



ISSN: 2148-0346

YEAR: 2022 ISSUE: 32 1th QUARTER 2022  
Journal of Technical Elevator and Escalator

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



**ÖZBESLER**  
a s a n s ö r

With years of experience,  
elevator systems from Turkey  
to the whole world...

**COMPLETE  
ELEVATOR  
SOLUTIONS  
& ESCALATOR**

**FLUENT**  
Full Automatic Lift Doors

**LATEDOOR** LIFT DOORS

**BOOK NOW**

**+90 224 351 43 01 / 02**  
e - mail: [info@ozbesler.com.tr](mailto:info@ozbesler.com.tr)

# LIFTVISION

magazine

## 16 FILE: FOREIGN TRADE

As Turkish industrialists and manufacturers search for solutions to the problems experienced in global markets, Turkey's exports...

## 22 ELEVATOR INDUSTRY FOREIGN TRADE

The Turkish elevator industry continued its intense upward trend in exports in 2021 as well. The Turkish elevator industry, ...

## 66 ARTICLE: PART DANAFOSS CO.

Effective elements in increasing efficiency in emergency rescue movement

#wearebutkon

www.butkon.com

# Minimize The Passenger Waiting Time

No-wire Between Floors  
No Need to Replace the Control System  
Easy, Flexible Installation  
Various Language Options  
Compatible With the Parallel Communication  
Reliable Quality, Low Maintenance  
Adjustable Floor Names on Mobile App  
Locking any Floor on Mobile App

# No Complex Cabling



ne  
ne

ication System

**BUTKON**



**GENEMEK**

**HALL-3  
STAND 3111**



**interlift**

26 - 29 April 2022, Messe Augsburg



**GENEMEK**



**24 Senede**  
In 24 year

**72 Ülkede**  
In 72 countries

**160 Şehirle**  
In 160 cities

**100'den fazla markayla**  
With more than 100 brands

## **1000'e yakın müşteriyi memnun etmenin gururunu taşıyoruz.**

We are proud of satisfying close to 1000 customers.

### **AH&MET ASANSÖR**

Genis Ürün Yelpazesi ve yerli - yabancı marka çeşitleriyle asansör sektörünün , güvenilir markası olmaya devam ediyor.

### **AH&MET ELEVATOR**

With a broad range of products and with domestic-foreign brand varieties , it keeps on being a reliable brand in the elevator sector.

**AH & MET®**

3. Organize San. Bölgesi T. Ziyaeddin  
Akbulut Cad. No:16 Konya / TÜRKİYE

TEL : +90 332 237 99 05  
FAKS : +90 332 237 49 18

www.ahmetasansor.com.tr  
bilgi@ahmetasansor.com.tr



" is the official trade marketing  
company of  
HURAS "

# PACKAGES ELEVATOR



## Social Media



@huraslift

## E-mail

- ✉ sales@huras.com.tr
- ✉ export@huras.com.tr
- ✉ info@huras.com.tr

## Phone

- ☎ +90 (332) 345 50 60
- +90 (332) 345 50 61
- +90 (332) 345 50 62

## Address

- 📍 Fevzi Çakmak Mh.10756 Sk.  
Nu : 1P - Karatay / KONYA / TÜRKİYE

*Always To Summit*

**Exportation to all corners of the  
WORLD**

**HÜRAS**

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



# Package ELEVATOR

discover TECHNOLOGY



PANEL



CABIN



DOOR



BUTTON



MOTOR



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

**LIFT PORT**

Fevzi Çakmak Mah. Aslım Cad. Kobisan 1.  
Sanayi Sitesi No : 67/D Karatay/KONYA  
T: +90 332 235 PANO (7266) F: +90 332 236 7266  
E: sales@liftport.com.tr



# PROFESSIONAL SOLUTIONS

Thanks to our experience in this sector, we continue to produce elevator cabins and equipment that add value to your modern structures.

For more information



Please review our catalogue



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

#### Factory:

5. Organize San. Böl. Aşağıpınarbaşı OSB Mah.  
522. Sokak No:5 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE  
Tel: +90 332 346 21 24 | Fax: +90 332 346 21 25  
info@onaylift.com.tr | [www.onaylift.com.tr](http://www.onaylift.com.tr)

#### Branch

Beylikdüzü O S B Mahallesi Birlik Sanayi Sitesi  
4. Cadde No:26 Beylikdüzü / İstanbul / TÜRKİYE  
Tel: +90 212 876 11 35 Fax: +90 212 876 11 36  
bilgi@onaylift.com.tr | [www.onaylift.com.tr](http://www.onaylift.com.tr)

**ONAYLIFT**<sup>®</sup>  
C O M P O N E N T S

Customer Service  
MÜŞTERİ HİZMETLERİ  
**444 32 42**

**ONAY** GROUP

**ONAY** DOOR  
KAPI SİSTEMLERİ

**ONAY** KABİN  
ASANSÖR KABİNERİ

**ONAY** KUMANDA  
KUMANDA SİSTEMLERİ



ISSN: 2148 - 0346

Published by  
**VIZYON YAYINCILIK**  
ÇAĞLAYAN MAH. 284. SOKAK  
1/19 ANKARA  
Tel: +90 312 472 14 58  
[www.lifvisionmagazine.com](http://www.lifvisionmagazine.com)  
lifvision@gmail.com  
haber@asansorvizyon.com

Founder / Publisher  
&  
Publications Coordinator  
Özhan ŞEREFLİ

Visual Director  
Meral ŞEREFLİ

Editorial  
Ferhat LEMLİOĞLU

Graphic Design  
Yasemin YÜCE

Technical Support  
Turhan AKÇA

Advertising Reservation  
+90 312 472 14 58  
+90 541 627 39 73

Publication Name  
**LIFTVISION**

Kind of Publication  
Once in 3 Months  
English - Arabic - Russian

Date of Printing  
1TH QUARTER  
01.04, 2022

Printing Press  
İHLAS MATBAACILIK

Phone Number  
+90 212 454 35 10



1	AHMET ASANSÖR	HÜRAS ASANSÖR	2--3
8	ALYANS ASANSÖR	INTERLIFT	63
37	ARAS KALIP	KEPİ ELEVATOR	91
11	ARGESET	KIRIKER METAL	33
41	ARTI KASNAK	KÖŞKERLER ÇELİK HALAT	51
10	ASİLLER ASANSÖR	LIFT EXPO ALGERIA	95
19	ATERYA ELEVATOR SOLUTIONS	LIFTPORT	4
69	AUTÜR ASANSÖR	MESAN ASANSÖR	81
55	AVELİCE ASANSÖR	MESI ELEVATOR	52-53
39	AYBEY ELEKTRONİK	METROPLAST ASANSÖR	21
47	BULUT MAKİNA	MKL ASANSÖR	29
OPEN COVER	BUTKON ASANSÖR	MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR	12
23	CAKAZ ELEKTRİK-ELEKTRONİK	ONAYLIFT	5
85	CEYAS ASANSÖR	ONURAS	35
BACK COVER INSIDE	ÇELİKRAY	ÖNERSAN	57
89	ÇOLAKOĞLU	ÖZBEŞLER	COVER PAGE
71	DEVAS ASANSÖR	PROLIFT	77
49	DORMAK ASANSÖR	QUL LIFT	14-15
43	DPS DOOR	SM LIFT	67
25	EMAY MÜHENDİSLİK	SRL ASANSÖR	83
20	ERASİS ASANSÖR	STOF ASANSÖR	13
27	ERDENLIFT	TEORİ MÜHENDİSLİK	31
87	ERKAN LIFT	THISA ELEVATOR	9 - BACK COVER
93	EUROLIFT	VİNİ ASANSÖR	104
102-103	EXVATOR.COM	VİPSAN ASANSÖR	59
79	FUPA LIFT	VİTAL ASANSÖR	45
COVER INSIDE	GENEMEK	YETERLIFT	61
65	HEDEFSAN	YIRSAN METAL	73
CARD	HİMEL LIFT		

# Contents

16 FILE: FOREIGN TRADE

**FOREIGN TRADE & ELEVATOR  
INDUSTRY OF TURKEY**

22 FILE: TURKISH ELEVATOR INDUSTRY

**TURKISH ELEVATOR INDUSTRY  
INCREASED ITS EXPORTS BY 17  
PERCENT IN 2021**

32 COMPANIES KIRIKER METAL

**SERDAR KAYMAK, THE SALES AND MARKETING  
MANAGER OF KIRIKER METAL: KIRIKER METAL  
EXPORTS 60 PERCENT OF ITS PRODUCTION**

40 COMPANIES ARTI KASNAK

**KORAY ERGIN THE GENERAL MANAGER  
OF ARTI KASNAK: OUR TARGET IS MARKETS  
WITH HIGH ADDED VALUE**

44 COMPANY VİTAL ASANSÖR

**YAKUP ÜNALMIŞ THE EXPORT MANAGER OF VITAL  
ELEVATOR: WE EXPORT 60 PERCENT OF OUR  
PRODUCTION DIRECTLY**

54 COMPANY AVELİCE ASANSÖR

**ZAFER AYDIN, OWNER AND  
GENERAL MANAGER OF AVELICE ELEVATOR: IN 2021, WE  
EXCEEDED OUR EXPORT TARGETS**

66 ARTICLE EFFECTIVE ELEMENTS IN  
INCREASING EFFICIENCY IN  
EMERGENCY RESCUE MOVEMENT

**MR. AMIR BAHRAM DARAEİ JOB RESPONSIBILITIES ARE CTO  
IS ARIAN ASANSOR CO. AND CEO IN PART DANAFOSS CO.  
daraei@arianasansor.com**

**MRS. MOJGAN FATEMİ  
SALES MANAGER IN PART DANAFOSS CO.  
fatemi@partdanafoss.com**

70 COMPANIES DEVAS ASANSÖR

**MUSTAFA DEVEDAŞI, GENERAL  
MANAGER OF DEVAS ELEVATOR: WE EXPORT  
60 PERCENT OF OUR PRODUCTION**

84 ARTICLE TARGET MARKET

**HASSNA EL KHOLDI - STORK LIFT  
SEARCH FOR THE ADVANTAGE IN THE  
MIDDLE OF THE CRISIS: LEBANON**

86 COMPANIES ERKAN LIFT

**HÜSEYİN GÖVEZ, SALES AND  
MARKETING MANAGER OF ERKAN LIFT:  
WE AIM TO EXPORT 60 PERCENT OF OUR  
PRODUCTION IN 2022**

90 COMPANIES KEPI ELEVATOR SYSTEMS

**KEPI ELEVATOR SYSTEMS THE  
PARTNERSHIP OF ERTAN MADENCAN:  
KEPI WILL FOCUS ON PACKAGE ELEVATOR  
SYSTEMS IN ITS NEW FACILITY**

98 COMPANIES ARGESET ELEKTRONİK

**ARGESET ELEKTRONİK GENERAL  
MANAGER ÜNAY ÇINAR:  
ARGESET ELEKTRONİK INTRODUCED 3 DIFFERENT  
NEW PRODUCT GROUPS AT THE ELEVATOR  
ISTANBUL FAIR**



# ANADOLUDAN DÜNYAYA AÇILAN KAPI

From Anatolia to  
the World  
opened door



**alyans asansör®**  
Otomatik Kapı Sistemleri

+90 (332) 346 45 51  
+90 (332) 346 45 52



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



Fevzi Çakmak Mah. Ayyıldız Cad.  
4. MK Sanayi Sitesi No:99/D-E  
Karatay / KONYA / TURKEY



[info@alyanslift.com](mailto:info@alyanslift.com)





**THISA**  
elevator & escalator

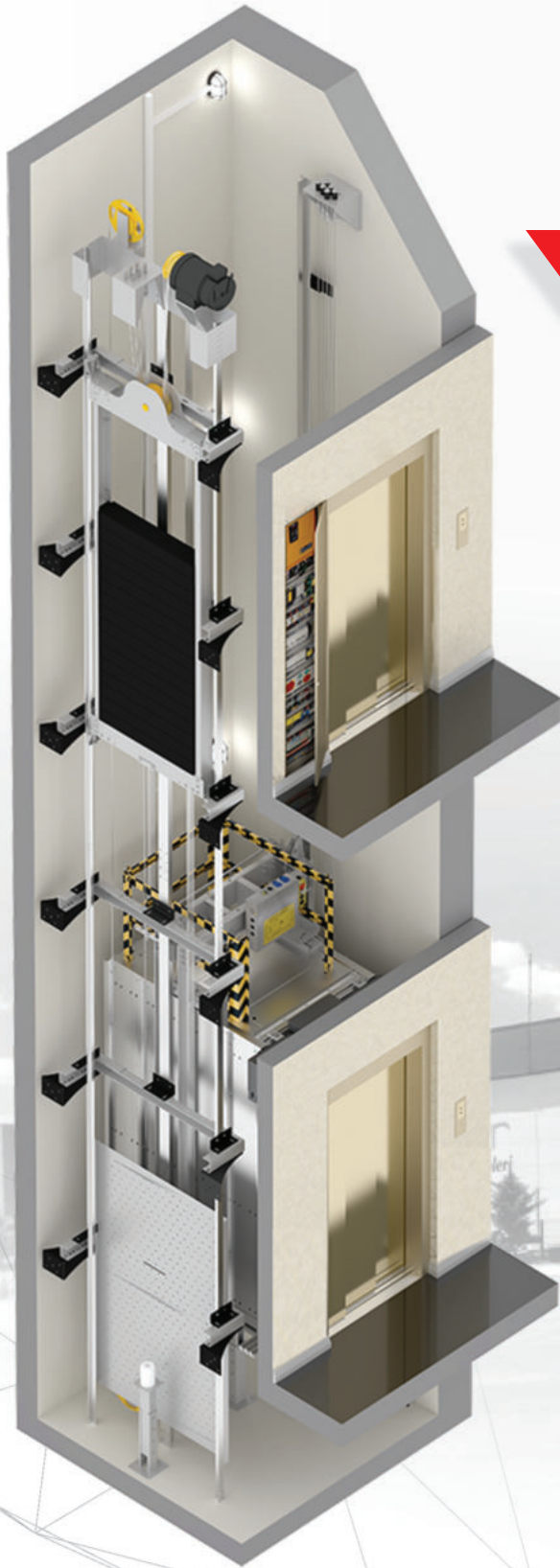
[www.thisaelevator.com](http://www.thisaelevator.com)

Complete Package Elevator

Paquet Complet Ascenseur

Полный Пакет Лифта

مصعد كامل



Ukr SEPRO

# THE BEST SOLUTIONS

You will find all that you need  
about the elevators at one address



MRK  
JANS.COM

www.argeset.com.tr



HER DAİM KALİTE...  
ALWAYS QUALITY...



Phone: +90 242 344 19 29  
E-mail: info@argeset.com.tr

# PACKAGE ELEVATOR SYSTEMS ESCALATOR & MOVING WALK SYSTEMS



MP YENER ÖVÜNÇ  
ASANSÖR

FROM THE GROUND UP

QUALITY

SAFETY

ÖVÜNÇ  
MÜHENDİSLİK

Celebrating  
more than

30

Years of  
Entity



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

[info@mpyenerovunc.com](mailto:info@mpyenerovunc.com)

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR since 1989

Şeyhli Mah. Şüheda Cad No:33 Pendik, İstanbul / TÜRKİYE



/mpyenerovuncasansor

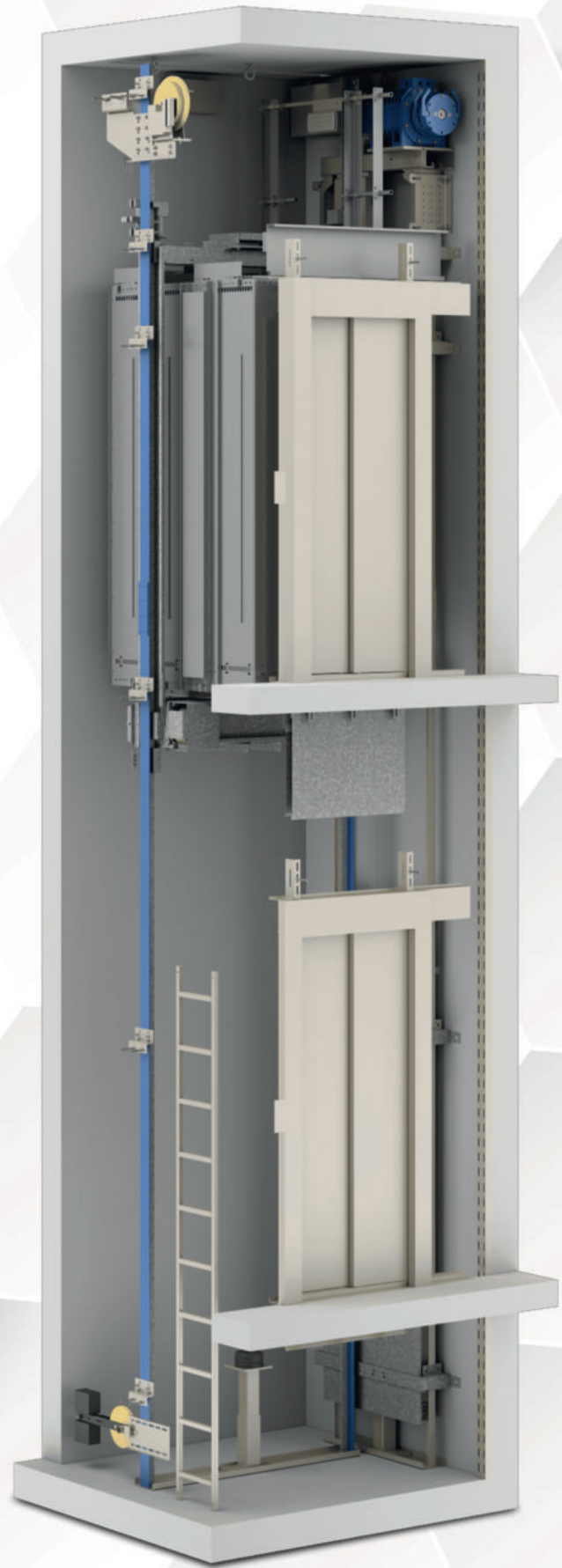


/mpyenerovunc/



/mp-yener-elevators

# COMPLETE ELEVATOR Systems



Medyavuz.com

• [stof.com.tr](http://stof.com.tr)



JUST ELEVATOR™

LET YOUR IMAGINATION COME TRUE



## CABINS

A Wide Collection of Elevator Cabins with variety of Ceiling, Flooring & Coating Options

## DOOR

All Elevator Doors Types from Automatic doors of all options to Semi-Automatic & Manuel

## CONTROL SYSTEMS

Cutting Edge Elevator Control Systems with a large set of options that suits all needs of

## SPARE PARTS

All Elevator Spare Parts, from machines and operator panels to all installation accessories



BY SAFIRASANSÖR™  
Let Your Imagination Come True ..



REACH YOUR  
PEAK

+90 (332) 503 33 30

s.yalman@qulelevator.com.tr

info@qulelevator.com.tr

Fevzi Çakmak Mah. Aslım Cad.  
No: 71/C Karatay/ Konya/

www.qulelevator.com.tr



**QUL** Elevator

# FOREIGN TRADE & ELEVATOR INDUSTRY OF TURKEY

The year of 2021, started as the year in which the economies that contracted due to the pandemic went through a rapid recovery phase with vaccination efforts and full opening, was completed as a challenging period, again with many aftershocks of the pandemic period. Production difficulties due to the disruption in the global supply chain, increase in commodity and freight prices, fluctuations in exchange rates, and finally the considerable rise in energy prices forced both the national economies and the industries to restructure.

While said difficult period forced the industries and manufacturers to be more flexible and more equipped, it also brought up the issues such as stock, logistics and

cost calculations as the main agenda of the companies. The companies, which focused on exports more intensely than ever in 2021, scrutinized all the issues that shall ensure a competitive advantage in global markets.

As Turkish industrialists and manufacturers search for solutions to the problems experienced in global markets, Turkey's exports in 2021 increased by 32.9 percent compared to the previous year and reached 225.4 billion dollars. In addition, 18,887 companies exported for the first time in 2021, contributing \$3.7 billion to the overall export turnover. The average export unit value, which was 1.10 in 2020, also increased and reached 1.29 in 2021 with an increase of 17 percent.

كان عام ٢٠٢١ هو العام الذي انتعش فيه الاقتصاد العالمي والذي كان قد انكمش بسبب الوباء ودخل الاقتصاد مرحلة التعافي السريع بفضل جهود التطعيم والافتتاح الكامل، ولكن سيبقى ذلك العام عاماً صعباً بغض النظر عن الإيجابيات أو السلبيات. هذا وقد أدى تدهور سلسلة التوريد العالمية، وزيادة أسعار السلع والشحن، والتقلبات في أسعار الصرف، وأخيراً الارتفاع الكبير في أسعار الطاقة، إلى عرقلة الإنتاج ونتج عن ذلك إعادة هيكلة الاقتصادات الوطنية والقطاعات.

وهذه المرحلة الصعبة أجبرت القطاعات وشركات التصنيع على أن تكون أكثر مرونة وأكثر تجهيزاً، إلا أنها جعلت أموراً مثل حسابات التخزين واللوجستيك والتكلفة عنصراً رئيسياً في جدول أعمال الشركات. هذا وقد حولت شركتنا توجهاتها نحو الصادرات بشكل مكثف وأكثر من أي وقت مضى في عام ٢٠٢١، كما ركزت على مختلف القضايا التي من الممكن أن توفر لها ميزة تنافسية في الأسواق العالمية.

هذا وبينما كان الصناعيون والمصنعون الأتراك يبحثون عن حلول للمشاكل التي تعاني منها الأسواق العالمية، زادت صادرات تركيا في عام ٢٠٢١ بنسبة ٣٢,٩ في المائة مقارنة بالعام السابق وبلغت ٢٢٥,٤ مليار دولار. بالإضافة إلى ذلك فقد قامت ١٨ الف و ٨٨٧ شركة بتصدير منتجاتها لأول مرة في عام ٢٠٢١، مما ساهم بـ ٣,٧ مليار دولار في إجمالي حجم الصادرات. كما ارتفع متوسط قيمة وحدة التصدير التي كانت ١,١٠ في عام ٢٠٢٠ إلى ١,٢٩ في عام ٢٠٢١ لتحقق زيادة قدرها ١٧ في المائة.

2021 год, начавшийся как год быстрого восстановления экономик, сократившихся из-за пандемии, благодаря усилиям по вакцинации и полной отмены карантинных мер, завершился как сложный год, споровождавшейся пост-пандемийными воздействия. Производственные трудности из-за нарушения глобальной цепочки поставок, роста цен на товары и фрахт, колебаний обменных курсов и, наконец, значительного роста цен на энергоносители вынудили как национальные экономики, так и отрасли провести реструктуризацию.

В то время как указанный трудный пери-

од заставил отрасли и производителей быть более гибкими и более оснащенными, он также поднял такие вопросы, как запасы, логистика и расчет затрат, в качестве основной повестки дня компаний. Компании, которые в 2021 году больше, чем когда-либо, сосредоточились на экспорте, тщательно проработали все вопросы, которые должны обеспечить конкурентное преимущество на мировых рынках.

Поскольку турецкие промышленники и производители также ищут решения проблем, с которыми сталкиваются мировые рынки, экспорт Турции в 2021 году уве-

The Turkish elevator industry also completed 2021 successfully in terms of exports. The industry increased its exports of 249 million 987 thousand 980 dollars in 2020 by 17 percent and actualized an export of 300 million 876 thousand 411 dollars in the entire 2021. The Turkish elevator industry, which imported products worth 153 million 61 thousand 152 dollars in 2021, had a foreign trade surplus of 147 million 815 thousand 259 dollars. The total foreign trade of the industry was 453 million 937 thousand 563 dollars.

The Turkish elevator industry



obtained 148 million 951 thousand 930 dollars from package elevator exports in 2021, and 151 million 884 thousand 481 dollars from component exports out of 300 million 876 thousand 411 dollars. The increase in component exports in 2021 attracted attention. The 2021 component export value of 151 million 884 thousand 481 dollars was 118 million 180 thousand 759 dollars in 2020.

The industry exported 44 million 751 thousand 247 kilograms of package elevators and 73 million 344 thousand 195 kilograms of components in 2021.

وحقق قطاع المصاعد التركية عام ٢٠٢١ نجاحاً كبيراً في مجال الصادرات. وزاد القطاع صادراته البالغة ٢٤٩ مليون ٩٨٧ ألفاً و ٩٨٠ دولاراً في عام ٢٠٢٠ بنسبة ١٧ في المائة وحقق صادرات بقيمة ٣٠٠ مليون و ٨٧٦ ألف و ٤١١ دولار في عام ٢٠٢١ بأكمله. هذا وقطاع المصاعد التركي الذي استورد منتجات بقيمة ١٥٣ مليون و ٦١ ألف و ١٥٢ دولار في عام ٢٠٢١، حققت فائضاً في التجارة الخارجية بلغ ١٤٧ مليون و ٨١٥ ألف و ٢٥٩ دولار. وبلغ إجمالي التجارة الخارجية للقطاع ٤٥٣ مليون و ٩٣٧ ألف و ٥٦٣ دولاراً.

وقطاع المصاعد التركي الذي حقق صادرات بقيمة ٣٠٠ مليون و ٨٧٦ ألف و ٤١١ دولار في عام ٢٠٢١ كان حصة المصاعد الكاملة منها ١٤٨ مليون و ٩٥١ ألف و ٩٣٠ دولار اما حصة مكونات المصاعد فقد بلغت ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولار. والزيادة في صادرات المكونات في عام ٢٠٢١ جذبت انتباه الجميع. حيث أن قيمة الصادرات لمكونات المصاعد في عام ٢٠٢١ بلغت ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولاراً في حين أنها كانت في عام ٢٠٢٠ ١١٨ مليون و ١٨٠ ألف و ٧٥٩ دولار فقط.

وصدر القطاع ٤٤ مليون و ٧٥١ ألف و ٢٤٧ كيلوغرام من المصاعد الكاملة و ٧٣ مليون و ٣٤٤ ألف و ١٩٥ كيلوغرام من مكونات المصاعد في عام ٢٠٢١.

личился на 32,9 процента по сравнению с предыдущим годом и достиг 225,4 миллиарда долларов. Кроме того, 18 887 компаний впервые экспортировали в 2021 году, вложив 3,7 миллиарда долларов в общий экспортный оборот. Средняя стоимость единицы экспорта, которая составляла 1,10 в 2020 году, также увеличилась и достигла показателя 1,29 в 2021 году, увеличившись на 17 процентов.

Турецкая лифтовая промышленность также успешно завершила 2021 год с точки зрения экспорта. Промышленность увеличила свой экспорт в размере 249 миллионов 987 тысяч 980 долларов в 2020 году на 17 процентов и реализовала экспорт в размере 300 миллионов 876 тысяч 411 долларов за весь 2021 год, имела положительное сальдо внешней торговли в размере 147 миллионов

815 тысяч 259 долларов. Общий объем внешней торговли отрасли составил 453 миллиона 937 тысяч 563 доллара.

Турецкая лифтовая промышленность получила 148 миллионов 951 тысячу 930 долларов от экспорта комплектных лифтов в 2021 году и 151 миллион 884 тысячи 481 доллар от экспорта компонентов из 300 миллионов 876 тысяч 411 долларов. Привлек внимание рост экспорта комплектующих в 2021 году. Стоимость экспорта компонентов в 2021 году в размере 151 миллиона 884 тысячи 481 долларов США составила 118 миллионов 180 тысяч 759 долларов в 2020 году.

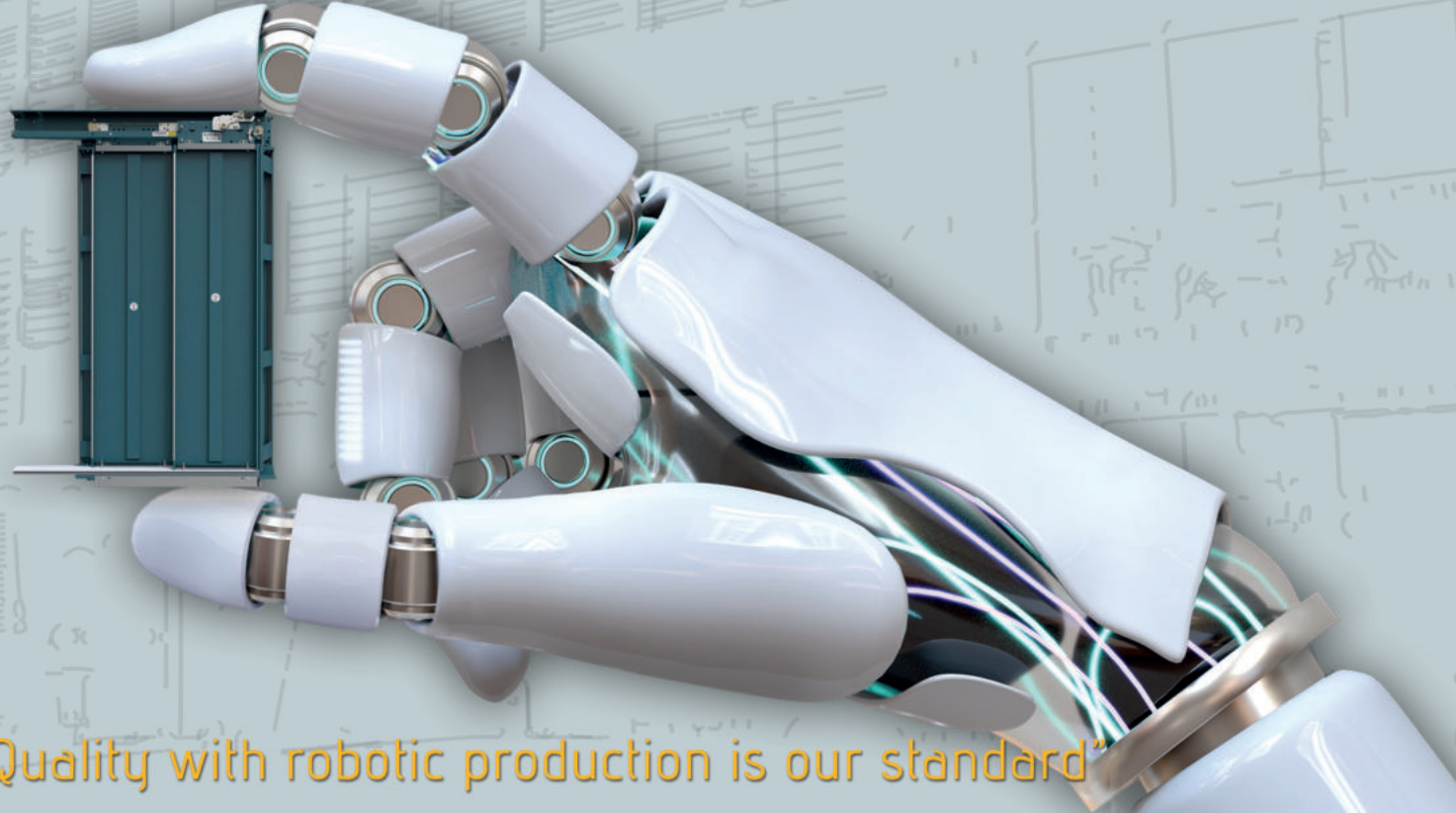
В 2021 году отрасль экспортировала 44 миллиона 751 тысячу 247 килограммов пакетных элеваторов и 73 миллиона 344 тысячи 195 килограммов компонентов.



# ATERYA®

ASANSÖR SİSTEMLERİ/ELEVATOR SOLUTIONS

“There is an ATERYA Solution for Everything in Elevator”



“Quality with robotic production is our standard”

## 23+ YEARS OF EXPERIENCE

With its structure based on quality and customer satisfaction, it increases its services to you, valuable elevator companies and users, day by day and **continues without slowing down.**



+90 312 395 38 95

info@aterya.com

www.aterya.com





# ERASIS asansör



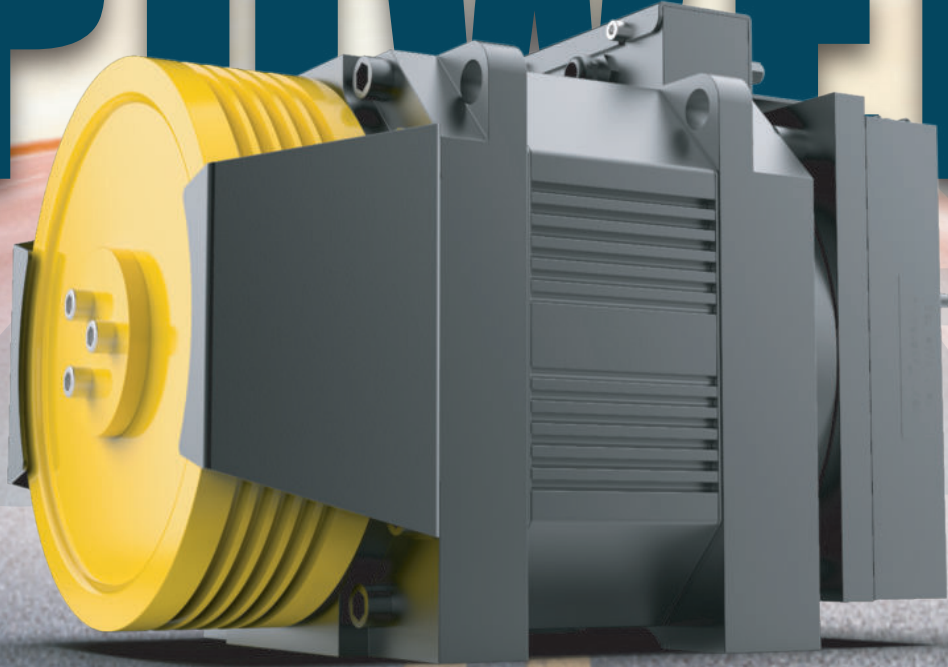
ELEVATOR  
CONTROL  
**SYSTEMS**

+90 224  
443 25 32-34



[www.erasisasansor.com.tr](http://www.erasisasansor.com.tr)  
[info@erasisasansor.com.tr](mailto:info@erasisasansor.com.tr)  
[export@erasisasansor.com.tr](mailto:export@erasisasansor.com.tr)

# REAL POWER



**METROPLAST**

*asansörde tam güvenlik*

Merkez Ofis: Deri O.S.B. Mahallesi Tabakhane Cad. No:3/YC-10 Özel Parsel Tuzla / İstanbul, PK:34956  
Telefon : + 90 216 671 11 01 – 02 – 03 Fax: +90 216 591 04 40 – 41 Email: info@metroplastasansor.com.tr

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

## TURKISH ELEVATOR INDUSTRY INCREASED ITS EXPORTS BY 17 PERCENT IN 2021

The Turkish elevator industry continued its intense upward trend in exports in 2021 as well. The Turkish elevator industry, which is powerful in foreign trade and has a foreign trade surplus, increased its exports of 249 million 987 thousand 980 dollars in 2020 by 17 percent, and actualized an export of 300 million 876 thousand 411 dollars in entire 2021. The Turkish elevator industry, which imported products worth 153 million 61 thousand 152 dollars in 2021, brought a foreign trade surplus of 147 million 815 thousand 259 dollars to the economy. The total foreign trade of the industry in 2021 was 453 million 937

thousand 563 dollars.

The Turkish elevator industry obtained 148 million 951 thousand 930 dollars of the value of 300 million 876 thousand 411 dollars from exports in 2021, and 151 million 884 thousand 481 dollars from component exports. The increase in component exports in 2021 attracted attention. The 2021 component export value of 151 million 884 thousand 481 dollars was 118 million 180 thousand 759 dollars in 2020.

The Turkish elevator industry obtained 148 million 951 thousand 930 dollars in 2021 from package elevator exports and 151 million 884 thousand 481 dollars from component exports out of the exports worth 300 million 876 thousand 411 dollars. The increase in component exports in 2021 attracted attention. The 2021 component export value of 151 million 884 thousand 481 dollars was 118 million 180 thousand 759 dollars in 2020.

## زادت صادرات قطاع المصاعد التركي بنسبة ١٧ بالمائة في عام ٢٠٢١

واصل قطاع المصاعد التركي صعوده القوي في مجال التصدير في عام ٢٠٢١ أيضا. هذا وقطاع المصاعد التركي يتميز بقوة كبيرة ويملك فائض في التجارة الخارجية. حيث أن القطاع زاد صادراته من ٢٤٩ مليون و ٩٨٧ ألف و ٩٨٠ دولار في عام ٢٠٢٠ بنسبة ١٧ في المائة، ليحقق صادرات بقيمة ٣٠٠ مليون و ٨٧٦ ألف و ٤١١ دولار في عام ٢٠٢١ بأكمله. وفي المقابل استورد قطاع المصاعد التركي، منتجات بقيمة ١٥٣ مليون و ٦١ ألف و ١٥٢ دولاراً في عام ٢٠٢١، ليبلغ الفائض في التجارة الخارجية ١٤٧ مليون و ٨١٥ ألف و ٢٥٩ دولار. كما بلغ إجمالي التجارة الخارجية للقطاع في عام ٢٠٢١، ٤٥٣ مليون و ٩٣٧ ألف و ٥٦٣ دولار.

وقطاع المصاعد التركي الذي حقق صادرات بقيمة ٣٠٠ مليون و ٨٧٦ ألف و ٤١١ دولار في عام ٢٠٢١ كان حصة المصاعد الكاملة منها ١٤٨ مليون و ٩٥١ ألف و ٩٣٠ دولار أما حصة مكونات المصاعد فقد بلغت ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولار. والزيادة في صادرات المكونات في عام ٢٠٢١ جذبت انتباه الجميع. حيث أن قيمة الصادرات لمكونات المصاعد في عام ٢٠٢١ بلغت ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولاراً في حين أنها كانت في عام ٢٠٢٠ ١١٨ مليون و ١٨٠ ألف و ٧٥٩ دولار فقط.

وصدر القطاع ٤٤ مليون و ٧٥١ ألف و ٢٤٧ كيلوغرام من المصاعد الكاملة و ٧٣ مليون و ٣٤٤ ألف و ١٩٥ كيلوغرام من مكونات المصاعد في عام ٢٠٢١. وبلغ متوسط سعر الوحدة لإجمالي صادرات القطاع ٢,٥٤ دولار/كغ.

بلغ معدل الزيادة في صادرات المصاعد ١١,٥٪ في حين تجاوز معدل الزيادة في الواردات بنسبة ٢٧٪.

## ТУРЕЦКАЯ ЛИФТОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В 2021 ГОДУ УВЕЛИЧИЛА СВОЙ ЭКСПОРТ НА 17 ПРОЦЕНТОВ

Турецкая лифтовая промышленность продолжила интенсивную тенденцию роста экспорта и в 2021 году. Турецкая лифтовая промышленность, имеющая сильные позиции во внешней торговле, обладает положительным сальдо внешней торговли и увеличила свой экспорт в размере 249 миллионов 987 тысяч 980 долларов в 2020 году на 17 процентов, а за весь 2021 год экспорт составил 300 миллионов 876 тысяч 411 долларов. Турецкая лифтовая промышленность, импортировавшая в 2021 году продукции на сумму 153 миллиона 61 тысяча 152 доллара, принесла экономике положительное сальдо внешней торговли в размере 147 миллионов 815 тысяч 259 долларов. Общий внешнеторговый оборот отрасли в 2021 году составил 453

миллиона 937 тысяч 563 доллара.

Турецкая лифтовая промышленность получила 148 миллионов 951 тысячу 930 долларов от экспорта в 2021 году на сумму 300 миллионов 876 тысяч 411 долларов и 151 миллион 884 тысячи 481 долларов от экспорта компонентов. Привлек внимание рост экспорта комплектующих в 2021 году. Стоимость экспорта компонентов в 2021 году в размере 151 миллиона 884 тысяч 481 долларов США напротив 118 миллионов 180 тысяч 759 долларов в 2020 году.

Турецкая лифтовая промышленность получила 148 миллионов 951 тысячу 930 долларов в 2021 году от экспорта комплектных лифтов и 151

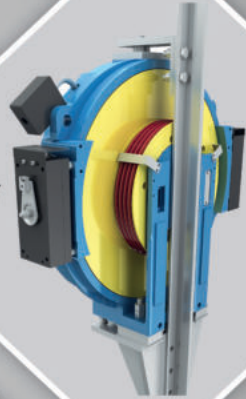
# CAKAZ

Elektrik-Elektronik

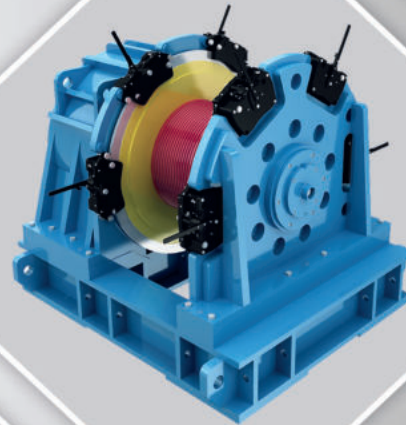
[www.cakaz.com](http://www.cakaz.com) [export@cakaz.com](mailto:export@cakaz.com) Phone: +90216 472 5555

## FURDER

Turkey, Middle East and Eurasian Economic Union Member Countries Distributor



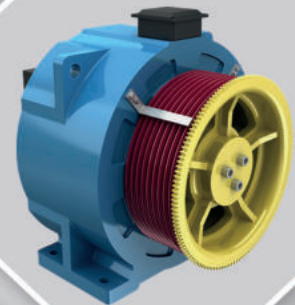
FRD40T



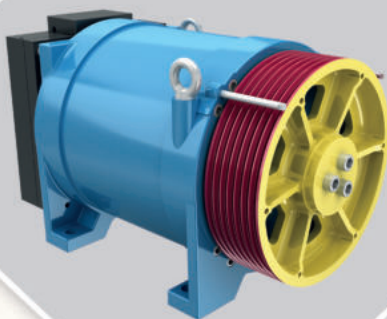
FRD80



FRD40K

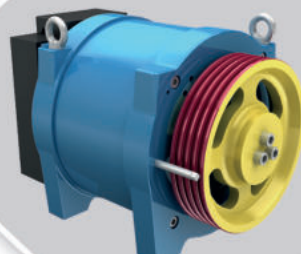


FRD40W



FRD32X

**FURDER**  
driving expert



FRD21E



The industry exported 44 million 751 thousand 247 kilograms of package elevators and 73 million 344 thousand 195 kilograms of components in 2021. The average unit price of the industry's total exports was 2.54 dollars/kg.

While the rate of increase in elevator exports was 11.5 percent, the rate of increase in imports exceeded 27 percent.

It was observed that the export value of package elevators increased by 11.5 percent in 2021. The amount of 131 million 807 thousand 221 dollars obtained from package elevator exports in 2020 increased to 148 million 991 thousand 930 dollars in 2021.

In 2021, the rate of increase in the import value of package elevators exceeded 27 percent. Package elevator imports, which were worth

87 million 411 thousand 978 dollars in 2020, reached 120 million 254 thousand 907 dollars in 2021.

The foreign trade surplus achieved by the industry in the foreign trade of package elevators in 2021 was 28 million 737 thousand 23 dollars. This value was 42 million 688 thousand 149 dollars in 2020.

**The average elevator export unit price of the industry was 3.32 dollars/kg**

The average elevator export unit price was 3.32 dollars/kg with 148 million 991 thousand 930 dollars obtained by the Turkish elevator industry from 44 million 751 thousand 247-kilogram elevator exports in 2021. This figure, which was below the average elevator import unit price of 4.3 dollars/kg, formed a value above Turkey's average export unit price of 1.29 dollars/kg.

في عام ٢٠٢١ لوحظ أن قيمة تصدير المصاعد الكاملة زادت بنسبة ١١,٥ في المائة. وارتفعت قيمة صادرات المصاعد الكاملة من ١٣١ مليون و٨٠٧ ألف و٢٢١ دولار في عام ٢٠٢٠ إلى ١٤٨ مليون و٩٩١ ألف و٩٣٠ دولار في عام ٢٠٢١.

في عام ٢٠٢١ تجاوز معدل الزيادة في قيمة استيراد المصاعد الكاملة ٢٧ بالمائة حيث بلغت واردات المصاعد الكاملة في عام ٢٠٢٠، ٨٧ مليون و٤١١ ألف و٩٧٨ دولار وبلغت في عام ٢٠٢١، ١٢٠ مليون و٢٥٤ ألف و٩٠٧ دولار.

بلغ فائض التجارة الخارجية الذي حققه القطاع في التجارة الخارجية للمصاعد الكاملة في عام ٢٠٢١، ٢٨ مليون و٧٣٧ ألف و٢٣ دولار. وقد كان في عام ٢٠٢٠، ٤٢ مليون و٦٨٨ ألف و١٤٩ دولار.

بلغ متوسط سعر وحدة تصدير المصاعد للقطاع ٣,٣٢ دولار/كغ. بلغ متوسط سعر وحدة تصدير المصاعد ٣,٣٢ دولار/كغ بقيمة ١٤٨ مليون و٩٩١ ألف و٩٣٠ دولار جناها قطاع المصاعد التركي من ٤٤ مليون و٧٥١ ألف و٢٤٧ كيلو غراماً من صادرات المصاعد لعام ٢٠٢١. وقد شكّل هذا الرقم الذي كان أقل من متوسط سعر وحدة استيراد المصاعد البالغ ٤,٣ دولار/كغ قيمة أعلى من متوسط سعر وحدة التصدير التركي البالغ ١,٢٩ دولار/كغ.

تم تصدير معظم المصاعد في شهر كانون الأول. حقق شهر كانون الأول صادرات عالية، حيث بلغت الصادرات ١٧ مليون و٣٥٠ ألف و١٣٠ دولار في عام ٢٠٢١. في حين كان شهر كانون الثاني من عام ٢٠٢١ الشهر الأقل قيمة للصادرات بقيمة ٨ ملايين و٩٦٣ ألف

миллион 884 тысячи 481 доллар от экспорта компонентов из экспорта на сумму 300 миллионов 876 тысяч 411 долларов. Привлек внимание рост экспорта комплектующих в 2021 году. Стоимость экспорта компонентов в 2021 году в размере 151 миллиона 884 тысяч 481 долларов США составила 118 миллионов 180 тысяч 759 долларов в 2020 году.

В 2021 году отрасль экспортировала 44 млн 751 тыс. 247 кг пакетных лифтов и 73 млн 344 тыс. 195 кг компонентов. Средняя цена за единицу всего экспорта отрасли составила 2,54 долл./кг.

В то время как темпы роста экспорта лифтов составили 11,5%, темпы роста импорта превысили 27%.

Было отмечено, что стоимость экспорта пакетных лифтов увеличилась на 11,5 процента в 2021 году. Сумма в 131 миллион 807 тысяч 221 долларов США, полученная от экспорта

пакетных лифтов в 2020 году, увеличилась до 148 миллионов 991 тысячи 930 долларов США в 2021 году.

В 2021 году темпы роста стоимости импорта пакетных элеваторов превысили 27 процентов. Импорт пакетных лифтов, который в 2020 году составлял 87 миллионов 411 тысяч 978 долларов, в 2021 году же достиг 120 миллионов 254 тысяч 907 долларов.

Положительное внешнеторговое сальдо, достигнутое отраслью по внешней торговле пакетными лифтами в 2021 году, составило 28 миллионов 737 тысяч 23 доллара. Это значение составило 42 миллиона 688 тысяч 149 долларов в 2020 году.

**Средняя экспортная цена лифта в отрасли составила 3,32 доллара за кг.**

Средняя экспортная цена за единицу лифта составила 3,32 доллара за кг, при этом 148 миллионов 991 тысяча 930 долларов были



www.emayasansor.com

# DOOR MODERNIZATION KIT

FOR ALL DOOR Drivers & Motor  
PLUG & GO

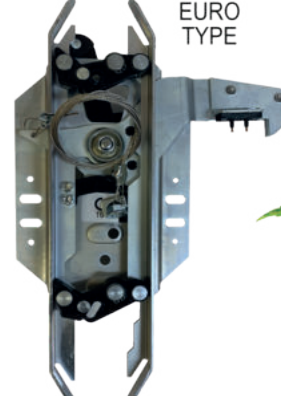
## SKATES



A3



EN81/20 LONG



EN81/20 SHORT

EURO TYPE



SWITCH



BELT



BELT PULLEYER

**EASY SOLUTION**  
included everything

**TÜRKİYENİN İLK VE TEK !**

**DİŞLİSİZ MOTORLU OTOMATİK KAPI SİSTEMİ**

The Best Automatic Door Evermade in TURKEY

**A Sınıfı enerji tüketimi ile çevreci ve ekonomik**

With A class energy saving environmental and economic

**Redüktörsüz DIRECT DRIVE motoru ile sessiz ve uzun ömürlü kullanım**

With DIRECT DRIVE gearless motor silent and long-lasting use

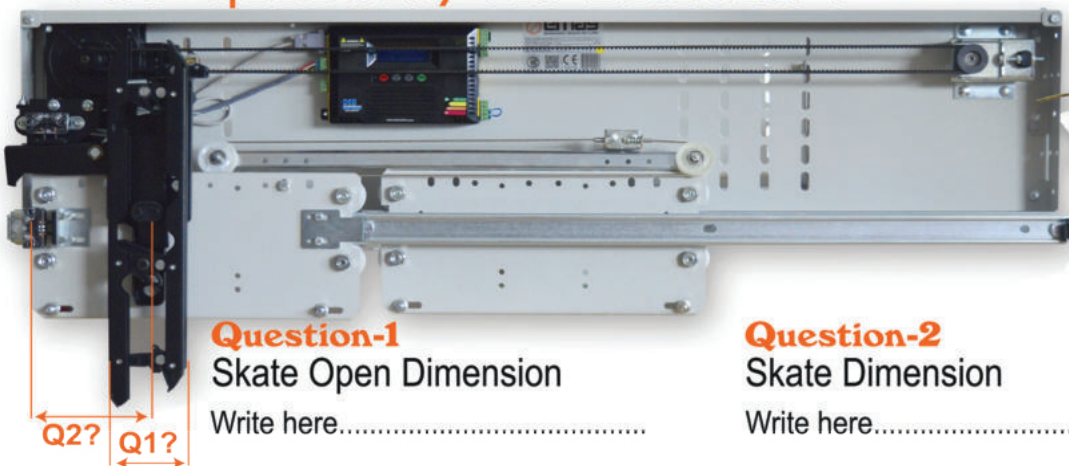
**For all brand door modernization**

**Manyetik teknolojisi ile yüksek hız, yüksek tork ve titreşimsiz devinim sağlar**

With magnetic technology providing high speed, high torque and non vibrating movement

**MODERNIZATION MECHANISMS**

**Two question, full solution !**



**Question-1**

Skate Open Dimension

Write here.....

**Question-2**

Skate Dimension

Write here.....

Q2?  
Q1?

**DOOR MODERNIZATION KIT**

### Most elevators were exported in December

In 2021, December was the month with the highest number of exports, with elevator exports worth 17 million 350 thousand 130 dollars. January 2021 was recorded as the month with the least export value with 8 million 963 thousand 838 dollars. April was the champion among the months in terms of elevator imports in 2021 with an import value of 18 million 558 thousand 749 dollars.

### Russian Federation ranked first in 2021 package elevator exports.

Among the countries to which the Turkish elevator industry exports package elevators in 2021, the Russian Federation ranked first with 18 million 252 thousand 166 dollars. The ranking of the top 10 countries with the highest number of package elevator exports in 2021 after the Russian Federation is as

follows: Ukraine, with an export value of 17 million 651 thousand 982 dollars, Algeria, with an export value of 13 million 802 thousand 495 dollars, Israel, with an export value of 8 million 314 thousand 198 dollars, Iraq with an export value of 8 million 39 thousand 95 dollars, Georgia, with an export value of 6 million 256 thousand 566 dollars, Uzbekistan, with an export value of 4 million 856 thousand 188 dollars, B.A.E. with an export value of 3 million 877 thousand 743 dollars, Libya with an export value of 3 million 412 thousand 84 dollars and Kazakhstan with an export value of 2 million 860 thousand 852 dollars.

While Kosovo, the United Kingdom, Nigeria, Azerbaijan, Serbia, Iran, Tunisia, Poland, and France were the countries to which exports are over 2 million dollars; Qatar, Bulgaria, Turkmenistan, Germany, Spain, Albania, Romania, Oman,

و ٨٣٨ دولار. وكان شهر نيسان هو الشهر الأول في مجال واردات المصاعد عام ٢٠٢١ وبلغت قيمة الواردات ١٨ مليون و٥٥٨ ألف و٧٤٩ دولار.

### احتلت الاتحاد الروسي المرتبة الأولى في تصدير المصاعد الكاملة في عام ٢٠٢١

احتلت روسيا المرتبة الأولى بين الدول التي يصدر إليها قطاع المصاعد التركي المصاعد الكاملة في عام ٢٠٢١، وذلك بقيمة ١٨ مليون و٢٥٢ ألف و١٦٦ دولاراً. في ترتيب البلدان العشرة الأولى التي لديها أكبر عدد من صادرات المصاعد الكاملة في عام ٢٠٢١، جاء بعد الاتحاد الروسي كل من؛ أوكرانيا بقيمة صادرات ١٧ مليون و٦٥١ ألف و٩٨٢ دولار، ثم الجزائر بقيمة صادرات ١٣ مليون و٨٠٢ ألف و٤٩٥ دولار، تليها إسرائيل بقيمة صادرات ٨ ملايين و٣١٤ ألف و١٩٨ دولار، ثم العراق بقيمة صادرات ٨ ملايين و٣٩ ألف و٩٥ دولار، وبعدها جورجيا بقيمة صادرات ٦ ملايين و٢٥٦ ألف و٥٦٦ دولار. تليها أوزبكستان بقيمة صادرات ٤ ملايين و٨٥٦ ألف و١٨٨ دولار، ثم الإمارات بقيمة تصدير ٣ ملايين و٨٧٧ ألف و٧٤٣ دولار، تليها ليبيا بقيمة صادرات ٣ ملايين و٤١٢ ألف و٨٤ دولار، وأخيراً كازاخستان بقيمة صادرات ٢ مليون و٨٦٠ ألف و٨٥٢ دولاراً.

في حين كان قيمة الصادرات الى كل من كوسوفو والمملكة المتحدة ونيجيريا وأذربيجان وصربيا وإيران وتونس وبولندا وفرنسا أكثر من ٢ مليون دولار. وقد كانت قيمة الصادرات الى كل من قطر وبلغاريا وتركمانستان وألمانيا وإسبانيا وألبانيا ورومانيا وعمان والكويت وبنغلاديش والمغرب واندونيسيا ومقدونيا الشمالية أكثر من ١ مليون دولار.

получены турецкой лифтовой промышленностью от 44 миллионов 751 тысячи 247-килограммовых экспортных лифтов в 2021 году. 4,3 доллара за кг, что выше средней экспортной цены Турции в 1,29 доллара за кг.

### Больше всего лифтов было экспортировано в декабре

В 2021 году декабрь был месяцем с наибольшим объемом экспорта: экспорт лифтов составил 17 миллионов 350 тысяч 130 долларов. Январь 2021 года был зарегистрирован как месяц с наименьшей стоимостью экспорта - 8 миллионов 963 тысячи 838 долларов. Апрель стал рекордсменом среди месяцев по импорту лифтов в 2021 году со стоимостью импорта 18 миллионов 558 тысяч 749 долларов.

### Российская Федерация заняла первое место по экспорту пакетных лифтов в 2021 году.

Среди стран, в которые турецкая лифтовая промышленность экспортирует комплектные лифты в 2021 году, Российская Федерация

заняла первое место с 18 миллионами 252 тысячами 166 долларов. Рейтинг топ-10 стран с наибольшим количеством экспорта пакетных лифтов в 2021 году после Российской Федерации выглядит следующим образом: Украина с объемом экспорта на сумму 17 млн 651 тыс. 982 долларов, Алжир с объемом экспорта на сумму 13 млн 802 тыс. 495 долларов, Израиль, с объемом экспорта на сумму 8 миллионов 314 тысяч 198 долларов, Ирак с объемом экспорта на сумму 8 миллионов 39 тысяч 95 долларов, Грузия, с объемом экспорта на сумму 6 миллионов 256 тысяч 566 долларов, Узбекистан, с объемом экспорта на сумму 4 миллиона 856 тысяч 188 долларов, ОАЭ с объемом экспорта на сумму 3 миллиона 877 тысяч 743 долларов, Ливия с объемом экспорта на сумму 3 миллиона 412 тысяч 84 долларов и Казахстан с объемом экспорта на сумму 2 миллиона 860 тысяч 852 долларов.

В то время как Косово, Великобритания, Нигерия, Азербайджан, Сербия, Иран, Тунис, Польша

Everyone sees what they want to see

But we see it from every angle

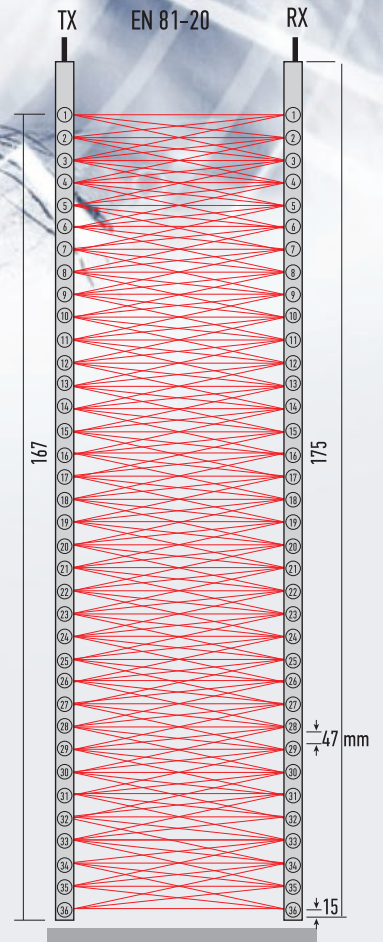


HIGH QUALITY  
AFFORDABLE

ECO-177B

36 DIODES  
177 BEAMS

81-20  
COMPATIBLE



ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.  
Şerifali Mah. Mevdudi Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul-TURKEY  
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) Fax: +90 216 576 72 71  
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com



**ERDEN**  
LIFT COMPONENTS

Kuwait, Bangladesh, Morocco, Indonesia, and North Macedonia were the countries to which exports exceeded 1 million dollars.

#### - Elevator import

Of the 120 million 254 thousand 907 dollars' worth of elevator imports made in 2021, 92 million 687 thousand 35 dollars were imported from China. Among the countries where the most elevators are imported, China was followed by Finland with 7 million 122 thousand 606 dollars, Germany with 6 million 213 thousand 430 dollars, South Korea with 4 million 166 thousand 729 dollars, and Spain with 1 million 845 thousand 174 dollars.

#### Component exports exceeded 150 million.

In 2021, the component export value increased by 22% compared to the previous year and reached

151 million 884 thousand 481 dollars.

#### Component import value was realized as 33 million 346 thousand 245 dollars.

The industry achieved the highest foreign trade surplus in component foreign trade in 2021. The foreign trade surplus achieved by the industry was 118 million 538 thousand 236 dollars. This value was 89 million 514 thousand 733 dollars in 2020.

The average component export unit price of the industry was \$2.07/kg, and the average component import unit price was 4.4 dollars/kg.

The average component export unit price was 2.07 dollars/kg with 151 million 884 thousand 481 dollars obtained by the Turkish elevator industry from 73 million 344 thousand 195-kilogram component

#### - واردات المصاعد

من أصل ١٢٠ مليوناً و ٢٥٤ ألفاً و ٩٠٧ دولاراً من واردات المصاعد لعام ٢٠٢١، تم استيراد ٩٢ مليون و ٦٨٧ ألف و ٣٥ دولاراً من الصين. تلتها فنلندا بـ ٧ ملايين و ١٢٢ ألف و ٦٠٦ دولار، ومن ثم ألمانيا بـ ٦ ملايين و ٢١٣ ألف و ٤٣٠ دولاراً، تلتها كوريا الجنوبية بـ ٤ ملايين و ١٦٦ ألف و ٧٢٩ دولار، ومن ثم إسبانيا بـ ١ مليون و ٨٤٥ ألف و ١٧٤ دولاراً.

#### تجاوزت صادرات مكونات المصاعد الـ ١٥٠ مليون

في عام ٢٠٢١، ارتفعت قيمة صادرات مكونات المصاعد بنسبة ٢٢٪ مقارنة مع العام السابق لتصل إلى ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولاراً.

كما بلغت قيمة واردات مكونات المصاعد ٣٣ مليون و ٣٤٦ ألف و ٢٤٥ دولاراً.

حقق القطاع أعلى فائض في التجارة الخارجية بخصوص تجارة مكونات المصاعد في عام ٢٠٢١. وبلغ فائض التجارة الخارجية للقطاع ١١٨ مليون و ٥٣٨ ألف و ٢٣٦ دولاراً. حيث كانت هذه القيمة ٨٩ مليون و ٥١٤ ألف و ٧٣٣ دولاراً في عام ٢٠٢٠.

بلغ متوسط سعر وحدة الصادرات لمكونات المصاعد للقطاع ٢,٠٧ دولار/كغ، في حين بلغ متوسط سعر وحدة استيراد المكونات ٤,٤ دولار/كغ.

بلغ متوسط سعر وحدة صادرات مكونات المصاعد ٢,٠٧ دولار/كغ، حيث تم كسب ١٥١ مليون و ٨٨٤ ألف و ٤٨١ دولار من ٧٣ مليون و ٣٤٤ ألف و ١٩٥ كيلو غرام من صادرات مكونات المصاعد للقطاع التركية في عام ٢٠٢١. حيث كان سعر وحدة استيراد المكونات ٤,٤ دولار/كغ.

и Франция были странами, в которые экспортируется более 2 миллионов долларов; Катар, Болгария, Туркменистан, Германия, Испания, Албания, Румыния, Оман, Кувейт, Бангладеш, Марокко, Индонезия и Северная Македония были странами, в которые экспорт превысил 1 миллион долларов.

#### - Импорт лифтов

Из 120 миллионов 254 тысяч 907 долларов импорта в 2021 году лифтов 92 миллиона 687 тысяч 35 долларов были импортированы из Китая. Среди стран, куда импортируется больше всего лифтов, за Китаем следуют Финляндия с 7 млн 122 тыс. 606 долларов, Германия с 6 млн 213 тыс. 430 долларов, Южная Корея с 4 млн 166 тыс. 729 долларов и Испания с 1 млн 845 тыс. 174. долларов.

#### Экспорт компонентов превысил 150 миллионов долларов.

В 2021 году стоимость экспорта компонентов увеличилась на 22% по сравнению с предыду-

щим годом и достигла 151 млн 884 тыс. 481 доллар США.

#### Стоимость импорта компонентов составила 33 миллиона 346 тысяч 245 долларов.

Наибольшее положительное сальдо внешней торговли по составной части ВЭД в отрасли достигнуто в 2021 году. Положительное сальдо внешней торговли, достигнутое отраслью, составило 118 млн 538 тыс. 236 долларов. В 2020 году это значение составило 89 миллионов 514 тысяч 733 доллара.

Средняя цена за единицу экспортных компонентов в отрасли составила 2,07 доллара США за кг, а средняя цена за единицу импортных компонентов — 4,4 доллара США за кг.

Средняя экспортная цена за единицу компонентов составила 2,07 доллара за кг, при этом турецкая лифтовая промышленность получила 151 миллион 884 тысячи 481 доллар от экспорта 73 миллионов 344 тысячи 195 килограмм



كل شيء  
عن المصعد

EVERYTHING  
ABOUT  
ELEVATOR...

نتج كل منتجاتنا لسلامتكم

**WE PRODUCE  
FOR YOUR  
SAFETY**



Complete Elevator Solution

**PACKAGE ELEVATOR**  
مصعد كامل

We're producing and supplying the best lift and spare parts with absolute care and high quality for our esteemed customers.  
نقدم لكم المصاعد و قطع الغيار المصاعد بجودة عالية و أسعار مواتق وبعثنا تام



**SPEED GOVERNORS**  
منظم السرعة

- Reinforced bobbin system  
- Lower tension pulley-Casting  
- Spring-loaded lower tension  
- Bi-directional wide speed range  
Min. 0.63 m/s Max 2.50 m/s

نظام الملف المعزز - بكرة موتر مصبوب أسفلي  
الفصل الواسع للسرعة ذو الإتجاه المزدوجة



**BI-DIRECTIONAL  
PROGRESSIVE SAFETY GEAR**  
جهاز أمان ثنائي الاتجاه

- Reverse Direction Movement System:  
Provides easy brake pad detachment and soft braking thanks to moving cast iron brake pads

جهاز التحريك لعكس الجهة-يوفر سهولة الفك بفضل  
بطانة فرملة الكابح المتحركة المصوبة والمكبحة نعمة



exports in 2021. Component import unit price was 4.4 dollars/kg.

The champion month in component exports was December in 2021. December was the month with the most exports in components worth 17 million 069 thousand 718 dollars.

May was the champion among the months in terms of elevator imports in 2021 with an import value of 7 million 580 thousand 491 dollars.

### Most components were sent to Iraq in 2021

Iraq ranked first among the countries to which components were exported in 2021 with 11 million 733 thousand 138 dollars. The ranking of the top 10 countries with the highest number of component exports in 2021 after Iraq is as follows: Egypt, with an export value of 11 million 480

thousand 310 dollars, India, with an export value of 1 million 307 thousand 859 dollars, Algeria with an export value of 9 million 588 thousand 673 dollars, Iran with an export value of 7 million 83 thousand 677 dollars, Morocco with an export value of 5 million 370 thousand 589 dollars, USA with an export value of 5 million 193 thousand 312 dollars, Bulgaria with an export value of 5 million 96 thousand 988 dollars, France with an export value of 4 million 841 thousand 662 dollars and Georgia with an export value of 4 million 30 thousand 608 dollars.

While Israel, Russian Federation, Afghanistan, Libya, and Ukraine are the countries to which export is over 3 million dollars; Italy, Poland, Greece, Kosovo, Finland, UAE and Germany were the countries to which more than 2 million dollars of components were exported.

الشهر الأول لصادرات المكونات هو كانون الأول كان شهر كانون الأول هو الشهر الأكثر تصديراً، حيث بلغت قيمة صادرات المكونات ١٧ مليون و ٠٦٩ ألف و ٧١٨ دولاراً في عام ٢٠٢١. وكان شهر أيار بطل واردات المصاعد لعام ٢٠٢١ بقيمة استيراد بلغت ٧ ملايين و ٥٨٠ ألف و ٤٩١ دولاراً.

تم إرسال معظم المكونات إلى العراق في عام ٢٠٢١ احتل العراق المرتبة الأولى بين الدول التي صدرت إليها مكونات المصاعد لعام ٢٠٢١ بمبلغ ١١ مليون و ٧٣٣ ألف و ١٣٨ دولار. وجاء العراق في أعلى قائمة ترتيب الدول العشر التي تم تصدير مكونات المصاعد؛ وتليها مصر بقيمة صادرات ١١ مليون و ٤٨٠ ألف و ٣١٠ دولار، ثم الهند بقيمة صادرات ١١ مليون و ٣٠٧ ألف و ٨٥٩ دولار، وبعدها الجزائر بقيمة صادرات ٩ مليون و ٥٨٨ ألف و ٦٧٣ دولار، ثم إيران بقيمة صادرات ٧ ملايين و ٨٣ ألف و ٦٧٧ دولار. تليها المغرب بقيمة صادرات ٥ ملايين و ٣٧٠ ألف و ٥٨٩ دولار ومن ثم الولايات المتحدة الأمريكية بقيمة صادرات ٥ ملايين و ١٩٣ ألف و ٣١٢ دولار، ثم بلغاريا بقيمة صادرات ٥ ملايين و ٩٦ ألف و ٩٨٨ دولار، وتليها فرنسا بقيمة صادرات ٤ ملايين و ٨٤١ ألف و ٦٦٢ دولاراً. وأخيراً جورجيا بقيمة صادرات بلغت ٤ ملايين و ٣٠ ألف و ٦٠٨ دولاراً.

في حين كانت إسرائيل والاتحاد الروسي وأفغانستان وليبيا وأوكرانيا من بين الدول التي زاد حجم الصادرات إليها عن ٣ ملايين دولار. وكانت إيطاليا، وبولندا، واليونان، وكوسوفو، وفنلندا، والإمارات، وألمانيا من بين البلدان التي تم تصدير أكثر من ٢ مليون دولار من المكونات إليها.

компонентов в 2021 году. Цена за единицу импортных компонентов составила 4,4 доллара за кг.

Месяцем-рекордсменом по экспорту компонентов стал декабрь 2021 года. Декабрь стал месяцем с наибольшим экспортом компонентов на сумму 17 миллионов 069 тысяч 718 долларов.

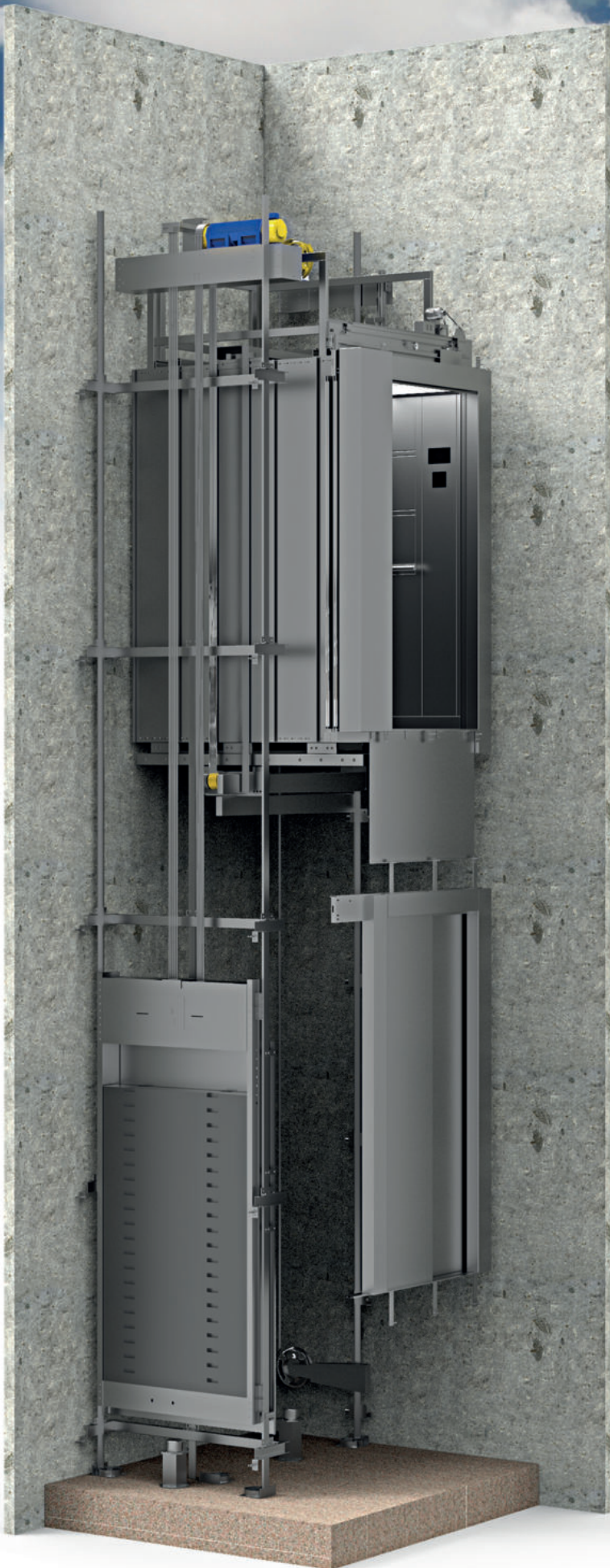
Май стал рекордсменом среди месяцев по импорту лифтов в 2021 году со стоимостью импорта 7 миллионов 580 тысяч 491 долларов.

### Большинство компонентов было отправлено в Ирак в 2021 году.

Ирак занял первое место среди стран, в которые были экспортированы комплектующие в 2021 году с 11 млн 733 тыс. 138 долларов. Рейтинг топ-10 стран с наибольшим количеством экспорта комплектующих в 2021 году после Ирака выглядит следующим образом: Египет с объемом экспорта на сумму 11

миллионов 480 тысяч 310 долларов, Индия с объемом экспорта на сумму 1 миллион 307 тысяч 859 долларов, Алжир с объемом экспорта на сумму 9 миллионов 588 тысяч 673 долларов, Иран с объемом экспорта на сумму 7 миллионов 83 тысяч 677 долларов, Марокко с объемом экспорта на сумму 5 миллионов 370 тысяч 589 долларов, США с объемом экспорта на сумму 5 миллионов 193 тысяч 312 долларов, Болгария с объемом экспорта на сумму 5 миллионов 96 тысяч 988 долларов, Франция с объемом экспорта на сумму 4 миллиона 841 тысяча 662 долларов и Грузия с объемом экспорта на сумму 4 миллиона 30 тысяч 608 долларов.

В то время как Израиль, Российская Федерация, Афганистан, Ливия и Украина являются странами, в которые экспортируется более 3 миллионов долларов, Италия, Польша, Греция, Косово, Финляндия, ОАЭ и Германия были странами, в которые было экспортировано компонентов на сумму более 2 миллионов долларов.



**TEORI** MÜHENDİSLİK  
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS



**TEORI** MÜHENDİSLİK  
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Teori Web



Teori Map



Eyüp Sultan mahallesi İbni Sina Caddesi No: 33 Sancaktepe / İstanbul

Tel : (0216) 661 53 63-64

Web : [www.teorimuhendislik.com](http://www.teorimuhendislik.com)

Fax : (0216) 661 53 65

Mail : [info@teorimuhendislik.com](mailto:info@teorimuhendislik.com)

## KIRIKER METAL

EXPORTS 60 PERCENT OF ITS PRODUCTION



Serdar Kaymak, the Sales and Marketing Manager of Kiriker Metal, gave information about the export activities of 2021 and stated that they spent 2021 as a year in which the effects of the pandemic were felt, albeit limited, and continued as follows, "We

took steps to increase our export market share in 2021. The share of exports in our total production has reached 60 percent. While increasing the share of our exports in total production, we attached importance to increasing the diversity of foreign markets. We have achieved our goal of increasing the number of countries we trade with instead of sending our products to a few countries intensively."

Noting that they closed 2021 with a 40 percent growth in exports compared to the previous year, Kaymak said that they aim to grow between 25 percent and 30 percent in the foreign market by the end of 2022. Expressing that they want to achieve their targeted growth by adding different countries to their market shares, Kaymak added

## Kiriker Metal تصدر ٦٠ بالمائة من إنتاجها

صرح سردار كايماك مدير المبيعات والتسويق في Kiriker Metal الذي تلقينا معلومات منه حول أنشطة التصدير لعام ٢٠٢١، بأنهم أمضوا عام ٢٠٢١ كعام أقل تأثراً بآثار الوباء، وقال: «لقد اتخذنا خطوات هامة من أجل زيادة حصتنا من الصادرات في الأسواق في عام ٢٠٢١.

بلغت حصة صادراتنا ٦٠ بالمائة من إجمالي إنتاجنا. مع زيادة حصة صادراتنا بالنسبة إلى إجمالي إنتاجنا، حرصنا على زيادة تنوع الأسواق الخارجية. ولقد حققنا هدفنا المتمثل في زيادة عدد البلدان التي نتاجر معها عوضاً عن إرسال منتجاتنا بشكل مكثف إلى عدد قليل من البلدان».

كما أشار إلى أنهم ودعوا عام ٢٠٢١ وقد حققوا نسبة نمو بلغت ٤٠ في المائة من الصادرات مقارنة بالعام السابق، وقال كايماك بأنهم يهدفون إلى النمو ما بين ٢٥ و ٣٠ في المائة و ٣٠ في الأسواق الخارجية بحلول نهاية عام ٢٠٢٢. كما أعرب السيد كايماك عن رغبتهم في تحقيق النمو المستهدف من خلال إضافة دول مختلفة إلى حصصهم في الأسواق المتعددة، وأضاف بأن توقعاتهم التجارية والتسويقية لعام ٢٠٢٢ إيجابية وبأنهم وضعوا خططهم وفقاً لهذه التوقعات الإيجابية.

- في عام ٢٠٢٢، سننشئ نظام الوكالات في كل دولة - أوضح السيد كايماك بأنهم يخططون لإنشاء نظام وكالات في كل

## KIRIKER METAL

ЭКСПОРТИРУЕТ 60 ПРОЦЕНТОВ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ

Сердар Каймак, менеджер по продажам и маркетингу компании Kiriker Metal, представил информацию об экспортной деятельности в 2021 году и заявил, что они провели 2021 год как год, в котором последствия пандемии ощущались, хотя и ограниченно, и продолжил свои дела следующим образом: «Мы сделали шаги по увеличению нашей доли на экспортном рынке в 2021 году. Доля экспорта в нашем общем объеме производства достигла 60 процентов. Увеличивая долю нашего экспорта в общем объеме производства, мы придавали большое значение увеличению разнообразия зарубежных рынков. Мы достигли нашей цели увеличить количество стран, с которыми мы торгуем, вместо того, чтобы интенсивно отправлять нашу продукцию в несколько стран».

Отметив, что они закрыли 2021 год с 40-процентным ростом экспорта по сравнению с предыдущим годом, Каймак отметил, что к концу 2022 года они намерены увеличить экспорт на 25-30 процентов. Добавив разные страны к своим рыночным долям, Каймак добавил, что их коммерческие и рыночные ожидания на 2022 год положительны и что они построили свои планы в соответствии с этими положительными ожиданиями.

**- В 2022 году мы создадим дилерскую систему в стране.**

Заявив, что они планируют создать дилерскую систему в стране в качестве устойчивой экспортной политики в 2022 году, Каймак сказал: «Как Kiriker Metal, наша политика



# KIRIKER METAL

ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Quality  
**Starts From  
The Door**

We carry our quality  
from Europe to Asian steppes,  
from Africa to Arabia.



**DOOR LIFE**  
www.doorlifeasansor.com.tr



**LIFTOR**  
ALWAYS UP

**asansör**  
İSTANBUL  
SINCE 1992

**10-13 MARCH**  
**2022** 17<sup>TH</sup> INTERNATIONAL  
LIFT EXHIBITION  
Tuyap Fair and Exhibition Center  
Buyukcekmece, Istanbul / Turkey



Abdulhalik Renda Mah. Ankara Cad.  
No: 234/A 18100 Merkez/ÇANKIRI

info@doorlifeasansor.com.tr  
doorlifeasansor.com.tr

+90 (376) 212 46 16  
444 60 29



that their commercial and market expectations for 2022 are positive and that they have made their plans according to this positive expectation.

**- In 2022, we will establish a country-based dealership system**

Stating that they plan to establish a country-based dealership system as a sustainable export policy in 2022, Kaymak said; "As Kırker Metal, our policy is to move forward by establishing a country-based dealership system for sustainable exports. We will achieve this by sticking to the door manufacturing, which is our area of expertise. We strive to make our exports sustainable by continuing to produce quality products and with a well-equipped customer technical service network. We are working on strategic collaborations by increasing the awareness of our brands such as "Doorlife" and

"Liftor" within Kırker Metal in the world. We think that branding and sustainable exports are directly correlated."

Mentioning that they invested in machinery in order to increase their market share, and that they continue to work on production by increasing both capacity and quality, Serdar Kaymak added that they have certified their products in accordance with the standards of the countries they export to, and that they have been at the final stage of the process of obtaining EAC and SEPRO certificates.

Providing information about its current investments and R & D studies, Serdar Kaymak, the Sales and Marketing Manager of Kırker Metal said, "Despite the difficult pandemic period, as Kırker Metal Elevator, we invested 3 million TL in 2020 and 5 million TL in 2021 on machinery

دولة كسياسة تصدير مستدامة لعام ٢٠٢٢؛ وقال: «تتمثل سياسة شركتنا Kırker Metal على المضي قدماً من خلال إنشاء نظام وكالات في كل دولة من أجل تحقيق صادرات مستدامة. وسنقوم بذلك من خلال التركيز على خبرتنا في مجال تصنيع الأبواب. نريد أن نجعل صادراتنا مستدامة من خلال شبكة خدمة تقنية للعملاء مجهزة تجهيزاً جيداً من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة. نحن نعمل على التعاون الاستراتيجي من خلال زيادة الوعي بالعلامات التجارية «Doorlife» و «Liftor» داخل Kırker Metal في كافة أنحاء العالم. ونحن على يقين تام بأن العلاقة بين العلامة التجارية والصادرات المستدامة هي علاقة متناسبة طردياً».

وقال سردار كايماك بانهم قاموا باستثمارات في الآلات الحديثة من أجل زيادة حصتهم في الأسواق، وبأنهم يواصلون العمل على زيادة القدرة الإنتاجية من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة، وأضاف بأنهم اعتمدوا منتجاتهم وفقاً لمعايير البلدان التي يصدرون إليها. وبأنهم وصلوا إلى المرحلة النهائية من عملية الحصول على شهادات EAC و SEPRO.

كما قدم سردار كايماك، مدير المبيعات والتسويق في Kırker Metal ، معلومات حول الاستثمارات الحالية ودراسات البحث والتطوير. قائلاً: «على الرغم من فترة الوباء الصعبة إلا أن Kırker Metal Asansör استثمرت ٣ ملايين ليرة تركية في الآلات والمعدات في عام ٢٠٢٠ بالإضافة إلى ٥ ملايين ليرة تركية في عام ٢٠٢١. وسنواصل استثمارنا في عام ٢٠٢٢ أيضاً. هذا و Kırker Metal لا تقوم بإجراء دراسات البحث والتطوير على منتجاتها فحسب، بل تجري أيضاً دراسات التحسين والتطوير فيما يتعلق بالكفاءة في الإنتاج والوعي البيئي وظروف العمل.

заклучается в том, чтобы двигаться вперед, создавая дилерскую систему в стране для устойчивого экспорта. Мы добьемся этого, придерживаясь производства дверей, которое является нашей специализированной областью знаний. Мы стремимся сделать наш экспорт устойчивым, продолжая производство качественной продукции и с хорошо оборудованной сетью технического обслуживания клиентов. Мы работаем над стратегическим сотрудничеством, повышая узнаваемость наших брендов, таких как «Doorlife» и «Liftor», а также повышая узнаваемость самого Kırker Metal в мире. Мы считаем, что брендинг и устойчивый экспорт напрямую связаны между собой».

Отметив, что для увеличения своей доли рынка они инвестировали в оборудование, подчеркнул, что они продолжают работать над производством, увеличивая как мощ-

ность, так и качество, Сердар Каймак добавил, что они сертифицировали свою продукцию в соответствии со стандартами стран, в которые они экспортируют, и что они находятся на завершающей стадии процесса получения сертификатов EAC и SEPRO.

Предоставляя информацию о своих текущих инвестициях и исследованиях в области НИ-ОКР, Сердар Каймак, менеджер по продажам и маркетингу Kırker Metal, сказал: «Несмотря на сложный период пандемии, компания Kırker Metal Asansör инвестировала 3 миллиона турецких лир в 2020 году и 5 миллионов турецких лир в 2021 году. механизмы и оборудование. Мы продолжим наши инвестиции и в 2022 году. Kırker Metal не только проводит исследования и разработки своей продукции, но также проводит исследования по усовершенствованию и развитию в отношении эффективности производства, заботы

**Quattrodoor**

**QUALITY  
MEANS  
ONURAS**



**THE INDUSTRY  
LEADER IN  
AUTOMATIC DOORS  
& KRAMER DOORS**

**WHY CHOOSE US?**



- EASY MONTAGE
- LONG TIME WORK
- DELIVERY ON TIME
- REASONABLE PRICE



+ 90 236 214 05 88



info@onuras.com  
www.onuras.com



Muradiye Mh. O.S.B.  
Sanatkarlar Cd. D Blok 16/D  
Yunusemre - Manisa / Türkiye

and equipment. We will continue our investments in 2022 as well. Kırker Metal not only carries out R&D studies on its products, but also carries out improvement and development studies regarding efficiency in production, environmental awareness and working conditions."

Noting that as Kırker Metal, they only operate in the production and sale of semi-automatic, automatic door, kramer door products, which are their production and expertise, Serdar Kaymak stated that they want to be the locomotive company in the door supply of the elevator industry.

Kaymak said, "I think the point that makes us different in the industry is to enable the development of quality products by only doing the work that is our expertise, and to carry out activities to fully meet the needs

of our stakeholders who need doors."

**- The disruption of the supply chain and the increase in commodity prices negatively affected our industry in 2021**

Explaining that the main problem affecting the elevator industry as well as other industries, which he considers the most important for the elevator industry in 2021, is the disruption of the supply chain, Serdar Kaymak noted that the reflection of the disruption of the supply chain on commodity prices also deeply affects the industry.

Kaymak stated that the exchange rate increases in the last quarter of the year also affected the elevator industry economically:

"In 2021, the intense foreign demand to Turkey and our industry prevented both our economy and our industry from

وأشار السيد سردار كايماك بأن شركتهم Kırker Metal تقوم فقط ببيع المنتجات التي تقوم بإنتاجها بالاعتماد على خبرتها ومجال تخصصها وهم يقومون بأنشطة في إنتاج وبيع الأبواب الأوتوماتيكية وشبه الأوتوماتيكية والأبواب الأنطوائية، وقالوا بأنهم يهدفون إلى أن يكونوا الشركة الرائدة في توريد الأبواب لقطاع المصاعد.

وأضاف كايماك قائلاً: «أعتقد بأن النقطة التي تميزنا عن الآخرين في هذا القطاع تتمثل بكوننا نقوم بتطوير منتجات عالية الجودة ولا ننتج منتجات أخرى لا ننتجها، كما نقوم بتلبية كافة متطلبات عملائنا الذين يقتنون أبوابنا».

**- أثر تدهور سلسلة التوريد وارتفاع أسعار السلع سلباً على قطاعنا في عام ٢٠٢١**

كما أوضح سردار كايماك بأن المشكلة الرئيسية التي أثرت على قطاع المصاعد وكذلك القطاعات الأخرى، والمشكلة الأهم بالنسبة لقطاع المصاعد في عام ٢٠٢١، هي تدهور سلسلة التوريد والتي أثرت بدورها على أسعار السلع أيضاً بشكل كبير في القطاع.

وأكد السيد كايماك بأن ارتفاع سعر الصرف في الربع الأخير من العام أثر أيضاً على قطاع المصاعد اقتصادياً وقال:

«في عام ٢٠٢١ زاد الطلب على منتجاتنا من قبل الدول الأجنبية بشكل مكثف وهذا الأمر بدوره أثر على تركيا وقطاعنا واقتصادنا بشكل إيجابي وحال دون إلحاق خسائر كبيرة بسبب المرحلة الصعبة التي مررنا بها. ونحن فخورون

об окружающей среде и условий труда». Отметив, что Kırker Metal занимается только производством и продажей полуавтоматических, автоматических дверей, дверей Kramer, являющейся их узким направлением специализированной деятельности и опытом, Сердар Каймак заявил, что они хотят быть компанией-локомотивом в поставках дверей для лифтовой промышленности.

Каймак сказал: «Я думаю, что то, что отличает нас в отрасли, заключается в том, чтобы мы могли разработать качественные продукты, выполняя только ту работу, в которой мы сильны и опытны, и осуществлять деятельность для полного удовлетворения потребностей заинтересованных сторон, которые нуждаются в двери.»

**- Нарушение цепочки поставок и рост цен на сырье негативно сказались на нашей отрасли**

**ли в 2021 году**

Объясняя, что основной проблемой, затрагивающей лифтовую отрасль, а также другие отрасли, которые он считает наиболее важными для лифтовой отрасли в 2021 году, является нарушение цепочки поставок, Сердар Каймак отметил, что отражение нарушения цепочки поставок на цены на сырьевые товары также глубоко влияет на отрасль.

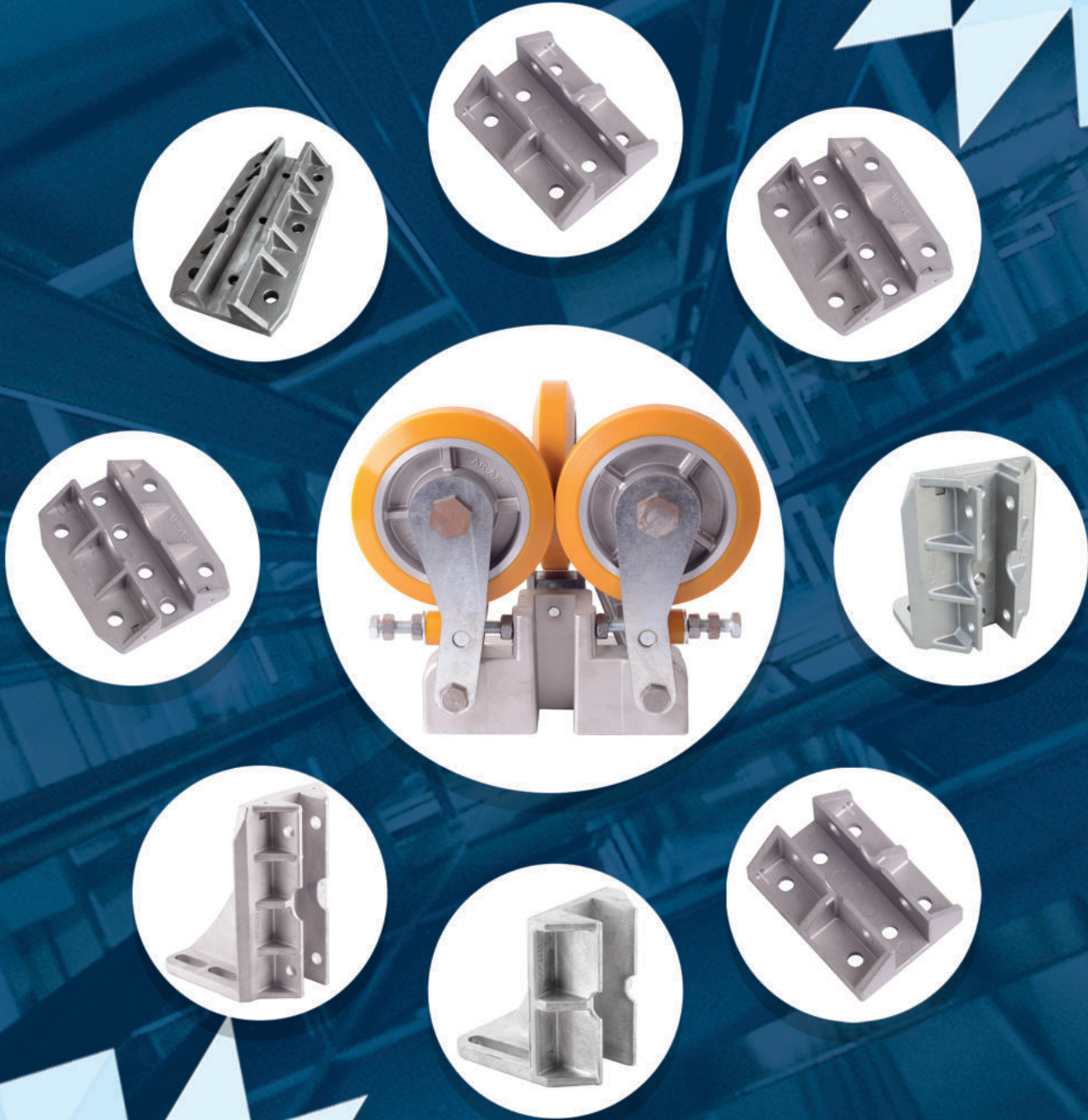
Каймак заявил, что повышение обменного курса в последнем квартале года также повлияло на лифтовую отрасль экономически:

«В 2021 году интенсивный иностранный спрос на Турцию и нашу промышленность не позволил как нашей экономике, так и нашей промышленности нанести большие убытки из-за пережитого негатива. Тот факт, что Турция является предпочтительной страной в лифтовой отрасли, является приятной и

# AR-AS

PLASTIC, MOLDING & ELEVATOR SPARE PARTS

"We Produce Quality"



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

inflicting great losses due to the negativities experienced. The fact that Turkey is a preferred country in the elevator industry is a pleasing situation for our company, our industry, and our country.

**- The imbalance in the exchange rate is an important problem.**

I think that the most important problem experienced in foreign trade for us as well as for all our exporters is the imbalance in exchange rates. It is pleasing that this imbalance has been reduced to a minimum recently. Hopefully it continues like this. The slowdown in trade with some countries with which we have worked intensively in the past is also among our problems. But I believe that this problem will be solved thanks to the intense efforts of our government.

We think that with the increase in

freight charges for goods coming from China in global markets, interest in our country from Europe and different geographies has increased, and we feel this in our company activities. In this regard, we are working on the quality of Turkish goods and in a way that ensures price performance.

Obviously, at the same time, we see that the prices of raw materials such as stainless sheet metal and stainless steel have increased with the effect of the Far East. This is still the most challenging issue for us in competition. But as I mentioned, we aim to make this opportunity sustainable with quality.

With the decrease of the effect of the pandemic, we think that the growth will increase as the postponed demands in Turkey and in the world come to the agenda again."

للغاية كون دولتنا تركيا دولة مرغوبة عالميا في مجال المصاعد.

- **الاختلال في أسعار الصرف شكل مشكلة كبيرة.** أعتقد أن أهم مشكلة تواجهنا في التجارة الخارجية بالنسبة لنا وكذلك لجميع مصدرينا هي عدم التوازن في أسعار الصرف. إنه لمن دواعي السرور أن هذا الخلل قد تم تقليله إلى الحد الأدنى في الآونة الأخيرة. أتمنى أن تستمر هكذا. إن التباطؤ في التجارة مع بعض البلدان التي عملنا معها بشكل مكثف في الماضي هو أيضا من بين مشاكلنا. لكنني أعتقد أنه سيتم حل هذه المشكلة بفضل الجهود المكثفة التي تبذلها حكومتنا.

نعتقد أنه مع زيادة رسوم الشحن للبضائع القادمة من الصين في الأسواق العالمية، أن يزداد الاهتمام ببلدنا من قبل أوروبا والمناطق الجغرافية المختلفة، ونحن نشعر بذلك في أنشطة شركتنا. وفي هذا الصدد نعمل على زيادة جودة البضائع التركية والحفاظ على التوازن بين الأسعار والجودة.

طبعاً في نفس الوقت نرى بأن أسعار المواد الخام مثل الفولاذ المقاوم للصدأ والمعادن المقاومة للصدأ قد ارتفعت بسبب الشرق الأقصى. ولا تزال هذه هي القضية هي المسألة الأكثر تحدياً بالنسبة لنا في مجال المنافسة. لكن كما ذكرت آنفاً نحن نهدف إلى جعل هذه الفرصة مستدامة تزامنا مع الجودة.

هذا ومع انخفاض تأثير الوباء، نعتقد أن النمو سيزداد مع عودة الطلبات التي تم تأخيرها في تركيا وفي العالم وعودتها إلى جدول الأعمال مرة أخرى».

благоприятствующей для нашей компании, нашей промышленности и нашей страны ситуацией.

**- Дисбаланс обменного курса является важной проблемой.**

Я думаю, что самая главная проблема, с которой мы сталкиваемся во внешней торговле для нас, как и для всех наших экспортеров, — это дисбаланс валютных курсов. Радует, что в последнее время этот дисбаланс сведен к минимуму. Надеюсь, так будет и дальше. Замедление торговли с некоторыми странами, с которыми мы интенсивно работали в прошлом, также входит в число наших проблем. Но я верю, что эта проблема будет решена благодаря напряженным усилиям нашего правительства.

Мы считаем, что с увеличением стоимости фрахта товаров, поступающих из Китая на

мировые рынки, возрос интерес к нашей стране со стороны Европы и разных регионов, и мы чувствуем это в деятельности нашей компании. В связи с этим мы работаем над качеством турецких товаров и таким образом обеспечить соответствие цены качеству.

Очевидно, в то же время мы видим, что цены на такие виды сырья как нержавеющий листовой металл и нержавеющая сталь, выросли под влиянием Дальнего Востока. Это по-прежнему самый сложный вопрос для нас на уровне конкуренции. Но, как я уже говорил, мы стремимся сделать эту возможность стабильной и качественной.

С уменьшением влияния пандемии мы думаем, что рост увеличится, поскольку отложенные требования в Турции и в мире снова выйдут на повестку дня».

# AE-MAESTRO

Contactorless (STO) Integrated Lift Controller

Access To The Lift Via Cloud System



Easy access to **AE-MAESTRO**  
via cloud technology.

**AE** | aybey elektronik  
*lift electronics...*

✉ sales@aybey.com

☎ +90 (216) 394 50 55

🌐 www.aybey.com

📍 Sanayi Mh. Hızır Reis Cd. No:26 Pendik - ISTANBUL / TURKEY

✉ support@aybey.com

📞 +90 850 304 50 55

📞 +90 (538) 233 74 13  
+90 (538) 876 58 42

## ARTI KASNAK OUR TARGET IS MARKETS WITH HIGH ADDED VALUE



Koray Ergin the General Manager of Arti Kasnak said that they continue to search for new markets and customers in line with their new market targets, despite the fact that international fairs were not held due to the pandemic and travel restrictions adversely affected their marketing activities, he added When we examine our 2021

company data, we can say that there is not much change in our operations compared to 2020, and it remains stable. The reflections of the general commercial recession are also felt in our industry, but we are moving towards our export increase targets with the right product and the right customer policy."

We aim to increase our brand awareness in markets with higher added value. We see that our age is rapidly advancing towards digital marketing, and we aim to meet customer demands with the necessary software and web supports."

Koray Ergin the General Manager of Arti Kasnak said; "By understanding the demands of our customers correctly, we ensure that they reach accessible quality with

## هدفنا هو أسواق ذات قيمة مضافة عالية

قال كوراي أرغين المدير العام لـ Arti Kasnak بأنهم يواصلون البحث عن أسواق وعملاء جدد بما يتماشى مع أهدافهم في كشف أسواق جديدة، وذلك بالرغم من عدم انعقاد المعارض الدولية بسبب الوباء وعلى الرغم من قيود السفر التي أثرت سلباً على أنشطتهم التسويقية. وأضاف قائلاً: «عندما نحص بيانات الشركة لعام ٢٠٢١، يمكننا القول بأنه لا يوجد تغيير كبير في فعاليتنا بالمقارنة مع عام ٢٠٢٠ وبأنها لا تزال مستقرة. كما نشعر بانعكاسات الركود التجاري العام في قطاعنا، لكننا نركز على هدفنا في زيادة الصادرات عبر المنتجات المناسبة وسياسة العملاء الصحيحة».

قال كوراي أرغين: «نحن نهدف إلى زيادة الوعي بعلامتنا التجارية في الأسواق ذات القيمة المضافة العالية» وأضاف بأن عصرنا يتقدم بسرعة نحو التسويق الرقمي، وبأنهم يهدفون إلى تلبية طلبات العملاء بالبرامج الضرورية ودعم الويب.

وأضاف كوراي أرغين المدير العام لـ Arti Kasnak: «من خلال فهم مطالب عملائنا بشكل صحيح، فإننا نضمن وصولهم إلى الجودة التي يمكن الوصول إليها

## ARTI KASNAK

### НАША ЦЕЛЬ – РЫНКИ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ

Корай Эргин, генеральный директор Arti Kasnak, сказал, что они продолжают поиск новых рынков и клиентов в соответствии со своими новыми рыночными целями, несмотря на то, что международные выставки и ярмарки не проводились из-за пандемии, а ограничения на поездки отрицательно сказались на маркетинговой деятельности. Когда мы изучаем данные нашей компании за 2021 год, мы можем сказать, что в нашей деятельности не так много изменений по сравнению с 2020 годом, и она остается стабильной. Отражения общего коммерческого спада также ощущаются в нашей отрасли, но мы движемся к нашим целям по увеличению экспорта с правильным продуктом и пра-

вильной политикой в отношении клиентов».

Мы стремимся повысить узнаваемость нашего бренда на рынках с более высокой добавленной стоимостью. Мы видим, что наш век стремительно приближается к цифровому маркетингу, и мы стремимся удовлетворить потребности клиентов с помощью необходимого программного обеспечения и веб-поддержки».

Корай Эргин, генеральный директор Arti Kasnak, также отметил: «Правильно понимая потребности наших клиентов, мы гарантируем им доступное качество при нашей оптимальной ценовой политике».

ARTI  **kasnak**<sup>®</sup> | beyond the **quality.**

UAE

LATVIA

GERMANY

KYRGYZSTAN

BOSNIA-HERZEGOVINA

LATVIA

SPAIN

TURKEY

UKRAINE

ALBANIA ITALY

CZECH

GREECE

USA

CROATIA

BULGARIA

KOSOVO UK

REPUBLIC

EGYPT

KSA

SWEDEN

we produce only **elevator pulleys**



interlift

HALL 2  
STAND 2116

Contact Us:  
+90 542 355 51 29  
[export@artikasnak.com](mailto:export@artikasnak.com)



Discover  
the potential

our optimum price policy."

Koray Ergin, who we asked about the issues that are important for the elevator industry and affecting the industry in 2021, stated that there are efforts to monopolize the industry, and this affects the industry negatively. Ergin said: "Some companies, unfortunately, have monopolized and put commercial pressure on the companies with the monopoly they have created. In our industry, products of every quality and price must be accessible. Actions must be taken to restore such a structure.

The main problem affecting our industry in terms of exports is irregularity. Unfortunately, since the products that cause problems in terms of quality can be exported, it has a negative effect on our promotion activities of our products and brands. We need regulations that will ensure that 'Made in Turkey' products are exported

under certain criteria and in a manner that ensures minimum quality.

The rise in freight prices in the Far East in the last conjuncture provided significant advantages to our country. This advantage is both the increase in foreign demand and the decrease in competition for Far East origin products in the domestic market. We must make this advantageous situation permanent by acquiring loyal customers with quality products and service."



من خلال سياسة الأسعار المثلى التبتتبعها».

هذا وقد سألنا السيد كوراي ارغين عن القضايا التي تهم صناعة المصاعد وتؤثر على الصناعة في عام ٢٠٢١، واجاب بأن هناك جهود لاحتكار القطاع وهذا الأمر سيؤثر سلباً على القطاع. وأضاف السيد ارغين قائلاً: «بعض الشركات، وللأسف الشديد قامت بإجراء تحالفات لاحتكار الأسواق وقامت بضغوطات تجارية على الشركات الأخرى. يجب أن يتضمن قطاعنا منتجات متنوعة من حيث الجودة والأسعار ليتمكن الجميع من الوصول إليها. ويجب اتخاذ إجراءات لاستعادة هذا الهيكل من جديد.

المشكلة الرئيسية التي تؤثر على قطاعنا من حيث الصادرات هي عدم التقيد بالقوانين. لسوء الحظ، فإن المنتجات التي تسبب مشاكل لقلّة جودتها يتم تصديرها بكل سهولة وهذا الأمر له تأثير سلبي على منتجاتنا وعلامتنا التجارية. نحن بحاجة إلى لوائح تضمن تصدير المنتجات التركية المصنعة وفقاً لمعايير معينة وبطريقة تضمن الحد الأدنى من الجودة.

هذا والزيادة في أسعار الشحن في الشرق الأقصى في الآونة الأخيرة قدمت مزايا كبيرة لبلدنا. وتتمثل هذه الميزة في زيادة الطلبات الأجنبية وانخفاض المنافسة على المنتجات في الشرق الأقصى في الأسواق المحلية. يجب أن نجعل هذا الوضع المفيد دائماً من خلال كسب عملاء مخلصين بمنتجات وخدمات عالية الجودة».

Корай Эргин, которого мы спросили о проблемах, важных для лифтовой отрасли и влияющих на отрасль в 2021 году, заявил, что предпринимаются попытки монополизировать отрасль, и это негативно влияет на отрасль. Эргин сказал: «Некоторые компании, к сожалению, монополизировали и оказали коммерческое давление на компании при помощи организованного ими монопольного сговора. В нашей отрасли должны быть доступны продукты любого качества и цены. Необходимо принять меры для восстановления такой структуры.

Основная проблема нашей отрасли с точки зрения экспорта – отсутствие правил. К сожалению, продукция с низким качеством также могут экспортироваться за рубеж, что отрицательно сказывается

на нашей деятельности по продвижению наших продуктов и брендов. Нам нужны правила, которые обеспечат, чтобы продукция со знаком качества «Сделано в Турции» экспортировалась в соответствии с определенными критериями и таким образом, чтобы гарантировать минимальное качество.

Рост цен на перевозки на Дальнем Востоке в последней конъюнктуре рынков давал нашей стране значительные преимущества. Этим преимуществом является как увеличение внешнего спроса, так и снижение конкуренции за продукцию дальневосточного происхождения на внутреннем рынке. Мы должны сделать эту выгодную ситуацию постоянной, приобретая постоянных клиентов с качественными продуктами и услугами».



# DPS DOOR

COMPLETE ELEVATOR DOORS

ELEVATOR LANDING DOORS  
ELEVATOR CAB OPERATOR DOORS  
ELEVATOR CAB SAFETY DOORS

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

Founded in 2016, DPS DOOR is a rising company in the elevator door production sector with its 16 years of experience. Our products are designed by our company with continuous improvement and produced using the latest technologies. DPS DOOR, which meets the elevator door needs of new generation buildings and provides customer support during and after production, aims at customer satisfaction.



## VİTAL ASANSÖR

WE EXPORT 60 PERCENT OF OUR PRODUCTION DIRECTLY



"As Vital Elevator and Vilift, we directly export about 60 percent of our production." Yakup Ünalmiş the Export Manager of Vital Elevator, said that its products have reached more than 50 countries in Europe, Asia, Africa, and South America. Explaining that they have accelerated the accessibility of their products by

making dealership agreements in some countries, Ünalmiş stated that "We have recently obtained the EAC Certificate and documents required for Russia and the Eurasian Union Countries, and we are concentrating on the markets here. In 2021, we have ensured the use of our products in these regions by cooperating with customers from South America and North America, apart from our current market."

### Hello Mr. Yakup. How was 2021, what are your export projections for 2022?

As a company, we set production goals for the following year at the end of each year. Until today, we have achieved these goals with small deviations. We can say that our projections for 2021 was more positive than the previous year. In our prediction for 2022, we believe that there will be a positive increase

## VİTAL ASANSÖR

نصدر ٦٠٪ من انتاجنا بشكل مباشر

قال يعقوب أونالميش مدير التصدير في Vital Asansör: «نحن كشركتي Vital Asansör و Vilift، نصدر وبشكل مباشر ٦٠ بالمائة تقريبا من إنتاجنا». وقال إن منتجاتهم تصل إلى أكثر من ٥٠ دولة في أوروبا وآسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية. وأوضح أونالميش أنهم قاموا بتسريع إمكانية الوصول إلى منتجاتهم من خلال عقد اتفاقيات بيع في بعض البلدان، وقال «لقد تلقينا مؤخرا شهادة EAC والمستندات المطلوبة لروسيا ودول الاتحاد الأوروبي الآسيوي، ونحن نركز على الأسواق هناك. أما في عام ٢٠٢١ وبغض النظر عن اسواقنا الحالية، نحن نتعاون مع العملاء من أمريكا الجنوبية وأمريكا الشمالية. ونقوم بتوفير منتجاتنا ليتم استخدامها في تلك المناطق».

### مرحبا سيد يعقوب. كيف كان عام ٢٠٢١ وما هي توقعاتكم للتصدير في عام ٢٠٢٢؟

شركتنا في نهاية كل سنة ترسم أهدافها بخصوص الإنتاج للعام المقبل. وحتى يومنا هذا حققنا هذه الأهداف بانحرافات صغيرة. ويمكننا القول أن صورتنا لعام ٢٠٢١ كانت أكثر إيجابية من العام السابق. وبخصوص توقعاتنا لعام ٢٠٢٢ نعتقد أنه ستكون هناك زيادة إيجابية في العام الجديد، وستسهم في مصلحة بلادنا في ظل الظروف العالمية الحالية. ونحن نخطط لأهدافنا وخططنا الاستثمارية في هذا المنحى.

### ما هي القضايا التي ستركزون عليها من أجل سياسة تصدير مستدامة؟

الجودة هي المعيار الأول المطلوب للتصدير المستدام، وهي العامل

## VİTAL ASANSÖR

МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ 60 ПРОЦЕНТОВ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ НАПРЯМУЮ

«Как Vital Elevator и Vilift, мы напрямую экспортируем около 60 процентов нашей продукции». Якуп Уналмыш, менеджер по экспорту Vital Elevator, сказал, что его продукция поставляется более чем в 50 стран Европы, Азии, Африки и Южной Америки. Объясняя, что они ускорили доступность своей продукции, заключив дилерские соглашения в некоторых странах, Юналмыш заявил, что «недавно мы получили сертификат ЕАС и документы, необходимые для России и стран Евразийского союза, и мы концентрируемся на рынках здесь. В 2021 году мы обеспечили использование нашей продукции в этих регионах, сотрудничая с клиентами из Южной Америки и Северной Америки, помимо нашего текущего рынка».

**Здравствуйтесь, господин Якуп. Каким был 2021 год, каковы ваши прогнозы по экспорту на**

### 2022 год?

Как компания, мы устанавливаем производственные цели на следующий год в конце каждого года. До сегодняшнего дня мы достигали этих целей с небольшими отклонениями. Можно сказать, что наши прогнозы на 2021 год были более позитивными, чем в предыдущем году. В нашем прогнозе на 2022 год мы считаем, что в новом году будет положительный рост, учитывая, что это будет способствовать нашей стране в глобальных условиях. Мы планируем наши цели и инвестиционные планы в этом направлении.

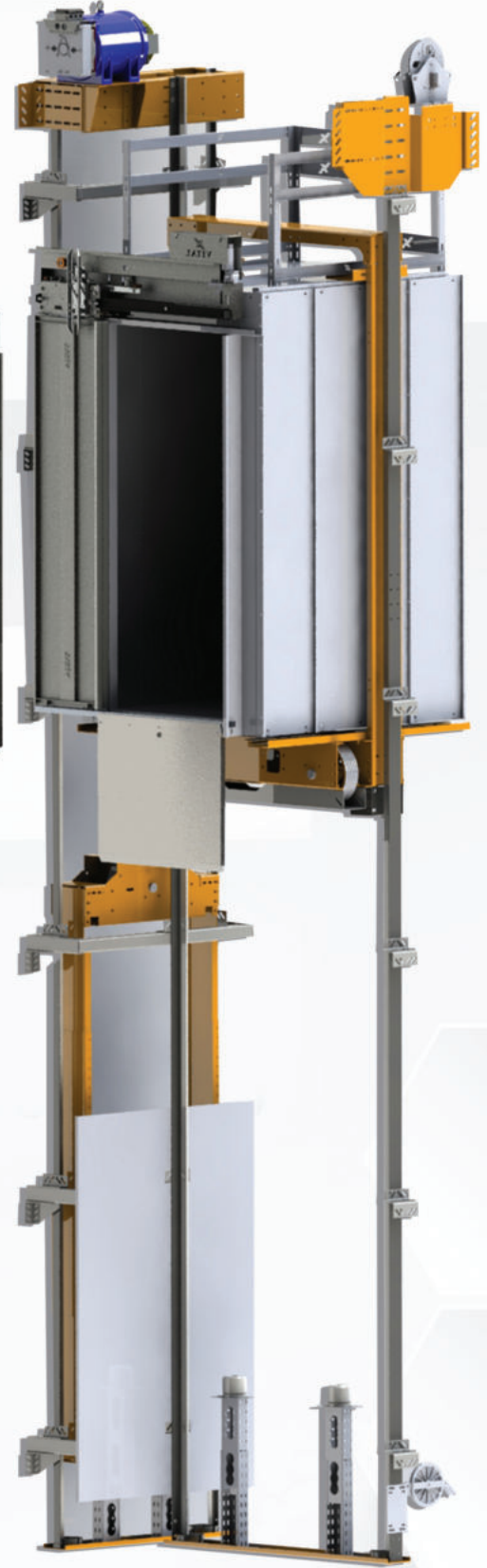
### Над какими вопросами устойчивой экспортной политики вы работаете?

Качество, которое является первым параметром, необходимым для устойчивого экспорта, является наиболее важным фактором, которым мы не пренебрегали в течение многих лет. Как



**V İ T A L GRUP**  
COMPLETE ELEVATOR SYSTEMS

**WE PRODUCE FOR YOU..**



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

**V İ PAR** **V İ DOOR** **V İ PANO** **V İ MAK** **V İ LIFT** SlimLIFT NormLIFT

FACTORY: 3. Organize Sanayi Bölgesi Büyükkayacık OSB Mah. 9.Sokak No:31 Selçuklu / Konya / TURKEY

Tel: +90 332 345 13 85 Fax: +90 332 345 13 86 bilgi@vitalasansor.com

ISTANBUL OFFICE : Şerifali Mahallesi Türker Caddesi No: 42 Ümraniye / İstanbul

Tel: +90 216 314 30 35 Fax: +90 216 314 30 36 satis@vitalasansor.com

in the new year, considering that it will contribute to our country in the global conditions. We plan our goals and investment plans in this direction.

**What issues are you working on for a sustainable export policy?**

Quality, which is the first parameter required for sustainable export, is the most important factor that we have not neglected for years. As Vital Elevator, we strive to keep our sustainable exports alive by integrating the right material into the right system and by working meticulously from the R&D and P&D team to production planning and sales in order to avoid negative feedback.

We have planned the assembly line, test system equipment, technical infrastructure and human resources required for production, reflecting our quality, and understanding to this area, and ensured that exports become sustainable.

**What kind of work are you doing to increase your market share?**

We expanded our export potential

by increasing the qualified human resources in our foreign trade unit. We have already formed a team that will serve German and Spanish speaking regions in addition to English, Arabic and Russian speaking regions. Thus, we can address more regions.

In addition, active overseas marketing activities are one of our important activities in increasing the market share. We reinforce these activities by taking part in international fairs and publications.

**Could you tell us about your current investments and R & D studies?**

As Vital Elevator, we have been producing components such as cabin suspension automatic doors for years. In addition, with the investment we made in 2021, we have been producing elevator control panels for 1 year within our own organization.

In addition, our R&D studies on electric home lift continue in line with customer demands. We are making an intense effort to produce

الأكثر أهمية الذي لم نغفله منذ سنوات. ونحن كشركة Vital Asansör نسعى جاهدين للحفاظ على استمرار صادراتنا من خلال دمج المواد المناسبة في النظام الصحيح من خلال العمل بدقة من فريق البحث والتطوير وفريق التخطيط والإنتاج والمبيعات من أجل تجنب أي أمور سلبية.

لقد خططنا لخط التجميع، ومعدات نظام الاختبار، والبنية التحتية التقنية والموارد البشرية اللازمة للإنتاج، وهذا الأمر يعكس جودتنا وفهمنا في هذا المجال، ويضمن لنا تحقيق صادرات مستدامة.

**ما هي الأعمال التي تقومون بها لزيادة حصصكم في الأسواق؟**  
 قمنا بتوسيع إمكاناتنا التصديرية من خلال زيادة الموارد البشرية المؤهلة في وحدة التجارة الخارجية. ولقد شكلنا بالفعل فريقاً يخدم المناطق الناطقة باللغة الألمانية والإسبانية بالإضافة إلى المناطق الناطقة باللغة الإنجليزية والعربية والروسية. وبالتالي، يمكننا التخاطب مع المزيد من المناطق.

بالإضافة إلى ذلك، تعتبر أنشطة التسويق الخارجية من أحد أهم الأنشطة لزيادة حصصنا في الأسواق. ونعزز هذه الأنشطة من خلال المشاركة في جميع المعارض والمنشورات الدولية.

**هل حدثتمونا عن استثماراتكم الحالية ودراسات البحث والتطوير؟**  
 بصفتنا Vital Asansör، فإننا ننتج ومنذ سنوات طويلة مكونات مثل الأبواب الأوتوماتيكية وهيكل تعليق الكابينة. بالإضافة إلى ذلك، من خلال الاستثمار الذي قمنا به في عام ٢٠٢١ قمنا بإنتاج لوحات التحكم في المصاعد في شركتنا منذ عام.

Vital Elevator, мы стремимся поддерживать наш устойчивый экспорт, интегрируя правильный материал в правильную систему и тщательно работая на всех направлениях начиная с НИОКР до планирования производства и продаж, чтобы избежать негативных отзывов.

Мы спланировали сборочную линию, оборудование испытательной системы, техническую инфраструктуру и укомплектовали человеческие ресурсы, необходимые для производства, отражая наше качество и понимание этой области, и обеспечили устойчивость экспорта.

**Какую работу вы проводите, чтобы увеличить свою долю на рынке?**

Мы расширили наш экспортный потенциал за счет увеличения квалифицированных кадров в нашем внешнеторговом подразделении. Мы уже сформировали команду, которая будет обслуживать немецко- и испаноязычные регионы в дополнение к англо-, арабо- и русскоязычным

регионам. Таким образом, мы можем охватить большее количество регионов. Кроме того, активная зарубежная маркетинговая деятельность является одним из важных направлений нашей деятельности по увеличению доли рынка. Мы подкрепляем эту деятельность, участвуя в международных выставках и размещая соответствующие публикации.

**Не могли бы вы рассказать нам о ваших текущих инвестициях и исследованиях в области НИОКР?**

Как Vital Elevator, мы уже много лет производим такие компоненты, как автоматические двери для подвесных кабин. Кроме того, с инвестициями, которые мы вложили в 2021 году, мы уже 1 год производим панели управления лифтами в рамках нашей собственной организации.

Кроме того, наши исследования и разработки в области электрического домашнего подъемника/ лифта продолжают в соответствии с требо-

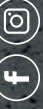


## QUALITY AND TRUST IN ELEVATOR INDUSTRY

الجودة والثقة في قطاع صناعة المصاعد

www.bulutmakina.com

/bulutmakinasansor



"Home lift" soon within our own organization. In addition, we took the first steps to expand our service to Istanbul and the Marmara region by opening our Istanbul branch in order to ensure that our products reach a wider market in 2021.

**How do you differentiate your organization in the industry as a company?**

As Vital Elevator and Vilift, we believe that we have created a very positive impression and profile in the industry. I would like to express that we have achieved this by standing behind the products we have produced for years and considering the requests and assessments of our customers. In addition, the fact that having the most appropriate equipment required for the requested system in the system, making all the calculations of the project to be implemented exclusively for that project, and controlling and producing each project on the computer, have been a major factor in this difference.

**What would you say about**

**the main developments-events affecting our industry that you consider significant for the elevator industry in 2021?**

The most significant development for the elevator industry in 2021 was the developments in the foreign exchange market, which deeply affected other industries like ours, and the pricing instability due to inflation. It is a fact that the negative environment in the market has made it very difficult for the manufacturer, who has not been able to establish stability in cost accounting and price determination. Despite the decrease in the exchange rate, the pricing of the supply prices according to the exchange rate has not yet settled. Our expectation is to pave the way for long-term planning and investments in other industries as well as in our industry, after price stability is achieved.

**What is the most important problem you have experienced in terms of export in our industry and what is your suggestion for a solution to this problem?**

The most important problem in

علاوة على ذلك تستمر دراسات البحث والتطوير الخاصة بنا حول المصاعد الكهربائية بما يتماشى مع متطلبات العملاء. ونحن نبذل جهودا مكثفة لإنتاج «Homelift» داخل هيكلنا الخاص في المستقبل القريب .

بالإضافة إلى ذلك ، اتخذنا الخطوات الأولى لتوسيع خدماتنا في إسطنبول ومنطقة مرمرة من خلال افتتاح فرعنا في إسطنبول من أجل ضمان وصول منتجاتنا إلى جمهور أوسع في عام ٢٠٢١ .

ما هي النقاط التي تميز شركتكم عن الشركات الأخرى في القطاع؟ نحن كشركتي Vital Asansör و Vilift نعتقد بأننا شكلنا انطبعا إيجابياً للغاية في هذا القطاع. وقد حققنا ذلك الانطباع من خلال تقديم الدعم الكامل لمنتجاتنا التي قمنا بإنتاجها على مر السنوات كما قمنا بمراعاة متطلبات وتقييمات عملائنا. بالإضافة إلى ذلك، فإن العديد من تطبيقاتنا مثل تضمين أنسب المعدات اللازمة للنظام المطلوب، وإجراء جميع الحسابات اللازمة للمشروع الذي سيتم تنفيذه، واختبار كل مشروع وتنفيذه على جهاز الكمبيوتر، كان عاملا رئيسيا ساهم بتميزنا في القطاع.

برأيكم ماهي أهم التطورات-الأحداث الرئيسية التي تؤثر على قطاع المصاعد في عام ٢٠٢١ وهلا قمتم بسردها لنا؟ كان أهم تطور في قطاع المصاعد في عام ٢٠٢١ هو التطورات في سوق الصرف الأجنبي، والتي أثرت بعمق على قطاعات أخرى مثل قطاعنا، وعدم استقرار الأسعار بسبب التضخم. والبيئة السلبية في السوق جعلت الأمر صعبا للغاية على الشركة المصنعة وهذه حقيقة لا يمكن ان نغض النظر عنها، كون الشركات لم تكن قادرة على تحقيق

ваниями клиентов. Мы прилагаем интенсивные усилия, чтобы в ближайшее время произвести «Домашний лифт» в рамках нашей собственной организации. Кроме того, мы предприняли первые шаги по расширению наших услуг в Стамбуле и регионе Мраморного моря, открыв наш филиал в Стамбуле, чтобы обеспечить выход нашей продукции на более широкий рынок в 2021 году.

**Как вы выделяете свою организацию в отрасли как компанию?**

Как Vital Elevator и Vilift, мы считаем, что создали очень положительное впечатление и репутацию в отрасли. Я хотел бы сказать, что мы достигли этого, поддерживая продукты, которые мы производим в течение многих лет, и учитывая запросы и оценки наших клиентов. Кроме того, важным фактором является наличие в системе наиболее подходящего оборудования, необходимого для запрашиваемой системы, выполнение всех расчетов проекта, который должен быть реализован исключительно для

этого проекта, а также контроль и создание каждого проекта на компьютере. Я думаю, что разница состоит в этом.

**Что бы вы сказали об основных событиях, затронувших нашу отрасль, которые вы считаете значимыми для лифтовой отрасли в 2021 году?**

Наиболее значительным событием для лифтовой отрасли в 2021 году стали изменения на валютном рынке, которые сильно повлияли на другие отрасли, такие как наша отрасль, и нестабильность цен из-за инфляции. Фактом является то, что негативная конъюнктура на рынке очень усложнила жизнь производителю, который не смог установить стабильность в учете затрат и определении цен. Несмотря на снижение обменного курса, процесс ценообразования по обменному курсу еще не стабилизировалось.

Мы рассчитываем проложить путь для долгосрочного планирования и инвестиций в другие отрасли, а также в нашу отрасль после достиже-

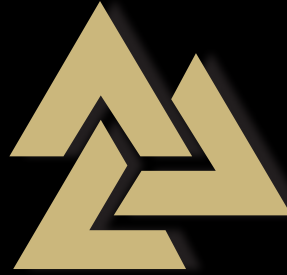


OVER 10 YEARS OF EXPERIENCE

EXPORT TO 44 COUNTRIES

110 EXPERT STAFF

9000 m2 PRODUCTION AREA



**DORMAK**  
E L E V A T O R  
S Y S T E M S

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

**FABRIKA / FACTORY**

Çavuşoğlu Mahallesi Seddülbahir Cd. No:41/A Kartal/İstanbul - TÜRKİYE **Phone:** +90216 232 2626 **E-mail:** info@dormakasansor.com

**BATUMI**

Giorgi Antsukhelidze St. 30 Batumi - GEORGIA  
**Phone:** +995 593 51 57 85 **E-mail:** info@dormakasansor.ge

**ERBIL**

100 m Street, Opposite the Rizgary Hospital Erbil- IRAQ  
**Phone:** +96 475 03 00 50 44 **E-mail:** dormak.erbil@dormakasansor.com

exports is that our price stability has not been achieved. The price changes that occur after the project pricing and during production affect the costs. However, in the collection process as per the mutual agreements, the service rendered cannot be paid for. Apart from this, the recent shrinkage of shipping and containers was a development that negatively affected exports.

**How is the competition with imported products, especially products of Far East origin, in the domestic and export markets?**

There is hardly any domestic competition with products of Far East origin. However, we had to compete frequently in the foreign market, especially in the Asian and African regions. However, with the removal of tax refund support to China's exporters in 2021 and the increase in freight prices, Turkish products became more competitive with Far Eastern products in the foreign market.

**What is your prediction for Turkey**

**and the world economy in 2022?**

China's orientation towards its own domestic market needs and the slowdown in the global market created a great opportunity for Turkey. Provided that steps are taken in line with the right strategies and plans, the Turkish economy can be carried forward a few steps. We think that such an opportunity should be properly evaluated.

In the world economy, on the other side, there are signals that a more turbulent period will be experienced. I think that the problems to be experienced due to the contraction and inflation in the energy market, especially the European and North American countries that are not used to this situation, will feel the economic fluctuation more for a short time.

**As a conclusion, would you like to say anything?**

We wish the employees of our industry to be prosperous in 2022 and thank you for your magazine and all your team.

الاستقرار في حساب التكاليف وتحديد الأسعار. وعلى الرغم من انخفاض سعر الصرف، إلا أن تسعير أسعار التوريد وفقاً لسعر الصرف لم يتم تسويته بعد.

نتوقع أن نمهد الطريق للتخطيط طويل الأجل والاستثمارات في قطاعات أخرى وكذلك في قطاعنا، بعد تحقيق الاستقرار في الأسعار.

ما هي أهم مشكلة واجهتموها في التصدير بقطاع المصاعد وما هو اقتراحكم لحل هذه المشكلة؟

أكبر مشكلة في الصادرات هو عدم استقرار الأسعار. كما تؤثر تغييرات الأسعار التي تحدث بعد تسعير المشروع وأثناء الإنتاج على التكاليف، وتحصيل النقود يتم وفقاً للعقد المتبادل، ولكن لا نستطيع تحصيل ثمن الخدمة التي قدمناها.

بصرف النظر عن ذلك، فإن الانكماش الأخير في الشحن والكونتینرات، أثر بشكل سلبي على الصادرات.

كيف تنافسون المنتجات المستوردة وخاصة المنتجات المستوردة من الشرق الأقصى، وذلك في الأسواق المحلية وأسواق التصدير؟

لا توجد منافسة مع المنتجات المستوردة من الشرق الأقصى على الصعيد المحلي. ولكن يتوجب علينا التنافس بشكل مكثف في الأسواق الخارجية، خاصة في المنطقتين الآسيوية والأفريقية. هذا ومع إلغاء دعم استرداد الضرائب للمصدرين الصينيين في عام ٢٠٢١ وزيادة أسعار الشحن، أصبحت المنتجات التركية أكثر قدرة على المنافسة مع منتجات الشرق الأقصى في الأسواق الخارجية.

ния стабильности цен.

**Какова самая важная проблема, с которой вы столкнулись в плане экспорта в нашей отрасли, и что вы предлагаете для решения этой проблемы?**

Самая главная проблема в экспорте заключается в том, что у нас не достигнута ценовая стабильность. Изменения цен, которые происходят после оценки проекта и во время производства, влияют на затраты. Однако ввиду заключенных договоров, при оплате не удастся получить реальную стоимость оказанной услуги.

Кроме того, недавнее сокращение перевозок и контейнеров отрицательно сказалось на экспорте.

**Какова конкуренция с импортной продукцией, особенно продукцией дальневосточного происхождения, на внутреннем и внешнем рынках?**

Внутри страны конкуренция с продукцией

дальневосточного происхождения практически отсутствует. Однако нам приходилось часто конкурировать на внешнем рынке, особенно в азиатском и африканском регионах. Однако с отменой правительством Китая поддержки возврата налогов китайским экспортерам в 2021 году и повышением цен на фрахт турецкая продукция стала более конкурентоспособной с дальневосточной продукцией на внешнем рынке.

**Каков ваш прогноз для Турции и мировой экономики в 2022 году?**

Ориентация Китая на потребности собственного внутреннего рынка и замедление темпов роста на мировом рынке создали для Турции прекрасную возможность. При условии, что будут предприняты шаги в соответствии с правильными стратегиями и планами, турецкая экономика может продвинуться на несколько шагов вперед. Мы считаем, что такая возможность должна быть должным образом оценена.



## Quality Empowering the Steel

Elevator Ropes | Crane Ropes | Fishing Ropes  
Marine Ropes | Mining Ropes | Special Ropes



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

**Factory:** Çerkeşli Köyü OSB Mahallesi İMES Bulvarı No:20 İMES Organize Sanayi Bölgesi DİLOVASI / KOCAELİ  
**Phone:** +90 262 754 00 01 / 754 17 90 - 91 **Fax:** +90 262 754 17 93 **e-mail:** info@koskerler.com.tr



GET THE BEST LIFTING SOLUTIONS

**Make your life better**

Fevzi Çakmak Mah. Aslım Caddesi No:71/C  
Karatay/Konya/Turkey

info@mesielevator.com  
+90 (332) 503 33 30

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

# ELEVATOR SOLUTIONS

*And more ..*



## AVELICE ASANSÖR IN 2021, WE EXCEEDED OUR EXPORT TARGETS



"Our company, which went to a new restructuring as Avelice Elevator in 2021, turned its route to more export-oriented work in line with this restructuring. In this direction, we have worked to strengthen our export activities in other potential markets, especially in West Asian countries such

as Azerbaijan, Uzbekistan and Georgia." Zafer Aydın, Owner and General Manager of Avelice Elevator Company, said that having their factory in Iğdır provides them with some advantages, especially for Asian countries. Zafer Aydın said that because of the activities they carried out by using the advantage of location and keeping the price-quality policies at the optimum level, they achieved an export above their target in 2021 in terms of their newly restructured exports.

**Hello Mr. Zafer. Could you tell us about your export activities in 2021? What are your 2022 export projections?**

Hello. We can say that 2021 is our first year in terms of export-oriented work, as our company continued its activities mostly in the local market before 2021. However, the potential we saw in this first year and the advantage and willingness of our company to meet this potential gave

## AVELICE ASANSÖR

### تجاوزنا أهدافنا بخصوص التصدير في عام ٢٠٢١

قال ظافر أيدين، المالك والمدير العام لشركة Avelice Asansör: «قامت شركتنا التي أعادت تشكيل هيكلتها في عام ٢٠٢١ باسم Avelice Asansör، بالتركيز على أعمال التصدير وذلك تماشياً مع إعادة الهيكلة الجديدة. في هذا الصدد عملنا على تعزيز أنشطة التصدير لدينا في الأسواق المحتملة الأخرى، وخاصة في دول غرب آسيا مثل أذربيجان وأوزبكستان وجورجيا». وأشار إلى إن وجود مصنعهم في مدينة إيغدير يوفر لهم بعض المزايا، خاصة بالنسبة للدول الآسيوية. كما قال ظافر أيدين بأنه نتيجة للأنشطة التي قاموا بها بالاعتماد على ميزة الموقع الاستراتيجي لهم وبالحفاظ على سياسات جودة الأسعار عند المستوى الأمثل، قد حققوا صادرات أعلى من هدفهم في عام ٢٠٢١ بعد تشكيل الهيكلة الجديدة.

مرحباً سيد ظافر. هل يمكنكم أن تخبرونا عن أنشطة التصدير الخاصة بكم في عام ٢٠٢١؟ وما هي توقعاتكم للصادرات في عام ٢٠٢٢؟

مرحباً بكم. يمكننا القول بأن عام ٢٠٢١ هو عامنا الأول من حيث العمل الموجه للتصدير، حيث كانت شركتنا أنشطتها تقوم بتقديم أغلب خدماتها في الأسواق المحلية قبل عام ٢٠٢١. ومع ذلك فإن الإمكانيات التي رأيناها في العام الأول لنا وبفضل ميزات شركتنا واستعدادها لتلبية تلك الإمكانيات فقد حصلنا على إشارات إيجابية هامة من أجل عام ٢٠٢٢. نحن كشركة Avelice Asansör نعتقد أننا سنصل إلى العديد من البلدان والعملاء في عام ٢٠٢٢. ومما لا شك فيه فإن آثار الوباء قد أثر في جميع أنحاء العالم بشكل سلبي على

## AVELICE ASANSÖR

### В 2021 ГОДУ МЫ ПЕРЕВЫПОЛНИЛИ НАШИ ЭКСПОРТНЫЕ ПЛАНЫ

«Наша компания, которая прошла новую реструктуризацию под названием Avelice Asansör в 2021 году, в соответствии с этой реструктуризацией повернула свой путь к работе, более ориентированной на экспорт. В этом направлении мы работали над усилением нашей экспортной деятельности на других потенциальных рынках, особенно на Страны Западной Азии, такие как Азербайджан, Узбекистан и Грузия». Зафер Айдын, владелец и генеральный директор компании Avelice Asansör, сказал, что наличие завода в Ыгдыре дает им некоторые преимущества, особенно для азиатских стран. Зафер Айдын сказал, что благодаря деятельности, которую они осуществляли, используя преимущество местоположения и поддерживая политику цены и качества на оптимальном уровне, они до-

стигли экспорта выше своей цели в 2021 году с точки зрения их недавно реструктурированного экспорта.

**Здравствуйтесь, господин Зафер. Не могли бы вы рассказать нам о своей экспортной деятельности в 2021 году? Каковы ваши прогнозы экспорта на 2022 год?**

Здравствуйтесь. Можно сказать, что 2021 год – это наш первый год с точки зрения экспортно-ориентированной работы, так как до 2021 года наша компания продолжала свою деятельность в основном на местном рынке. Использование этого потенциала дало нам очень позитивные сигналы на 2022 год. Как Avelice Asansör, мы думаем, что в 2022 году мы охватим гораздо больше стран и клиентов. Последствия пандемии во всем мире,



**WE ARE WITH YOU FOR ALL YOUR NEEDS RELATED TO ELEVATORS**

**We produce the elevators  
of the future**



Our products are designed in  
a computer environment through  
CAD programs and produced perfectly.

**AVELICE  
ASANSÖR**

Çalpala Mevkii Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No:1 Iğdır/Türkiye  
Tel: +90 476 279 5909 - +90 533 390 9859 E-mail: info@aveliceasansor.com.tr - aveliceasansor@hotmail.com

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

us very positive messages for 2022. As Avelice Elevator, we think that we will reach many more countries and customers in 2022. The effects of the pandemic all over the world, of course, have negatively affected all companies for the last 2 years. Although these effects still continue, the relaxation of some restrictions, albeit mandatory, will increase our possibility of reaching new markets for 2022. The fact that the exchange rate fluctuation in the last quarter of 2021 and the price instability caused by it seems to be on a course in the first quarter of this year is another reason for us to look at 2022 positively.

### What have you determined for the sustainable export policy of 2022?

We are raising our targets for 2022 even more with the new sales team we have created and the investment and staff structuring we have made on the factory side. Reaching new customers in countries such as Azerbaijan, Uzbekistan and Georgia where we are currently working is among our primary goals.

In addition, our work for the UKR-SEPRO document, which is required for Ukraine, is at the final stage. We are waiting for the final version of the document to be given and approved. Avelice Elevator-Ukraine branch, which we opened in partnership with a local investor in Ukraine, is currently in operation and our communication with potential customers continues. It is an important goal for us to evaluate the potential in Ukraine after our document becomes official.

In addition, the Russian market is another important market for us. We continue to work on the necessary infrastructure for Russia as well. We think that Russia is an important market both for us as a company and for our country, and we care about the market.

Besides, of course, Africa is a very big market and we, as Avelice Elevator, continue to carry out our activities to take our place in this market. Our studies continue by communicating with potential

جميع الشركات خلال العامين الماضيين. وعلى الرغم من استمرار هذه التأثيرات، فإن تخفيف بعض القيود وإن كان إلزامياً سيزيد من إمكانية وصولنا إلى أسواق جديدة بحلول عام ٢٠٢٢. وفي الحقيقة التقلب في أسعار الصرف في الربع الأخير من عام ٢٠٢١ وعدم استقرار الأسعار الناجم عنه يبدو أنهما يسيران في مسار الربع الأول من هذا العام. وهذا سبب آخر لنا للنظر إلى عام ٢٠٢٢ بشكل إيجابي.

ما هي الأمور التي حددتموها لسياسة التصدير المستدام في عام ٢٠٢٢؟

نحن نرفع أهدافنا لعام ٢٠٢٢ أكثر مع فريق المبيعات الجديد الذي أنشأناه وهيكل الاستثمار والموظفين التي قمنا بها في جانب المصنع. سيمكننا من الوصول إلى عملاء جدد في بلدان مثل أذربيجان وأوزبكستان وجورجيا وهذا الأمر هو من بين أهدافنا الأساسية.

بالإضافة إلى ذلك نحن في المراحل الأخيرة للحصول على وثيقة UKR-SEPRO المطلوبة للتصدير لأوكرانيا. ونحن في انتظار تقديم النسخة النهائية من الوثيقة للحصول على الموافقة عليها. كما يعمل فرع Avelice Asansör - أوكرانيا، الذي افتتحناه بالشراكة مع مستثمر محلي في أوكرانيا، كما يستمر تواصلنا مع العملاء المحتملين. هذا وتقييم الإمكانيات في أوكرانيا يعتبر هدفاً مهماً لنا بعد أن الحصول على وثيقتنا رسمية.

بالإضافة إلى ذلك، يعتبر السوق الروسي سوقاً مهماً آخر بالنسبة لنا. ونواصل العمل على البنية التحتية اللازمة لروسيا أيضاً. ونحن على يقين تام بأن روسيا سوق مهمة بالنسبة لنا كشركة ولبلدنا أيضاً، ونحن نهتم بهذه الأسواق.

конечно, негативно повлияли на все компании за последнее время, за эти 2 года. Хотя последствия все еще сохраняются, ослабление некоторых ограничений, хотя и обязательное, увеличит наши возможности выхода на новые рынки в 2022 г. Тот факт, что колебания обменного курса в последнем квартале 2021 г. и вызванная им ценовая курс в первом квартале этого года — еще одна причина для нас позитивно смотреть на 2022 год.

### Что вы определили для политики устойчивого экспорта на 2022 год?

Мы еще больше повышаем наши цели на 2022 год благодаря созданной нами новой команде по продажам, а также инвестициям и структуризации персонала, которые мы осуществили на заводе. Привлечение новых клиентов в таких странах, как Азербайджан, Узбекистан и Грузия,

где мы в настоящее время работаем, является одной из наших основных целей. Кроме того, наша работа над документом UKR-SEPRO, который необходим для Украины, находится на завершающей стадии. Мы ждем окончательной версии документа, которая будет предоставлена и утверждена. Филиал Avelice Asansör - Украина, который мы открыли в партнерстве с местным инвестором в Украине, в настоящее время работает, и наше общение с потенциальными клиентами продолжается. Для нас важной задачей является оценка потенциала в Украине после того, как наш документ станет официальным. Кроме того, российский рынок является для нас еще одним важным рынком. Мы продолжаем работу над необходимой инфраструктурой и для России. Мы считаем, что Россия является важным рынком как для нас как компании, так и для нашей страны, и мы интересуемся данным рынком.

We reflect  
our experiences  
to our products...



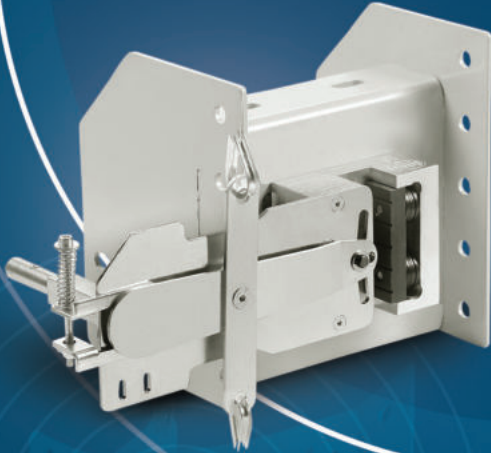
OUR PRODUCTS  
CONFORM EN 81-20 AND  
EN 81-50 STANDARTS

SINCE  
1975



### ONPT POLYURETHANE LIFT BUFFERS

	ONPT - 01	ONPT - 02	ONPT - 03
DIAMETER	125 mm	100 mm	125 mm
HEIGHT	100 mm	160 mm	200 mm
MAX. LOAD P+Q (V=1M/S)	2.150 kg	2.150 kg	3.150 kg
MIN. LOAD P+Q (V=1M/S)	350 kg	350 kg	350 kg



### ONF-01 BI - DIRECTIONAL PROGRESSIVE SAFETY GEAR

Rail: 9-16 mm  
Max Nominal Velocity: 1.6 m/s  
Min. P + Q: 350 kg  
Max P+Q: 1.800 kg



A3 1 M/S REGULATOR

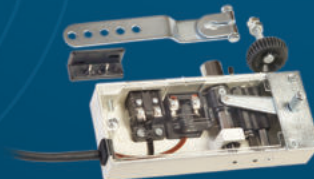


SUB REGULATOR (ÖNR/ALT)

ON-01 LIFT DOOR RETIRING CAM



ON-03 LIFT DOOR LOCKING DEVICE



ON-04 LIFT DOOR LOCKING DEVICE



ON-05 LIFT DOOR RETIRING CAM



companies in North and Central Africa.

**What kind of work are you doing to increase your market share?**

Domestic and international fairs are important for us to increase our market share. By 2022, it will be important for us to participate in the fairs that will be held related to our industry. As a result of these fairs, we plan to increase the recognition of our company and reach more customers. In addition, we believe that the work of our new sales staff will provide us with great support to increase our market share. Our team, which continues to work in our new sales office that we opened in Istanbul, has accelerated its work since the end of 2021 in this direction.

We believe that one-to-one visits to companies will also contribute to our efforts to increase our market share. It will be an effective activity for us to show the companies that we are with them by making country visits and to convey the fact that we will

give them the necessary support face to face. We started these works as of the end of 2021 and we plan to continue to increase in 2022.

Our new website and new catalog works are among our efforts to increase our market share. Our new website and catalog, prepared in all languages required for foreign customers, will enable companies to access the information they want in an easy and understandable way.

We think that our new sales center, which we have put into operation in Istanbul, will also provide convenience in reaching our domestic and international customers. As you know, Istanbul is a trade center and taking our place here will provide a great advantage for both us and the companies we serve and will provide.

**Could you tell us about your current investments and R & D studies?**

In our factory located in Iğdır, our machine park, which is required for

إلى جانب ذلك تعتبر إفريقيا سوقا كبيرة للغاية ونحن كشركة Avelice Asansör نواصل تنفيذ أنشطتنا لنتخذ لنا مكانا مرموقا في هذه السوق. كما تستمر دراساتنا من خلال التواصل مع الشركات المحتملة العمل معها في شمال ووسط إفريقيا.

**ما هي الأعمال التي تقومون بها لزيادة حصتكم في الأسواق؟**

المعارض المحلية والدولية مهمة للغاية بالنسبة لنا لزيادة حصتنا في الأسواق. وبحلول عام ٢٠٢٢، سنحرص كل الحرص للمشاركة في المعارض المتعلقة بقطاع المصاعد. وبفضل هذه المعارض نخطط لزيادة الوعي بعلامتنا التجارية وبشركتنا وللوصول إلى المزيد من العملاء. هذا ونحن على ثقة تامة بأن موظفي المبيعات الجدد في شركتنا سيوفرون لنا دعما كبيرا لزيادة حصتنا في الأسواق. هذا وقد قام فريقنا الذي يواصل العمل في مكتب مبيعاتنا الجديد الذي افتتحناه في اسطنبول بتسريع وتيرة أعماله منذ نهاية عام ٢٠٢١ في هذا الصدد.

نعتقد أن الزيارات الفردية للشركات ستساهم أيضا في دعم جهودنا لزيادة حصتنا في الأسواق. هذا وقيامنا بزيارات الشركات في الدول المختلفة، وتقديم الدعم اللازم لهم وجها لوجه سيكون بمثابة نشاط فعال ومثمر بالنسبة لنا. وقد بدأنا بهذه الأعمال اعتبارا من نهاية عام ٢٠٢١ ونخطط لمواصلتها بشكل مكثف في عام ٢٠٢٢.

هذا والموقع الإلكتروني الجديد لشركتنا وتصميم الكتالوج الجديد هو من بين جهودنا لزيادة حصتنا في الأسواق. موقعنا الإلكتروني الجديد والكتالوج الجديد، اللذان تم إعدادهما بجميع اللغات المطلوبة للعملاء الأجانب على وجه الخصوص، سيتيح للشركات الوصول إلى المعلومات التي يريدونها بطريقة سهلة ومفهومة.

Кроме того, конечно же, Африка является очень большим рынком, и мы, как Avelice Asansör, продолжаем свою деятельность, чтобы занять свое место на этом рынке. Наши исследования продолжаютеся путем общения с потенциальными компаниями в Северной и Центральной Африке.

**Какую работу вы проводите, чтобы увеличить свою долю на рынке?**

Внутренние и международные ярмарки и выставки важны для нас, чтобы увеличить нашу долю на рынке. К 2022 году для нас будет важно участвовать в выставках, которые будут проводиться в нашей отрасли. В результате этих выставок мы планируем повысить узнаваемость нашей компании и привлечь больше клиентов. Кроме того, мы считаем, что работа нашего нового торгового персонала окажет нам большую поддержку в увеличении нашей доли на рынке.

Наша команда, которая продолжает работать в нашем новом офисе продаж, который мы открыли в Стамбуле, с конца 2021 года ускорила свою работу в этом направлении. Мы считаем, что личные визиты в компании также будут способствовать нашим усилиям по увеличению нашей доли на рынке. Для нас будет эффективной деятельностью показать компаниям, что мы с ними, совершая визиты в страны, и сообщить тот факт, что мы окажем им необходимую поддержку лицом к лицу. Мы начали эти работы в конце 2021 года и планируем продолжить наращивание в 2022 году. Наш новый веб-сайт и новый каталог являются одними из наших усилий по увеличению нашей доли на рынке. Наш новый веб-сайт и каталог, подготовленные на всех языках, необходимых для иностранных клиентов, позволят компаниям легко и понятно получить доступ к необходимой им информа-



**NADOLU**  
**VIPSAN**  
**ASANSÖR**

**AUTOMATIC DOOR  
SYSTEMS**



**ELEVATOR  
CARS**



**PACKAGE ELEVATOR  
MATERIALS**



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

**VPS DOOR**  
OTOMATİK KAPI SİSTEMLERİ

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



Sanayi Mahalesi Ev Yapan Çarşısı B - Blok  
60367 Nolu Cadde NO: 16 Şehitkamil - Gaziantep - TÜRKİYE  
Tel: +90 342 235 48 48 Fax: +90 342 235 48 50 **GSM: +90 530 664 54 53**

production, is currently working in full capacity. In our factory, which has a complete production facility with 1 punching machine, 2 cutting and 2 bending machines, 1 automatic punto machine and an oven paint facility, we plan to increase our high-quality product production with the laser cutting machine that will be added to our track in the first quarter of 2022. With the machinery we have available, our product development efforts continue uninterrupted. Our technical staff continues to work on product development to offer innovative, technology-oriented products to our customers.

In addition, we have a factory area expansion project for 2022. In line with this purpose, we are planning to increase our capacity further by increasing our closed production area.

**How do you differentiate your organization in the industry as a company?**

As Avelice Elevator, our primary goal is to introduce quality products to

our customers at affordable prices. Therefore, we work at full capacity with the support of our suppliers and our own technological infrastructure.

We also think that after-sales support is very important in our industry. Our goal is to make a difference in this field and to provide the fastest and most accurate support our customers may need after assembly and/or installation. This matters to us.

We have learned that there are some negative thoughts about after-sales support in our industry, especially that they cannot get the support they can get from foreign companies from domestic companies. We ensure all kinds of support to avoid this negative situation for our customers.

**What can you list as the main developments-events that you consider important for the elevator industry in 2021 and that affect our industry?**

Obviously, the impacts of the

نحن نرى أن مركز مبيعاتنا الجديد، الكائن في مدينة إسطنبول ، سيوفر أيضاً إمكانية الوصول إلى عملائنا المحليين والدوليين. وكما تعلم فإن إسطنبول هي مركز تجاري وسيوفر لنا ميزة كبيرة لنا وللشركات التي نخدمها ونقدم لها منتجاتنا.

**هلا حدثتمونا عن استثماراتكم الحالية ودراسات البحث والتطوير التي تقومون بها؟**

في مصنعنا الواقع في مدينة أبيدير نقوم بتشغيل كل ماكينات الإنتاج الكلي التي نملكها. ومصنعنا الذي يحتوي على منشأة إنتاج كاملة مع مكنة تنقيب واحدة ومكنتين للقطع والثني ومكنة البونتو الأوتوماتيكية وفرن الطلاء، نخطط لزيادة إنتاج منتجات عالية الجودة باستخدام آلة القطع بالليزر التي سيتم إضافتها إلى خطوط الإنتاج في الربع الأول من عام ٢٠٢٢. وتستمر جهود تطوير منتجاتنا من دون انقطاع بفضل الآلات الحديثة التي نمتلكها. كما يواصل فريقنا الفني العمل على تطوير المنتجات من أجل تقديم منتجات مبتكرة وموجهة نحو التكنولوجيا لعملائنا.

وبالإضافة إلى ذلك، لدينا مشروع توسعة مساحة المصنع لعام ٢٠٢٢. وتماشياً مع هذا الغرض، نخطط لزيادة قدرتنا بشكل أكبر من خلال زيادة منطقة الإنتاج المغلقة لدينا.

**ما هي النقاط الفارقة في القطاع التي تتميز بها شركتكم؟ نحن كشركة Avelice Asansör هدفنا الأساسي هو تقديم منتجات عالية الجودة لعملائنا بأسعار معقولة. وفي هذا الصدد نعمل بكل قوتنا وبدعم من موردينا والبنية التحتية التكنولوجية الخاصة بنا.**

نعتقد أيضاً أن دعم ما بعد البيع مهم جداً في صناعتنا. وهدفنا هو

ции. Мы думаем, что наш новый торговый центр, который мы ввели в эксплуатацию в Стамбуле, также обеспечит удобство для наших внутренних и международных клиентов. Как вы знаете, Стамбул является центром торговли, и наше место здесь даст большое преимущество как нам, так и компаниям, которые мы обслуживаем и будем предоставлять.

**Не могли бы вы рассказать нам о ваших текущих инвестициях и исследованиях в области НИОКР?**

На нашем заводе, расположенном в Ыгдыре , машинный парк, необходимый для производства, в настоящее время работает на полную мощность. На нашем заводе, который имеет полный производственный комплекс с 1 станком для штамповки, 2 станками для резки и 2 станками для гибки, 1 автоматическим станком для штамповки и установкой для окраски в печи,

мы планируем увеличить производство высококачественной продукции с помощью станка для лазерной резки, который будет добавлен в наш список в первом квартале 2022 года. Благодаря имеющемуся у нас оборудованию наши усилия по разработке продукции продолжают непрерывно. Наш технический персонал продолжает работать над разработкой продуктов, чтобы предлагать нашим клиентам инновационные, технологически ориентированные продукты. Кроме того, у нас есть проект расширения производственных площадей на 2022 год. В соответствии с этой целью мы планируем дальнейшее увеличение наших мощностей за счет увеличения доли крытых производственных площадей.

**Как вы выделяете свою организацию в отрасли как компанию?**

Как Avelice Asansör, наша основная цель - представить нашим клиентам качественную продук-

# FitLift home

- Pit Depth: 120 mm
- Last Stop Height: 2500 mm
- Entrance Option Up To 3 Sides



 **YETERLIFT**  
elevating solutions

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

pandemic negatively affected our country in 2021, as it did the whole world. We think that especially local markets are more affected. Therefore, most companies have focused on export markets. This both increased the competition in exports and unfortunately caused a decrease in the quality of the service and product provided.

In addition, the exchange rate fluctuation and price instability in our country in the last quarter of 2021 can also be considered as another negative factor.

However, under these conditions, the increase in material procurement, delivery time and transportation costs, especially from the Far East, had a relatively positive impact on the market, enabling us to reach and serve more customers than expected.

**What is the most important problem you have experienced in terms of exporting in our industry and what is your suggestion for a**

**solution to this problem?**

From the aspect of our country, one of our most important problems in terms of exports is the economic fluctuations and the planning problem created by these fluctuations. Long-term plans that need to be made for manufacturers like us, unfortunately, are very difficult in environments with such fluctuations. In this respect, it is our desire, like every manufacturer, to produce in an economic environment where fluctuations are experienced at a minimum level. For this, it is very important for us to increase the support given to the manufacturers, the necessary tax exemptions, and such supportive policies.

On an industrial basis, we believe that it is important to ensure that competition is held in a fairer environment. As Avelice Elevator, we are a company that exports "Package Elevator" systems in particular. In this respect, we are in the position of both a manufacturer and a supplier. We bring together component manufacturers such as

إحداث فرق في هذا المجال وتقديم الدعم الأسرع والأكثر دقة الذي قد يحتاجه عملاؤنا بعد التجميع و/أو التجميع. هذا مهم جدا بالنسبة لنا.

لقد تعلمنا أن هناك بعض الأفكار السلبية حول عملية الدعم ما بعد البيع في قطاعنا، خاصة أنهم لا يستطيعون الحصول على الدعم من الشركات المحلية كالدعم الذي يمكنهم الحصول عليه من الشركات الأجنبية. نحن نقدم الدعم الكامل وبمختلف الأوجه لتجنب هذا الموقف السلبي من قبل عملائنا.

برأيكم ما هي أهم التطورات-الأحداث الرئيسية التي تؤثر على قطاعنا والتي تعتبرونها هامة في قطاع المصاعد في عام ٢٠٢١؟ طبعاً أثر الوباء سلبي على بلدنا عام ٢٠٢١ كما أثر على العالم كله. نعتقد أن الأسواق المحلية بشكل خاص هي الأكثر تضرراً. ولهذا السبب حولت معظم الشركات انتباهها إلى أسواق التصدير. وأدى هذا إلى زيادة المنافسة في الصادرات وتسبب للأسف في انخفاض جودة الخدمة وجودة المنتجات.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أيضاً اعتبار تقلب أسعار الصرف وعدم استقرار الأسعار في بلدنا في الربع الأخير من عام ٢٠٢١ عاملاً سلبياً آخر.

ومع ذلك وفي ظل هذه الظروف، كانت الزيادة في أسعار تكاليف النقل والمواد ووقت التسليم، خاصة من الشرق الأقصى، لها تأثير إيجابي نسبياً على الأسواق، وهذا الأمر مكننا من الوصول إلى عدد أكبر من العملاء فاق توقعنا.

цию по доступным ценам. Поэтому мы работаем на полную мощность при поддержке наших поставщиков и собственной технологической инфраструктуры. Мы также считаем, что послепродажная поддержка очень важна в нашей отрасли. Наша цель — изменить ситуацию в этой области и обеспечить максимально быструю и точную поддержку, которая может понадобиться нашим клиентам после сборки и/или установки. Это важно для нас. Мы узнали, что есть некоторые негативные мысли о послепродажной поддержке в нашей отрасли, особенно о том, что они не могут получить поддержку в той мере, которую они получают от иностранных компаний, от отечественных компаний. Мы обеспечиваем все виды поддержки, чтобы избежать этой негативной ситуации для наших клиентов.

**Какие вы можете назвать основные события,**

**которые вы считаете важными для лифтовой отрасли в 2021 году и которые влияют на нашу отрасль?**

Очевидно, что последствия пандемии негативно сказались на нашей стране в 2021 году, как и на всем мире. Мы думаем, что особенно пострадали местные рынки. Поэтому большинство компаний сосредоточились на экспортных рынках. Это увеличило конкуренцию в экспорте и, к сожалению, привело к снижению качества предоставляемых услуг и продуктов. Кроме того, еще одним негативным фактором можно считать колебания обменного курса и нестабильность цен в нашей стране в последнем квартале 2021 года. Однако в этих условиях увеличение закупок материалов, сроков доставки и транспортных расходов, особенно с Дальнего Востока, оказало относительно положительное влияние на рынок, позволив нам привлечь и обслужить больше клиентов, чем

W E L C O M E T O



interlift

# THE HOME OF ELEVATORS

26 - 29 April 2022 | Messe Augsburg | Germany

Application form available now  
[www.interlift.de](http://www.interlift.de)

machinery, motors, rails, and control panels with our customers, assembly companies, through package elevator sales. In this sense, it will be beneficial in terms of market development that component manufacturers provide more support to manufacturer-supplier companies like us.

In addition, I think it is very important for the industry that companies that invest in high technology like us in the market are considered in a more privileged position by both our government and our suppliers compared to companies that do more trading or do not have an infrastructure.

**How is your competition with imported products, especially Far East origin products, in the domestic and export markets?**

Products of Far East origin have always been and will continue to be products that have to be competitive for our industry. Although there are some problems in product quality, the Far East industry, which is

developing in this field, has a great advantage in terms of reasonable price advantage and product diversity.

In cases where the global actors of our industry work in the Far East production center, the fact that the companies can use this advantage to market their products more easily provide an advantageous environment for them.

The fact that production and investment costs remain high compared to Far East companies and negatively affect competition can be considered as another negative factor.

However, both the recent increase in the product and especially the freight costs, and the extended deadlines due to the pandemic provide our country with an advantage in terms of competition. It can be considered as another advantage in our location advantage to African and Eastern European countries.

**ما هي أهم مشكلة واجهتموها في قطاعنا بمجال التصدير وما هو اقتراحكم لحل هذه المشكلة؟**

من وجهة نظر بلادنا، فإن إحدى أهم مشاكلنا بمجال الصادرات هي التقلبات الاقتصادية ومشكلة التخطيط الناتجة عن هذه التقلبات. لسوء الحظ، فإن الخطط طويلة الأجل التي يجب وضعها لمصنعين مثلنا هي للأسف صعبة للغاية في البيئات التي تشهد مثل هذه التقلبات. في هذا الصدد نرغب مثل كل مصنع أن ننتج في بيئة اقتصادية تشهد تقلبات عند الحد الأدنى. لذلك فمن المهم جداً بالنسبة لنا زيادة الدعم المقدم للمصنعين، وتقديم الإعفاءات الضريبية اللازمة بالإضافة إلى السياسات الداعمة الأخرى التي تصب في هذا المنوال.

نعتقد بأنه من المهم ضمان إقامة المنافسة في بيئة أكثر عدلاً على الأساس القطاعي. ونحن كشركة Avelice Asansör نصدّر أنظمة «مصاعد الحزم» على وجه الخصوص. وفي هذا الصدد نلعب دور كل من الشركة المصنعة والشركة المورد. ونحن نجتمع كل من مصنعي المكونات مثل الآلات والمحركات والقضبان ولوحات التحكم مع عملائنا وشركات التجميع من خلال بيع مصاعد الحزم. وفي هذا السياق سيكون من المفيد تطوير السوق لشركات تصنيع المكونات وتقديم المزيد من الدعم للشركات المصنعة والموردة مثلنا.

بالإضافة إلى ذلك أعتقد أنه من المهم جداً بالنسبة للقطاع أن يتم تقييم الشركات التي تستثمر بتقنية عالية مثلنا في السوق لتكون في وضع أكثر تميزاً وذلك من قبل كل من حكومتنا وموردنا بالمقارنة مع الشركات التي تقوم بالمزيد من التداول أو ليس لديها البنية الأساسية.

ожидалось.

**Какова самая важная проблема, с которой вы столкнулись в плане экспорта в нашей отрасли, и что вы предлагаете для решения этой проблемы?**

С точки зрения нашей страны, одной из наших самых важных проблем с точки зрения экспорта являются экономические колебания и проблема планирования, создаваемая этими колебаниями. Долгосрочные планы, которые необходимо строить таким производителям, как мы, к сожалению, очень сложно разрабатывать в условиях таких колебаний. В связи с этим мы, как и любой производитель, стремимся производить в экономической среде, где колебания происходят на минимальном уровне. Для этого нам очень важно увеличить поддержку производителей, необходимые налоговые льготы и аналогичную политику поддержки. На отраслевой основе, мы считаем важным обеспечить более спра-

ведливую конкуренцию. Как Avelice Asansör, мы являемся компанией, которая экспортирует, в частности, системы «Пакетных лифтов». В этом отношении мы находимся в положении как производителя, так и поставщика. Мы объединяем производителей компонентов, таких как машины, двигатели, рельсы и панели управления, с нашими клиентами, сборочными компаниями, через продажу комплектных лифтов. В этом смысле с точки зрения развития рынка будет выгодно, чтобы производители компонентов оказывали больше поддержки таким компаниям-производителям-поставщикам, как мы. Кроме того, я думаю, что для отрасли очень важно, чтобы компании, инвестирующие в высокие технологии, как мы, на рынке считались в более привилегированном положении как нашим правительством, так и нашими поставщиками по сравнению с компаниями, которые больше торгуют или не имеют инфраструктуры.



5.5kW-7.5kW-11kW-15kW-18kW-22kW  
(EnDat, SinCos, BiSS, Incremental)

Renewed Design

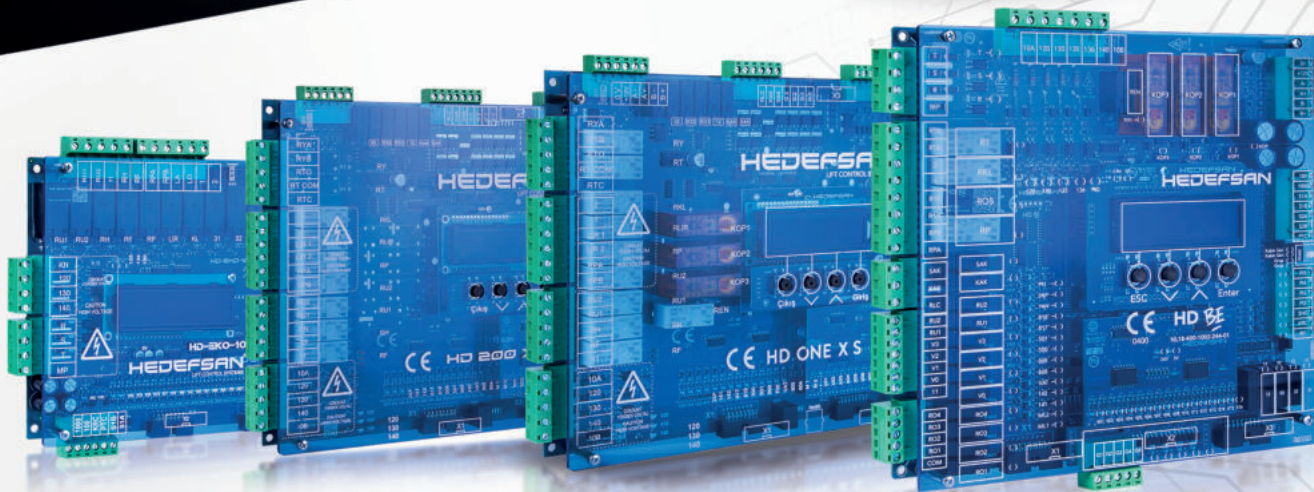
# HD DRIVER

MOTOR DRIVER FOR ELEVATORS

Intelligent Charge Control For Batteries

## HD 60V UPS

EMERGENCY RESCUE SYSTEMS



LIFT CONTROL CARDS (EN81-20 Solutions)

 (+90 850)  
**455 1 413**

# HEDEFSAN

[www.hedefsan.net](http://www.hedefsan.net)  
[info@hedefsan.net](mailto:info@hedefsan.net)

## EFFECTIVE ELEMENTS IN INCREASING EFFICIENCY IN EMERGENCY RESCUE MOVEMENT



**Mr. Amir Bahram DARAEI**

Job responsibilities are CTO is Arian Asansor Co. and CEO in Part Danafoss Co.

[daraei@arianasansor.com](mailto:daraei@arianasansor.com)

[www.linkedin.com/in/amir-bahram-41ab2b35](https://www.linkedin.com/in/amir-bahram-41ab2b35)



**Mrs. Mojgan FATEMI**

Sales manager in Part Danafoss Co.

[fatemi@partdanafoss.com](mailto:fatemi@partdanafoss.com)

[www.linkedin.com/in/mojgan-fatemi-755982231](https://www.linkedin.com/in/mojgan-fatemi-755982231)

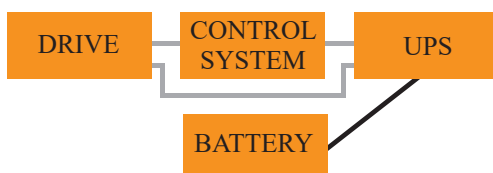
### 1. Introduction

Saving energy in elevator is very important and different brands compete for saving in energy. In this rivalry, the index is energy label determined after launching based on VID4707 Standards which is usually examined by Standby and Running.

The purpose of this paper is examining different conditions for decreasing energy consumption and increasing efficiency in emergency rescue state which is assessed from different aspects.

### 2. Effective elements in emergency rescue mode

The following diagram thoroughly illustrates effective elements:



As we see the main elements include the four mentioned elements and in the following the role of each element will be presented with details.

#### 2-1) Using drive which smart UPS function

Using a drive which its direction detection algorithm is optimal. One of the best methods is that the software should be smart always saving the consumption rate of the elevator and according to the starts it understands that during black out which direction has less consumption rate.

#### 2-2) Using smart control system

During black out the purpose is the elevator movement and reaching the elevator to the floor and taking out the passenger.

Therefore, we can create a more optimal movement by changing movement diagram (acceleration and jerk).

Therefore, after detecting the black out by

control system, it can inform the drive and change the amounts of acceleration, jerk and so on and create faster movement with lower energy consumption .

This can be done easily with high precision and quality when the drive and control board have serial communication in the context of Modbus or Can bus.

#### 2-3) Using UPS with high efficiency

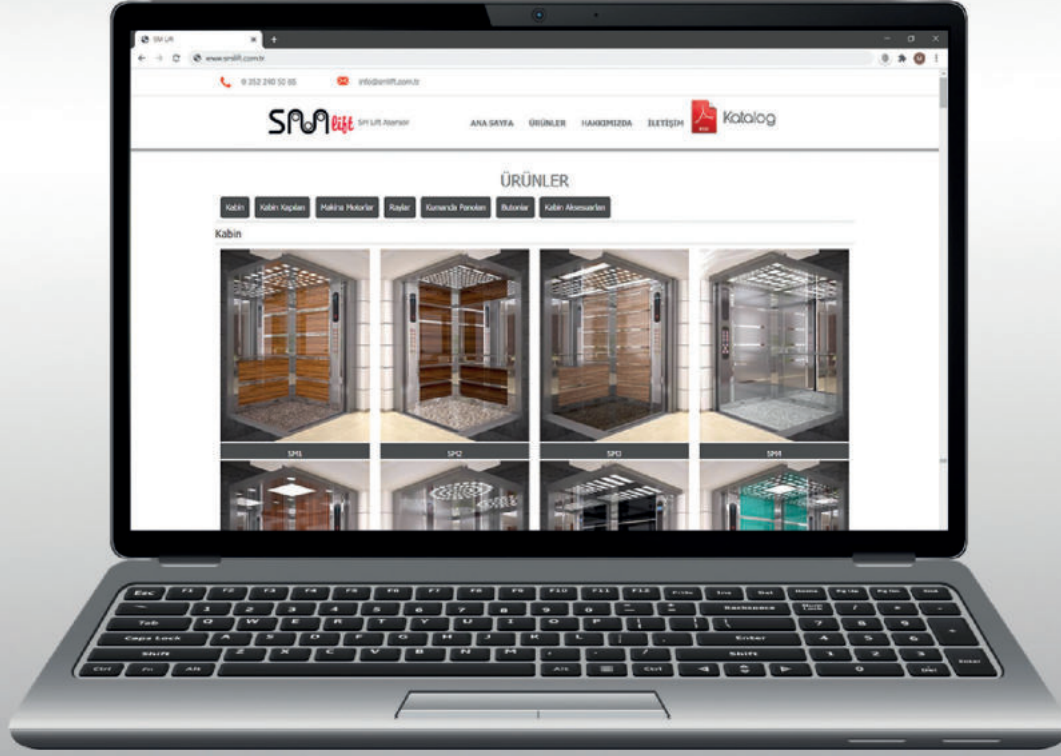
If the UPS output is a complete sinuous wave form its efficiency increases, of course this UPS model raises the cost and we should evaluate if this change is appropriate or it is better to use UPS with semi-sinuous waveform.

In addition to output waveform, two other factors can add to the capability and intelligence of the system that we examine it in the following:

- Smart charger based on new algorithms and it can increase the life time of batteries.
- Serial communication between control system

**TERKA**  
ELEVATOR

**SMA lift**  
A S A N S Ö R



**DISABLED ELEVATORS**



**ELEVATOR**



**ESCALATOR**

**YOUR SOLUTION PARTNER IN ELEVATOR SYSTEMS**

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



smliftasansor



info@smlift.com.tr



+90 542 352 00 37

and UPS. This can facilitate transferring the information of two systems and in addition to reporting battery condition, we can make the elevator smart and movement efficiency increases during black out.

**2-4) Battery**

Battery is very important in emergency rescue system and because of that in this paper we examine it from different aspects:

**2-4-1) Building battery and evaluating the builder**

One of the most steps in the quality of every product is the used methods and raw materials in producing the product. For the battery, this is very important. The producer should have a good experience in producing this product according to European standards (CE) and they should have valid certificate in guaranteeing the quality and they should increase the quality of product by rigorously testing the raw materials and final product. The buyer should pay attention to the mentioned issues and consider the battery weight and its date of manufacture as these two factors are highly important for life time and quality of the battery. Meanwhile by the help of the smart machines, we can measure the ampere hour (AH) of batteries through sampling.

**2-4-2) Charger**

Generally, there are four methods for charging sealed acid batteries that we explain them briefly in the following:

**1-Fixed voltage charger:** this method is one of the most common for charging sealed acid batteries. It should be mentioned that the firstcharge current should be restricted so that the battery wouldn't be damaged.

**2-Fixed current charger:** we can use this method for a 2V cell and for charging a number of cells connected serially it isn't recommended in batteries.

**3-Conical current charger:** this method isnot recommended for sealed acid batteries as it often can decrease the battery life time

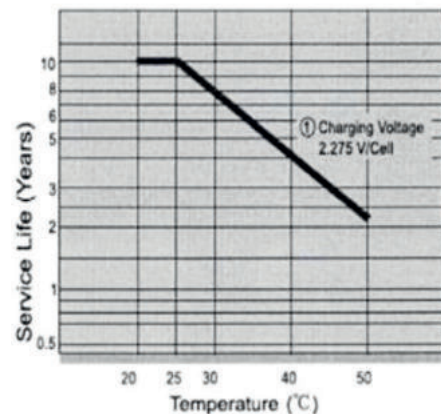
due to weak control of final charger voltage. Of course according to the simplicity of circuit and low cost of charging, the number of serial batteries are used. In this method it is recommended that the time of charge is limited and controlled.

**4- Fixed voltage two-steps charger:** this method is recommended for charging sealed acid batteries in short time and finally it keeps them in "suspended" charging (ready to use) state.

Each of the above mentioned methods has its own benefits and disadvantages. But by using a simple charger design, it wouldn't be cost effective in long term. Examining the battery condition, replacing the battery are costly and non-environmental. Therefore, designing charger for maximizing battery longevity is very important. Another important factor that we should consider about sealed acid battery is its temprature. When the temprature increases, the electrochemical activity increases in a battery as its charger increases the voltage to prevent enegy loss.Using a combination of fixed corrent and two techniques of fixed voltage charger and also by monitoring voltage and temperature of battery we can propose a multiple stage charger for decreasing stress on the battery in the shortest time.

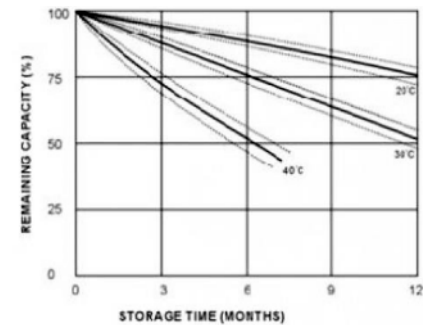
**2-4-3)Environmental conditions**

As an ideal condition for use and battery function, we can refer to 20 degrees centigrade. According to the following graph, when the temperature reaches from 25 to 35 degrees about 50% of battery service life



decreases. We recommend you to consider the appropriate ventillation conditions and environment temprature and pay attention to factors like putting the battery close to heating equipment putting the battery inside closed box or direct sunlight (note that the battery should at least have 100 centimeters away from lateral barriers).

**2-4-5) Consumer duties**



Note the above graph, you observe that if environment temprature comes down then storage time increases. of course in this subject presupposes that the capacity is 100% at the earlier time of storage and by passing time and increasing environmen temprature, the battery capaci decreases.

Another important issues examining and inspecting the battery periodically. In each inspection, it should be noted that connections between the batteries are stable and conductor section of the batteries shouldn't be oxidized and also the battery shouldn't be too hot or swollen.Increase of oxidation, at first take out the battery from circuit and then clean the battery conductor setion with hot water and abrasive to maintain its conductivity at the conductor setion and during cleaning the battery conductor section, keep the sulfate off from skin or clothes. It should be noted that by observing the above instructions, the battery efficient life service increases and we use optimally the total battery capacities.

**Summary**

In each control system, if we have the stronger serial connection , then elevator becomes smarter. If we use these capabilities, we can have a normal movement with limited start times in blackout by increasing UPS power.

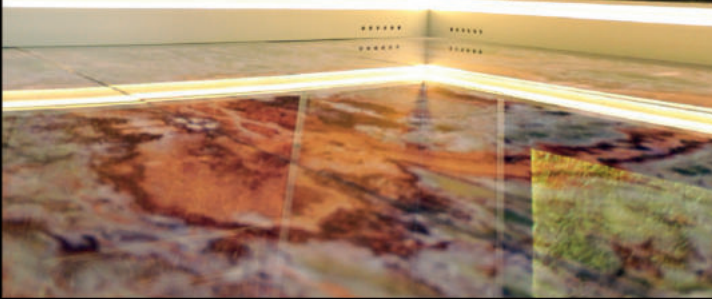
# AUTUR

Asansör



▲  
**WE ELEVATE  
THE QUALITY**

Elevator Cars  
Elevator Panels  
Control System  
&  
Complete Solutions



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

FOR ALL THE ELEVATOR MATERIALS  
YOU NEED...

+90 212 549 50 14 or [info@autur.com.tr](mailto:info@autur.com.tr)

## DEVAS ASANSÖR WE EXPORT 60 PERCENT OF OUR PRODUCTION



"Thinking globally, seeing the whole world as a market, and thinking that you can sell to many countries means having a new vision." Mustafa Devedaşı, General Manager of Devas Elevator, said

that with this vision, Devas not only limited to the Middle East, but also commissioned new generation home and handicapped elevators with proven quality and performance all over the world, including Europe. Stating that the basic principle in making them export 60 percent of their production capacity is due to the power of their products to appeal to every place, every country and every customer, especially the company's experience of more than a quarter of a century and product quality, Devedaşı said, "In addition to the quality and safe products we bring to the industry, we are a preferred brand because of the expertise we have and the consultancy services we provide to the disabled elevator industry."

**Hello Mr. Mustafa, how was 2021? What are your 2022 export projections?**

Hello. We all know that 2020 recorded in history as a year in which the economy, trade, production, and ways of doing business were deeply affected by the pandemic. Of course, 2021 was a very active year after a year in which economies experienced deep turmoil, except for a few industries

## نصدر ٦٠٪ من انتاجنا

بدأ مصطفى ديفداشي المدير العام لمصعد Devas Asansör كلماته قائلاً: «التفكير بشكل عالمي ورؤية العالم بأسره كسوق، والتفكير في أنه يمكنك البيع للعديد من البلدان يعني وجود رؤية جديدة.» وقال إنه من خلال هذه الرؤية، لا تقتصر Devas على منطقة الشرق الأوسط فحسب، بل قامت أيضاً بتشغيل جيل جديد من المصاعد المنزلية ومصاعد ذوي الحاجات الخاصة بجودة وأداء عاليين في جميع أنحاء العالم بما في ذلك أوروبا. وصرح ديفداشي بأن سر تصديرهم لأكثر من ٦٠ في المائة من طاقتهم الإنتاجية ينبع من قوة منتجاتهم في جذب كل مكان وكل بلد وكل عميل، بالإضافة إلى تجربة الشركة وخبرتها الممتدة لأكثر من ربع قرن وجوده منتجاتهم العالية. وقال: «بالإضافة إلى المنتجات عالية الجودة والأمانة التي نقدمها للقطاع، فنحن أيضاً علامة تجارية مفضلة بسبب خبرتنا وخدماتنا الاستشارية التي نقدمها لصناعة مصاعد ذوي الاحتياجات الخاصة»

**السيد مصطفى مرحباً بكم، كيف كان عام ٢٠٢١؟ وما هي توقعاتكم للصادرات في عام ٢٠٢٢؟**

أهلاً بكم. نعلم جميعاً أن عام ٢٠٢٠ دخل التاريخ باعتباره عاماً تأثر فيه الاقتصاد والتجارة والإنتاج وطرق ممارسة الأعمال التجارية بشدة بسبب الوباء. بالطبع كان عام ٢٠٢١ عاماً نشطاً للغاية بعد عام شهدت فيه الاقتصادات اضطراباً عميقاً، باستثناء عدد قليل من القطاعات، حيث وصل انكماش الاقتصادات في جميع أنحاء العالم إلى ٢٠ في المائة وهذا أخطر ركود نشهده في الاقتصاد. مما لا شك فيه ومن المفيد التأكيد على أننا نجحنا في هذا الركود من خلال

## DEVAS ASANSÖR МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ 60 ПРОЦЕНТОВ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ

«Мыслить глобально, рассматривать весь мир как рынок и думать, что вы можете продавать во многие страны, означает иметь новое видение». Мустафа Деведаши, генеральный директор Devas Asansör, сказал, что с этим видением Devas не только ограничилась Ближним Востоком, но и ввела в эксплуатацию лифты для дома и для людей с ограниченными возможностями нового поколения с проверенным качеством и производительностью во всем мире, включая Европу. Заявив, что основной принцип, заставляющий их экспортировать 60 процентов своих производственных мощностей, заключается в том, что их продукция может быть привлекательной в любом месте, в каждой стране и для каждого клиента, особенно благодаря более чем четвертьвековому опыту компании и качеству продукции, сказал Деведаши и добавил: «По-

мимо качественных и безопасных продуктов, которые мы поставляем в отрасль, мы являемся предпочтительным брендом из-за нашего опыта и консультационных услуг, которые мы предоставляем отрасли в области производства лифтов для людей с ограниченными возможностями».

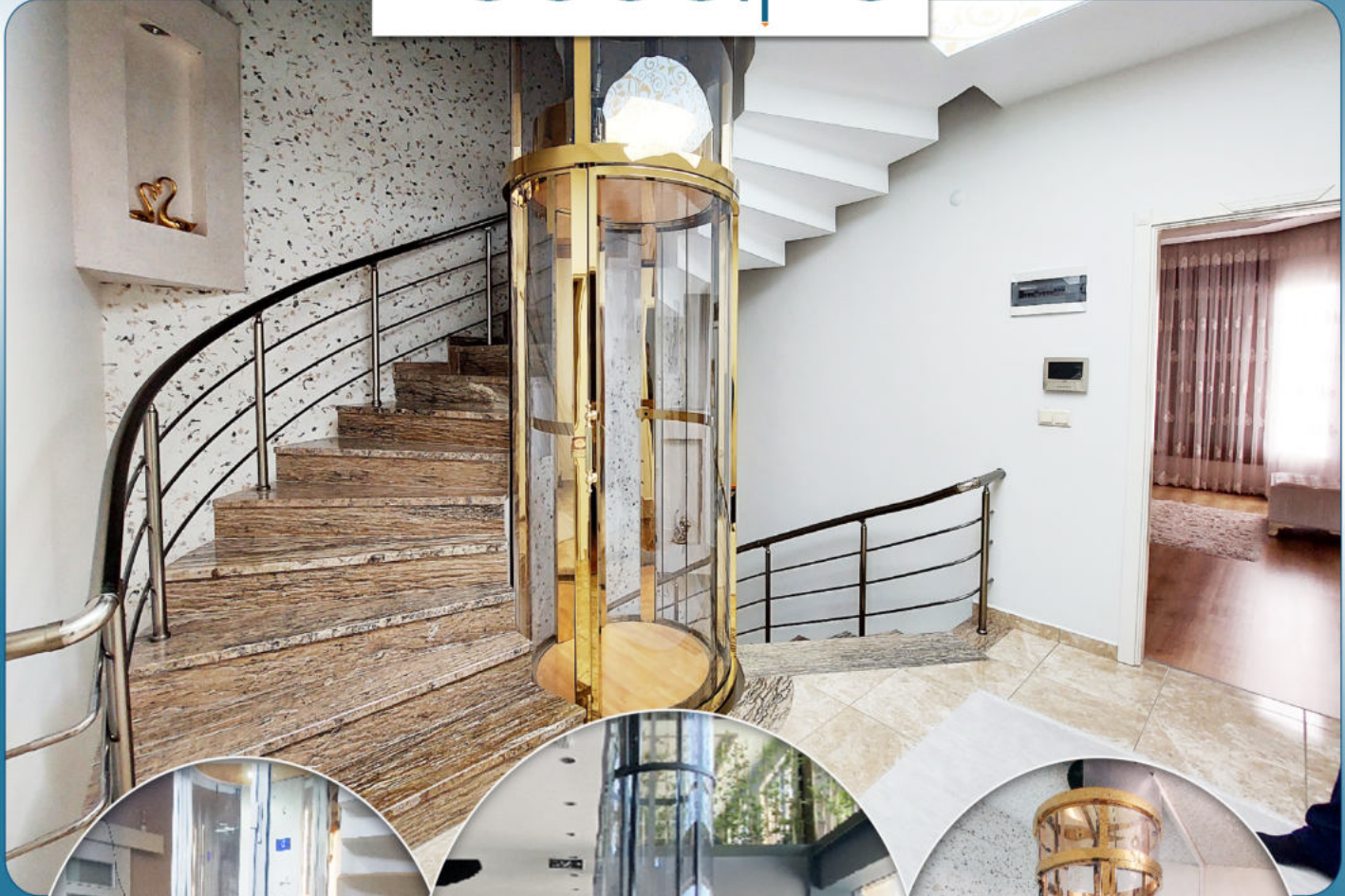
**Здравствуйтесь, господин Мустафа, как прошел 2021 год? Каковы ваши прогнозы экспорта на 2022 год?**

Здравствуйтесь. Все мы знаем, что 2020 год вошел в историю как год, когда экономика, торговля, производство и способы ведения бизнеса сильно пострадали от пандемии. Конечно, 2021 год был очень активным годом после года, когда экономика переживала глубокие потрясения, за исключением нескольких отраслей и сокра-

# TUBE ELEVATOR SOLUTIONS

Seventh generation oval elevators

TubeLift



and the shrinkage of economies all over the world reaching 20 percent and the most serious recession in the economy. Undoubtedly, it is useful to underline that we have succeeded in this stagnation by positively differentiating ourselves from our competitors with our strong infrastructure, our ability to adapt to challenging conditions, the radical decisions we have taken and the new generation elevator systems we have added to our product portfolio. We worked hard with all our units, we never stopped, and we achieved our monthly, 3-month, 9-month and 12-month export targets one by one. In 2022, we will continue to walk towards bigger goals with the same faith and determination. With the change in the global supply chain, the rising demand of the elevator industry and the normalization in the economy, we will work non-stop to increase our export targets and double our 2021 export figures. The old normals in trade left their place to a new understanding due to reasons such as shipping, production, and epidemic-based wide closures after the pandemic. Our company, which

has survived the first deep shock of the epidemic and now sees the future from a clearer perspective, has determined its 2022 targets and started to implement them.

### What have you determined for the sustainable export policy of 2022?

A new potential for the industry has emerged with the increase in the demand for low-rise and garden houses after the pandemic, the use of summer houses all year, and the increase in the need for access between floors, which is ignored in summer houses. Our anticipation of increase in the renovation market led to the emergence of new products with the joint roadmap of our sales and R&D units. We will increase our market share by guaranteeing "comfort" by diversifying the transportation between floors with different and correct products, and that this need, which is seen in multi-comfort buildings and houses, will take place more in our agenda in the coming period; we will continue our export activities uninterruptedly to increase our exports to Europe, Turkic Republics, Africa, the Balkans,

تميز أنفسنا بشكل إيجابي عن منافسينا من خلال بنيتنا التحتية القوية وقدرتنا على التكيف مع الظروف الصعبة بفضل القرارات الجذرية التي اتخذناها وأنظمة المصاعد من الجيل الجديد التي أضفناها إلى محفظة منتجاتنا. لقد عملنا بجد مع جميع وحداتنا ولم نتوقف أبداً، وحققنا أهدافنا التصديرية الشهرية وأهداف الـ 3 أشهر و 9 أشهر وأهداف الـ 12 شهراً في عام 2022 وسنواصل السير نحو أهداف أكبر بنفس الإيمان والتصميم. مع التغيير في سلسلة التوريد العالمية والطلب المتزايد على قطاع المصاعد وتطبيع الاقتصاد، سنعمل بلا توقف لزيادة أهدافنا التصديرية ومضاعفة أرقام الصادرات لعام 2021. لقد تركت الأعراف القديمة في التجارة مكانها لفهم جديد لأسباب مثل الشحن والإنتاج والإغلاق الواسع بسبب الوباء. وشركتنا التي نجت من أول صدمة عميقة للوباء وترى المستقبل من منظور أوضح حددت أهدافها لعام 2022 وبدأت في تنفيذها.

ما هي الأمور التي حددتموها من أجل سياسة تصدير مستدامة لعام 2022

برزت إمكانات جديدة للقطاع مع زيادة الطلب على المنازل المنخفضة الارتفاع والحدائق بعد الوباء، واستخدام الفيلات الصيفية طوال العام، وزيادة الحاجة إلى إمكانية الوصول بين الطوابق، وهو أمر يتم تجاهله في الفيلات الصيفية. أدى توقعنا للارتفاع في سوق التجديد إلى ظهور منتجات جديدة مع خارطة طريق مشتركة لوحدة المبيعات والبحث والتطوير لدينا. سنزيد حصتنا في الأسواق من خلال ضمان «الراحة» من خلال تنويع وسائل النقل بين الطوابق بمنتجات مختلفة وصحيحة، وهذه الحاجة التي تظهر في المباني والمنازل ذات وسائل الراحة المتعددة ستظهر بشكل أكبر على جدول أعمالنا في الفترة المقبلة؛ سنواصل أنشطتنا التصديرية دون انقطاع من أجل زيادة صادراتنا إلى أوروبا

щения экономики во всем мире, достигшего 20 процентов, и самого серьезного спада в экономике. Несомненно, полезно подчеркнуть, что мы преуспели в этом зastoе, выгодно отличаясь от наших конкурентов благодаря нашей мощной инфраструктуре, нашей способности адаптироваться к сложным условиям, принятым нами радикальным решениям и лифтовым системам нового поколения, которые мы добавили к наш продуктовый портфель. Мы усердно работали со всеми нашими подразделениями, мы никогда не останавливались, и мы достигли наших ежемесячных, 3-месячных, 9-месячных и 12-месячных экспортных целей один за другим. В 2022 году мы продолжим идти к более крупным целям с той же верой и решимостью. С изменением глобальной цепочки поставок, растущим спросом в лифтовой отрасли и нормализацией экономики мы будем работать без остановок, чтобы увеличить наши экспортные цели и удвоить наши показатели экспорта в 2021 году.

Старые нормы в торговле уступили место новому пониманию из-за таких причин, как доставка, производство и широкое закрытие из-за эпидемии после пандемии. Наша компания, пережившая первый глубокий шок эпидемии и теперь более ясно смотрящая в будущее, определила цели на 2022 год и приступила к их реализации.

### Что вы определили для политики устойчивого экспорта на 2022 год?

Новый потенциал для отрасли появился в связи с увеличением спроса на малоэтажные и садовые дома после пандемии, использованием дач в течение всего года и увеличением потребности в межэтажном доступе, который в дачах игнорируется. Наше ожидание роста рынка ремонтных работ привело к появлению новых продуктов с совместной дорожной картой наших отделов продаж и исследований и разработок. Мы увеличим нашу долю на рынке, гарантируя «комфорт», диверсифицируя транспортировку меж-



**YIRSAN**

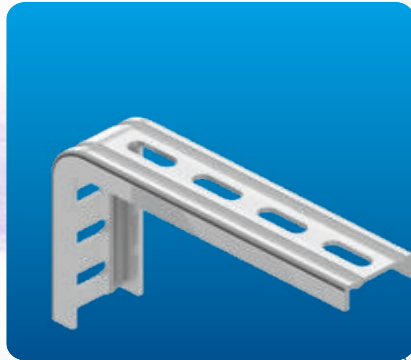
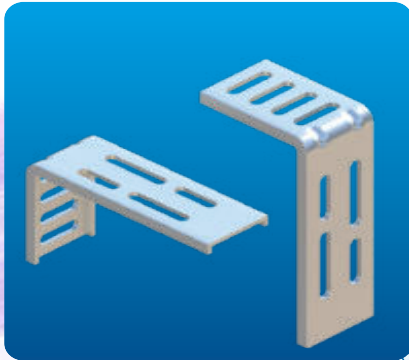
METAL MAKİNA ASANSÖR İNŞ. SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

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

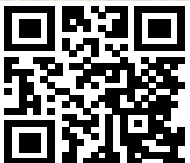


**IN THE PRODUCTION OF CONNECTION EQUIPMENT**

**WE LEAD THE INDUSTRY**



pozitiflab



 Gaziantep / TURKEY

 [info@yirsanmetal.com](mailto:info@yirsanmetal.com)

 +90 850 888 2527

Asia, and the Middle East. For Turkish companies to become a worldwide brand, Turkey must first become a brand. If the word 'TURKEY' becomes a worldwide brand, Turkish companies will overcome the branding problem more easily. We have all the necessary opportunities and capacities for this profession, and we are ready to do our best in this regard.

### What kind of work are you doing to increase your market share?

The pandemic, which spread around the world and changed the course of the economy, social life, and daily functioning, stopped production in all industries with its size and conceptual uncertainty, leaving strategies meaningless. However, our ability to manage crises and our memory of coming out of many crises by getting stronger with our R&D and flexible production capabilities have enabled us to turn this global crisis into a victory. It is very important for us to introduce new products to the industry in line with the needs of the elevator market and the demands of our customers. For this reason, we have a success indicator that we

have been following for many years; the share of new products in our turnover, namely the "innovation coefficient". Currently, the share of new products in our turnover is 23.5 percent, so we can say that one out of every 4 products demanded by the market is a new product. We will maintain this goal in 2022 as well. We are also aware that the concept



والجمهوريات التركية وأفريقيا والبلقان وآسيا والشرق الأوسط. لكي تصبح الشركات التركية علامة تجارية عالمية، يجب أن تصبح تركيا علامة تجارية أولاً. إذا أصبحت كلمة «تركيا» علامة تجارية عالمية، فستتغلب الشركات التركية على مشكلة العلامات التجارية بسهولة أكبر. لدينا كل الفرص والقدرات اللازمة من أجل هذه المهمة ونحن على استعداد لبذل قصارى جهدنا في هذا الصدد.

ما هي الفعاليات التي تقومون بها لزيادة حصتكم في الأسواق؟  
الوباء الذي انتشر في جميع أنحاء العالم وغير مسار الاقتصاد والحياة الاجتماعية والأداء اليومي، أوقف الإنتاج في جميع القطاعات بسبب عدم وضوح الرؤية، وجعل كل الاستراتيجيات بلا معنى. ومع ذلك فإن قدرتنا على إدارة الأزمات وذاكرتنا للخروج من العديد من الأزمات من خلال تعزيز قوتنا عبر البحث والتطوير وقدرات الإنتاج المرنة قد مكنتنا من تحويل هذه الأزمة العالمية إلى نصر مؤزر. من المهم جداً بالنسبة لنا تقديم منتجات جديدة للقطاع بما يتماشى مع احتياجات سوق المصاعد ورغبات عملائنا. ولهذا السبب لدينا مؤشر نجاح نتبعه لسنوات عديدة؛ حصة المنتجات الجديدة في مبيعاتنا، يعني «معامل الابتكار». في الوقت الحالي تبلغ حصة المنتجات الجديدة في مبيعاتنا ٢٣,٥ بالمائة، لذلك يمكننا القول أن واحداً من كل ٤ منتجات يطلبها السوق هو منتج جديد. سنحافظ على هذا الهدف في عام ٢٠٢٢ أيضاً. نحن ندرك أيضاً أن مفهوم الابتكار لا يتعلق فقط بمنتج جديد. ولهذا السبب إلى جانب الإنتاج نركز على التغليف الفعال والنقل السهل والشحن والتخزين المفيد والتجميع السهل للمنتج كما نحاول إنتاج حلول عقلانية لهذه المشكلات. حالياً بدأ باستخدام نظام MRP الذي يحسن أنشطة الإنتاج والتخطيط للاستثمارات التي قمنا بها في منشآتنا وفي المجال الرقمي، وتم دمج وظائف مثل «الجودة والبيئة والصحة

ду этажами с помощью различных и правильных продуктов, и что эта потребность, которая проявляется в мультикомфортных зданиях и домах, будет занимать больше места в нашей повестке дня в предстоящий период. мы продолжим нашу экспортную деятельность непрерывно, чтобы увеличить наш экспорт в Европу, Тюркоязычные республики, Африку, Балканы, Азию и Ближний Восток. Чтобы турецкие компании стали мировым брендом, Турция должна сначала сама стать брендом. Если слово «ТУРЦИЯ» станет мировым брендом, турецким компаниям будет легче преодолеть проблему брендинга. У нас есть все необходимые возможности и способности для этой профессии, и мы готовы сделать все возможное в этом отношении.

### Какую работу вы проводите, чтобы увеличить свою долю на рынке?

Пандемия, охватившая весь мир и изменившая ход экономики, социальной жизни и повседнев-

ного функционирования, своими размерами и концептуальной неопределенностью остановила производство во всех отраслях, лишив стратегии смысла. Тем не менее, наша способность справляться с кризисами и память о том, как мы выходили из многих кризисов, становясь сильнее благодаря нашим исследованиям и разработкам и гибким производственным возможностям, позволили нам превратить этот глобальный кризис в победу. Для нас очень важно внедрять в отрасль новые продукты, соответствующие потребностям рынка лифтов и требованиям наших клиентов. По этой причине у нас есть индикатор успеха, которому мы следуем уже много лет, доля новых товаров в нашем товарообороте, а именно «коэффициент инновационности». В настоящее время доля новых товаров в нашем товарообороте составляет 23,5 процента, поэтому можно сказать, что каждый четвертый товар, востребованный рынком, является новым товаром. Мы сохраним

of innovation is not just about a new product. For this reason, besides production, we focus on efficient packaging, transportation, easy transportation, advantageous storage, and easy assembly of the product, and we try to produce rational solutions for these issues. Currently, the MRP system, which improves production and planning activities with the investments we have made in our facilities and in the digital field, has started to be used and functions such as "Quality, Environment, Occupational Health and Safety" have been integrated into business processes. We act with the awareness that in order to achieve successes that will represent our country in the global arena, we must first develop ourselves and achieve regional successes.

#### Could you tell us about your current investments and R & D studies?

2021 has been a year in which we have continued our investments without interruption. Instead of meeting our laser cutting needs by purchasing services from our suppliers, we have commissioned our laser sheet and profile cutting machine

park by purchasing our ceiling crane need, by designing and producing our ceiling cranes in-house. As the Devas family, many innovation, investment, and design activities for our country continue without slowing down, including during the pandemic. Some of these have been completed, patent studies have been completed and some of them are still in progress. Tubelift, which is one of the products where sales and marketing activities started, and Octalift came to life in 2020 and achieved a very fast sales graphic. We currently have new projects in progress, and the new generation products that we expect to be commissioned in the first quarter of 2023 have reached the prototype stage. Devas is an R&D company that produces different design and concept products rather than the profile of a conventional production company. Our job is never to produce standard products, but we have always developed many applications, software, and hardware to produce the best elevator. The investments we made in the "Internet of Things (IoT)" technologies, for which we determined the roadmap in 2018,

والسلامة المهنية» في العمليات التجارية التي نديرها. ونحن على إدراك تام بأنه من أجل تحقيق نجاحات باهرة وتمثيل بلدنا على الساحة العالمية، يجب علينا أولاً أن نطور من أنفسنا ونحقق نجاحات إقليمية.

#### هلا حدثتمونا عن استثماراتكم الحالية ودراسات البحث والتطوير لديكم؟

عام ٢٠٢١ هو العام الذي وصلنا فيه استثماراتنا دون انقطاع. فبدلاً من تلقي خدمات قطع الصفائح الحديدية بالليزر من قبل موردينا، قمنا بإقتناء ماكينة قطع الألواح والقضبان بالليزر كما قمنا بإقتناء رافعة سقفية، من خلال تصميم وإنتاج رافعات السقف الخاصة بنا في الورش التابعة لنا. ونحن كعائلة Devas نستمر في العديد من أنشطة الابتكار والاستثمار والتصميم من دون كلل أو ملل لخدمة بلدنا حتى أثناء فترة الوباء. وقد تم الانتهاء من بعضها ووضعها قيد الاستخدام، بينما لا تزال البقية قيد التنفيذ. هذا ومنتجنا Tubelift كان من المنتجات التي بدأنا بها في أنشطة المبيعات والتسويق في عام ٢٠١٩، وفي عام ٢٠٢٠ حقق منتجنا Octalift مبيعات عالية في زمن قياسي. لدينا حالياً مشاريع جديدة قيد التنفيذ، وقد وصلت منتجات الجيل الجديد التي نتوقع أن يتم تشغيلها في الربع الأول من عام ٢٠٢٣ إلى مرحلة النموذج الأولي. Devas هي شركة بحث وتطوير تنتج منتجات ذي تصاميم ومفاهيم مختلفة بدلاً من الإنتاج التقليدي التي تقوم بها اغلب الشركات. مهمتنا هي عدم إنتاج منتجات قياسية البتة، بل على العكس تماماً طورنا دوما العديد من التطبيقات والبرامج والأجهزة لإنتاج أفضل المصاعد. هذا والاستثمارات التي قمنا بها في تقنيات «إنترنت الأشياء (IoT)»، والتي حددنا لها خارطة الطريق في عام ٢٠١٨، أظهرت لنا مرة أخرى كيف تسير الخطوات الصحيحة مع الاستثمارات التي قمنا بها في تكنولوجيا

эту цель и в 2022 году. Мы также понимаем, что концепция инноваций касается не только нового продукта. По этой причине, помимо производства, мы ориентируемся на эффективную упаковку, транспортировку, удобство транспортировки, выгодное хранение и простоту сборки продукта, и стараемся найти рациональные решения этих вопросов. В настоящее время начала использоваться система MRP, которая улучшает производство и деятельность по планированию за счет инвестиций, которые мы сделали в наши объекты и в цифровую сферу, и такие функции, как «Качество, окружающая среда, гигиена труда и безопасность», были интегрированы в деловые процессы. Мы действуем с осознанием того, что для достижения успехов, которые будут представлять нашу страну на мировой арене, мы должны сначала развивать себя и добиваться региональных успехов.

Не могли бы вы рассказать нам о ваших теку-

#### щих инвестициях и исследованиях в области НИОКР?

2021 год был годом, когда мы продолжали наши инвестиции без перерыва. Вместо того, чтобы удовлетворять наши потребности в лазерной резке, покупая услуги у наших поставщиков, мы ввели в эксплуатацию наш парк машин для лазерной резки листов и профилей, купив необходимый нам потолочный кран, разработав и производя наши потолочные краны собственными силами. Как семья Devas, многие инновационные, инвестиционные и дизайнерские мероприятия для нашей страны продолжают без замедления, в том числе во время пандемии. Некоторые из них уже завершены, патентные исследования завершены, а некоторые еще продолжаются. Tubelift, который является одним из продуктов, с которого началась деятельность по продажам и маркетингу, и Octalift появились в 2020 году и достигли очень быстрого графика продаж. В настоящее время у нас есть новые

have shown us once again how the right steps are with the investments, we have made in information technologies, as the pandemic has increased the need for digitalization. Our elevator design practice, which we developed with the Devas R&D unit, has completed its third year, and improvements and new investments have been made in line with the pandemic needs. The user-friendly elevator configurator allows Devas customers to explore all the available options and then tailor the design that best suits their wishes and needs in real-time 3D directly on the website. This not only increases engagement from our customers, but also provides a better understanding of the Devas product range and the opportunities we offer for our customers to design



their dream elevator. With our Elevator Design (<https://tasarla.devas.com.tr/>) application, our partners all over the world offer their customers the opportunity to design the products they will buy together. With the number of stops, color options, hinge directions, automatic or manual options, and panel or glass coating options of our products such as the disabled elevator, Homelift or Tubelift, it offers the opportunity to see many details from how they will look in their homes to how many seconds they will reach the floor by simulating live. This application will take its place in our new products that we will put into use soon, and we are adding new features every day.

The software, hardware and mobile applications of the GD700 door opening/closing kit, which we started R&D studies in 2019, were supplied from Turkey or abroad and we decided to develop domestically, and they have been completed

المعلومات عند اشتداد الوباء والحاجة الملحة إلى الرقمنة. وقد دخلت وحدة البحث والتطوير في شركتنا Devas والتي تقوم بتصميم المصاعد عامها الثالث، وتم إجراء تحسينات واستثمارات جديدة بما يتماشى مع فترة الوباء ومتطلباتها. وتسمح أداة تهيئة المصاعد سهلة الاستخدام لعملاء Devas باستكشاف جميع الخيارات المتاحة ثم القيام بالتصميم الذي يناسب رغباتهم واحتياجاتهم على أفضل وجه في الوقت الفعلي بشكل ثلاثي الأبعاد ومباشرة على موقع الويب.

وهذا الأمر لا يؤدي إلى زيادة مشاركة عملائنا فحسب، بل يوفر أيضا فهما أفضل لمجموعة منتجات Devas ويقدم الفرصة لعملائنا من أجل تصميم المصعد الذي يرغبون به. من خلال تطبيق تصميم المصعد (<https://tasarla.devas.com.tr/>) يقدم شركاؤنا في جميع أنحاء العالم لعملائهم الفرصة لتصميم المنتجات التي سيشترونها. وهذا التطبيق يتضمن خيارات عديدة مثل عدد الأدوار وخيارات الألوان واتجاه المفصلات والخيارات الأوتوماتيكية أو اليدوية وخيارات طلاء اللوحة أو الزجاج لمنتجاتنا واختيار مصعد المقعدين أو Homelift أو Tubelift كما يوفر التطبيق الفرصة للاطلاع على العديد من التفاصيل كمعرفة الفترة الزمنية لرحلة المصعد عبر خاصية المحاكاة المباشرة. سيكون لهذا التطبيق مكانة مرموقة في منتجاتنا الجديدة التي سنستخدمها في المستقبل القريب، وسنضيف له ميزات جديدة كل يوم.

تم الانتهاء من البرامج والأجهزة وتطبيقات الهاتف المحمول لمجموعة فتح/إغلاق باب GDY٠٠ والتي بدأنا دراسات البحث والتطوير لها في عام ٢٠١٩، حيث كان يتم استيرادها من خارج تركيا، وستدخل خط الإنتاج لدينا بعد ١٥ شهرا ليتم صنعها محليا. تعد أنظمة فتح الأبواب GDY٠٠ بمثابة أفق جديد في مجالها، وهو

проекты, и продукты нового поколения, которые мы ожидаем ввести в эксплуатацию в первом квартале 2023 года, достигли стадии прототипа. Devas — это компания, занимающаяся исследованиями и разработками, которая производит различные дизайнерские и концептуальные продукты, а не профиль обычной производственной компании. Наша работа никогда не состоит в том, чтобы производить стандартные продукты, но мы всегда разрабатываем множество приложений, программного и аппаратного обеспечения для создания наилучшего лифта. Инвестиции, которые мы вложили в технологии «Интернета вещей (IoT)», для которых мы определили дорожную карту в 2018 году, еще раз показали нам, насколько правильными являются инвестиции, которые мы сделали в информационные технологии, поскольку в пандемию возросла потребность в цифровизации. Наша практика проектирования лифтов, которую мы разработали вместе с подразделением исследований и

разработок Devas, работает уже третий год, и в соответствии с потребностями пандемии были сделаны улучшения и новые инвестиции. Удобный конфигуратор лифтов позволяет клиентам Devas изучить все доступные варианты, а затем адаптировать дизайн, который наилучшим образом соответствует их пожеланиям и потребностям, в режиме реального времени в 3D прямо на веб-сайте. Это не только повышает заинтересованность наших клиентов, но и позволяет лучше понять ассортимент продукции Devas и возможности, которые мы предлагаем нашим клиентам для разработки лифта своей мечты. С нашим приложением Elevator Design (<https://tasarla.devas.com.tr/>) наши партнеры по всему миру предлагают своим клиентам возможность разрабатывать продукты, которые они будут покупать вместе. Благодаря количеству упоров, цветовым вариантам, направлениям петель, автоматическим или ручным вариантам, а также вариантам покрытия панелей или стекла наших продуктов,



# Complete Lift Solutions



 **PROLIFT**  
ELEVATOR



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

T: +90 444 21 70 F: +90 224 443 28 49 @: [info@proliftasansor.com.tr](mailto:info@proliftasansor.com.tr)

and entered our production line after completing 15 months of field trials. GD700 door opening systems, which once again broke new ground in its field, is a system where all settings and parameters can be made from mobile smartphones or tablets via our mobile application applications with 3-phase 24Vdc brushless motor technology. In terms of being a user-friendly product, different models of doors and their weights, acceleration and deceleration ramps, pressure settings, acceleration torque, impact and compression moments, and wind forces for outdoor areas have been analyzed in detail, and its software and hardware components have been designed considering all possible scenarios. It can work synchronously with master and slave operating modes for double-winged swing doors. With the special driving algorithm, we have developed, maximum torque capability at minimum revolutions and full closing of the door with the impact mode in similar imported products, this product is equipped with the ability to close the door sensitively without slamming.

#### How do you differentiate your

#### organization in the industry as a company?

We believe that living spaces are our most valuable asset and it is everyone's right to know which home elevator is used behind this asset or the reliability of the manufacturer. While our customers prefer our products, they receive reliable products the performance of which is guaranteed by us, and it has the certificate that the quality and safety of our products are approved by Europe. We know that a healthy and safe life is the fundamental right of every living thing. Our customers know that we will not allow the production and use of any of our products other than the place of use, geographical conditions, and standards, and they trust us. Our products are developed in terms of production techniques as well as being continuously developed within the scope of P&D in line with the requirements of the age, technology and changing standards and directives with the right materials and appropriate production standards in terms of quality. Special productions in accordance with corrosion

نظاما متطور يمكن من خلاله إجراء جميع الإعدادات والمعلومات من الهواتف الذكية المحمولة أو الأجهزة اللوحية عبر تطبيقات الهاتف المحمول الخاص بنا وباستخدام تقنية محرك بدون فرشاة بـ ٣ مراحل وبطاقة كهربائية تبلغ ٢٤ V DC. وهذا التطبيق سهل الاستخدام، تم تصميمه بعناية فائقة لتحليل نماذج مختلفة من الأبواب وأوزانها، وجبهات التسارع والتباطؤ، وإعدادات الضغط، وعزم التسارع، وتحليل حالة تعليق الباب، بالإضافة إلى تحليل تأثير قوى الرياح للمناطق الخارجية بالتفصيل. وقد تم تصميم الأقسام الصلبة والمرنة بمراعاة جميع السيناريوهات الممكنة. والتطبيق يعمل بشكل متزامن مع وضع التشغيل الرئيسي ووضع التشغيل التابع للأبواب الانطوائية مزدوجة الجناح. مع خوارزمية قيادة السير الخاصة التي قمنا بتطويرها، يتم ضمان العزم الأقصى في السرعات المتدنية والإغلاق الكامل للباب كما هو الحال في المنتجات المستوردة، وهذا المنتج يمتلك القدرة على إغلاق الباب بحساسية عالية دون الاصطدام العنيف.

#### ما هي أهم الميزات التي تجعلكم فريدين في القطاع؟

نعتقد أن مساحات المعيشة هي أئمن ما لدينا وأنه من حق كل شخص معرفة أي مصعد منزلي سيستخدم وما هي الشركة المنتجة والتأكد من موثوقية تلك الشركة. يفضل عملاؤنا منتجاتنا، وهم بذلك يتلقون منتجات موثوقة تضمن أدائها، كما يحصلون على شهادات الجودة والضمان المعتمدة من قبل أوروبا. نحن نعلم أن الحياة الصحية والأمانة هي حق أساسي لكل كائن حي. وعملاؤنا يعلمون بأننا لن نسمح بإنتاج واستخدام أي منتجات مغايرة لمكان الاستخدام والظروف الجغرافية والمعايير المعتمدة، وهم يتقنون بنا ثقة عمياء. تم تطوير منتجاتنا من حيث تقنيات الإنتاج بالإضافة إلى التطوير المستمر في نطاق البحث والتطوير وذلك بما يتماشى مع متطلبات

таких как лифт для инвалидов, Homelift или Tubelift, он дает возможность увидеть многие детали того, как они будут выглядеть в их дома до того, сколько секунд они достигнут пола, имитируя живую жизнь. Это приложение займет свое место в наших новых продуктах, которые мы скоро начнем использовать, и мы добавляем новые функции каждый день.

Программное обеспечение, аппаратное обеспечение и мобильные приложения комплекта для открывания/закрывания дверей GD700, которые мы начали исследования и разработки в 2019 году, были поставлены из Турции или из-за рубежа, и мы решили разработать их внутри страны, и они были завершены и поступили на нашу производственную линию после завершения 15 месяцев полевых испытаний. Системы открывания дверей GD700, которые в очередной раз открыли новые горизонты в своей области, представляют собой систему, в которой все

настройки и параметры могут быть выполнены с мобильных смартфонов или планшетов с помощью наших мобильных приложений с технологией бесщеточного двигателя с 3-фазным питанием 24 В постоянного тока. С точки зрения удобного для пользователя продукта были подробно проанализированы различные модели дверей и их вес, ramпы ускорения и замедления, настройки давления, момент ускорения, ударные и сжимающие моменты, а также силы ветра для открытых площадок, а также его программное обеспечение и аппаратные компоненты спроектированы с учетом всех возможных сценариев. Может работать синхронно с ведущим и ведомым режимами работы двустворчатых распашных дверей. Благодаря разработанному нами специальному алгоритму движения, максимальному крутящему моменту при минимальных оборотах и полному закрытию двери с режимом удара в аналогичных импортных продуктах, этот продукт оснащен возможностью чувствительно-



# FUPALIFT

ALBERTO SASSI  
HIGHER LIFT TECHNOLOGY

Fermator  
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

GUSTAV WOLF

WITTUR

MONTEFERRO

Savera

henning  
Made in Germany

PFB

Schindler

ACLA  
ACLA-WERKE GMBH

DYNATECH

wurtec

pve.

BUCHER  
HYDRAULICS

DATWYLER



MEETING  
POINT OF  
ELEVATOR  
INDUSTRY  
FOR MORE  
THAN  
30 YEARS

30 YILI  
AŞKIN  
SÜREDİR  
ASANSÖR  
SEKTÖRÜNÜN  
BULUŞMA  
NOKTASI

   /fupalift

 /fupalift

 /fupa-lifts

conditions in "Ada Pvag" class due to special geographical conditions such as ships, ports and marinas, special requests from our domestic or foreign customers such as AŞTİ or national gardens, or in accordance with special specifications created by public institutions, in line with TS EN81-40 or TS EN81- Our ability to provide consultancy, project-based special and flexible production in accordance with 41 standards is one of the important values of our company. We have a market share of 60 percent in the disabled elevator category and 75 percent in the home elevator category. To fulfill the conditions required by being the strongest player in the disabled equipment market in Turkey; we owe it to our continuous and sustainable work on quality, innovation and maintaining the trust of our valued customers who prefer us. With the motivation of this successful period, which we left behind 2021, we took steps with the goals of growth both in the domestic and foreign markets, as well as the investments that will guide our industry. This year, we aim to increase our market share by increasing our

production volumes and enriching our product range. In this context, new projects that improve our service and service quality, especially R&D studies, are on our agenda.

**What can you list as the main developments-events that you consider important for the elevator industry in 2021 and that affect our industry?**

During the pandemic process, we rapidly renewed our production program and semi-finished product stocks in line with the changing market needs and were able to adapt them according to a new commercial understanding. When we examined the year 2021 from an objective point of view, the threats we encountered were more than the opportunities. At the beginning of the negative effects, the chip crisis, raw material supply bottlenecks, sudden changes in raw material prices and disproportionate price increases negatively affected us and manufacturing companies like us. Another of the most important problems is the shortage of ships, equipment and containers experienced by logistics companies, and we can

العصر والتكنولوجيا الحديثة والمعايير والتوجيهات الجديدة عبر استخدام المواد المناسبة ومعايير الإنتاج المناسبة لتقديم الجودة العالية. منتجات خاصة ومناسبة لظروف التآكل في فئة «Ada Pvag» ضمن الظروف الجغرافية الخاصة مثل السفن والموانئ والمراسي، تتمثل إحدى القيم المهمة لشركتنا في قدرتنا على تقديم الاستشارات والإنتاج الخاص والمرن القائم على المشروع وفقاً لمعايير TS EN 81-40 أو TS EN 81-41 بما يتماشى مع الطلبات الخاصة من عملائنا المحليين أو الأجانب مثل AŞTİ أو الدائق الوطنية أو المواصفات الخاصة التي أنشأتها المؤسسات العامة. لدينا حصة سوقية تبلغ 60 بالمائة في فئة المصاعد ذوي الاحتياجات الخاصة و 75 بالمائة في فئة المصاعد المنزلية.

هذا ومن أجل تلبية الشروط اللازمة لتكون أقوى لاعب في سوق معدات ذوي الاحتياجات الخاصة في تركيا؛ نحرص كل الحرص على العمل المستمر والمستدام والتركيز على الجودة والابتكار والحفاظ على ثقة عملائنا الكرام الذين يفضلوننا. وبفضل النجاح الذي حققناه في عام 2021 والذي كان بمثابة دافع كبير لنا، اتخذنا خطوات لتحقيق أهداف النمو في كل من الأسواق المحلية والأجنبية، فضلاً عن الاستثمارات التي ستوجه قطاع المصاعد. نهدف هذا العام إلى زيادة حصتنا في الأسواق من خلال زيادة حجم إنتاجنا وإثراء مجموعة منتجاتنا. وفي هذا السياق، فإن المشاريع الجديدة التي تعمل على تحسين خدماتنا وجودة خدماتنا، وخاصة دراسات البحث والتطوير، مدرجة على رأس جدول أعمالنا.

برأيكم ماهي أهم التطورات-الأحداث الرئيسية التي تؤثر على قطاع المصاعد في عام 2021 وهلا قمتم بسردها لنا؟  
خلال فترة الوباء قمنا على وجه السرعة بتجديد برامج الإنتاج

го закрытия двери.

**Как вы выделяете свою организацию в отрасли как компанию?**

Мы считаем, что жилые помещения являются нашим самым ценным активом, и каждый имеет право знать, какой домашний лифт используется за этим активом или надежностью производителя. В то время как наши клиенты предпочитают нашу продукцию, они получают надежную продукцию, производительность которой гарантируется нами, и она имеет сертификат о том, что качество и безопасность нашей продукции одобрены Европой. Мы знаем, что здоровая и безопасная жизнь является основным правом каждого живого существа. Наши клиенты знают, что мы не позволим производить и использовать любой из наших продуктов, кроме места использования, географических условий и стандартов, и они доверяют нам. Наши продукты разрабатываются с точки зрения производ-

ственных технологий, а также постоянно совершенствуются в рамках НИОКР в соответствии с требованиями времени, технологий и меняющихся стандартов и директив с использованием правильных материалов и соответствующих производственных стандартов с точки зрения качества. Специальное производство в соответствии с условиями коррозии класса «Ада Пваг» из-за особых географических условий, таких как корабли, порты и пристани, особых запросов от наших внутренних или зарубежных клиентов, таких как AŞTİ или национальные сады, или в соответствии со специальными спецификациями, созданными государственными учреждениями в соответствии с TS EN81-40 или TS EN8141. Наша способность предоставлять консультации, специальное и гибкое производство на основе проектов в соответствии со стандартом является одной из важных ценностей нашей компании. Наша доля рынка составляет 60 процентов в категории лифтов для инвалидов и 75 процентов в

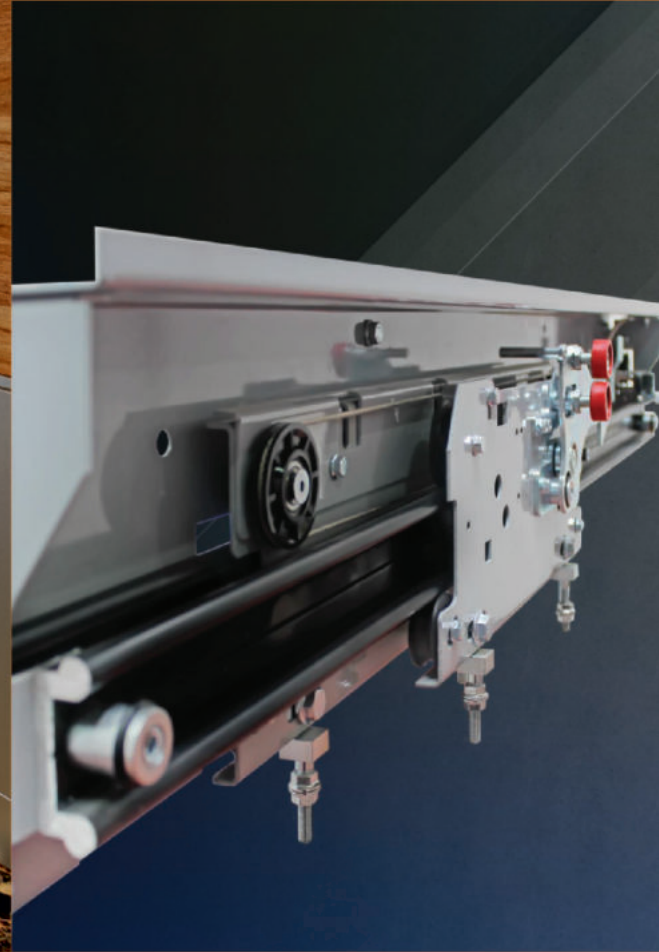


## Lift Door and Car Systems

Complete Elevator Solutions



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



MSN

# ME SAN

asansör kapı ve kabin sistemleri • lift door and car systems

say that the difficulty in finding containers in this process and the resulting excessive price increases.

### What is your prediction for Turkey and the world economy in 2022?

It has been more than two years since the global economy experienced an unprecedented shock in the last months of 2019 with the impact of the COVID-19 epidemic and pandemic. It seems that the economic and political consequences of the pandemic, in which millions of living things lost their lives, will continue both in 2022 and in 2023. It is inevitable that 2022 will be the year of new normalization and adaptation to this process, in which strict quarantines are not foreseen after the pandemic, but nevertheless, the rapid rise in commodity prices in 2021, the increase in accumulated demand and the gradual rise in energy prices will have a negative impact on manufacturers. It should not be forgotten that the 2019 levels cannot be reached in global travels, and that the increasing mining needs in electric vehicle technology, which has developed with the climate crisis and the green energy revolution, can

affect every industry.

### What are your projections for Turkey and the world economy for 2022?

It has been more than two years since the global economy experienced an unprecedented shock in the last months of 2019 with the impact of the COVID-19 pandemic. It seems that the economic and political consequences of the pandemic, in which millions of living things lost their lives, will continue both in 2022 and in 2023. It is inevitable that 2022 will be the year of new normalization and adaptation to this process, in which strict quarantines are not foreseen after the pandemic, but nevertheless, the rapid rise in commodity prices in 2021, the increase in accumulated demand and the gradual rise in energy prices will have a negative impact on manufacturers. It should be noted that the 2019 levels cannot be reached in global travels, and that the increasing mining needs in electric vehicle technology, which has developed with the climate crisis and the green energy revolution, can affect every industry in reality.

ومخزونات المنتجات شبه النهائية بما يتماشى مع احتياجات السوق المتغيرة وتمكنا من تكيفها وفقا لفهم تجاري جديد. عند لقاء النظرة على عام ٢٠٢١ من وجهة نظر موضوعية، نجد بأن التهديدات التي واجهناها كانت أكثر من الفرص. وعلى رأس قائمة الأمور السلبية كانت أزمة الرقائق الإلكترونية، واختناقات إمدادات المواد الخام، والتغيرات المفاجئة في أسعار المواد الخام والزيادات غير المتناسبة في الأسعار، وكلها أثرت سلبا علينا وعلى شركات التصنيع مثلنا. ومن أهم المشاكل الأخرى نقص السفن والمعدات والكوتنير التي عانت منها شركات اللوجستيك، ويمكننا القول إن صعوبة إيجاد حاويات الكوتنير في هذه المرحلة نتج عنها ارتفاع الأسعار بشكل مفرط.

ما هي توقعاتكم بخصوص الاقتصاد التركي والعالمي في عام ٢٠٢٢؟

لقد مر أكثر من عامين منذ أن تعرض الاقتصاد العالمي لصدمة غير مسبوقة في الأشهر الأخيرة من عام ٢٠١٩ مع تأثير وباء COVID-19. يبدو أن العواقب الاقتصادية والسياسية للوباء، الذي فقد فيه ملايين البشر حياتهم، ستستمر في كل من عام ٢٠٢٢ و عام ٢٠٢٣. لا مفر من أن يكون عام ٢٠٢٢ عام التطبيع الجديد والتكيف مع هذه العملية، حيث لا يتم توقع الحجر الصحي الصارم بعد الجائحة ولكن مع ذلك، الارتفاع السريع في أسعار السلع الأساسية في عام ٢٠٢١، وزيادة الطلب المتراكم والارتفاع التدريجي. في أسعار الطاقة سيكون لها تأثير سلبي على الشركات المصنعة. لا ينبغي أن ننسى أنه لا يمكن الوصول إلى المستويات العالمية لعام ٢٠١٩، وأن احتياجات التعدين المتزايدة في تكنولوجيا السيارات الكهربائية، والتي تطورت مع أزمة المناخ وثورة الطاقة الخضراء، يمكن أن تؤثر على كل قطاع.

категории домашних лифтов. Чтобы выполнить условия, необходимые для того, чтобы стать самым сильным игроком на рынке оборудования для инвалидов в Турции, мы обязаны нашей постоянной и устойчивой работой над качеством, инновациями и поддержанием доверия наших уважаемых клиентов, которые предпочитают нас. С мотивацией этого успешного периода, который мы оставили позади в 2021 году, мы приняли шаги с целью роста как на внутреннем, так и на внешнем рынках, а также инвестиций, которые будут направлять нашу отрасль. В этом году мы стремимся увеличить нашу долю рынка за счет увеличения объемов производства и расширения ассортимента продукции. В этом контексте на повестке дня стоят новые проекты, которые улучшают наш сервис и качество обслуживания, особенно в области НИОКР.

Какие вы можете назвать основные события-, которые вы считаете важными для лифтовой

### отрасли в 2021 году и которые влияют на нашу отрасль?

Во время пандемии мы быстро обновили нашу производственную программу и запасы полуфабрикатов в соответствии с меняющимися потребностями рынка и смогли адаптировать их в соответствии с новым коммерческим пониманием. Когда мы рассматривали 2021 год с объективной точки зрения, угроз, с которыми мы столкнулись, было больше, чем возможностей. В начале негативных последствий кризиса чипов, сужение в поставках сырья, внезапные изменения цен на сырье и непропорциональное повышение цен отрицательно сказались на нас и таких производственных компаниях, как мы. Еще одной из важнейших проблем является нехватка судов, оборудования и контейнеров, с которой сталкиваются логистические компании, и можно сказать, что сложность поиска контейнеров в этом процессе и связанный с этим чрезмерный рост цен.

**WE ARE SOLUTION  
PARTNER OF YOUR  
ARCHITECTURAL  
PROJECTS**

Konsan Sanayi Sit.  
Fevzi Çakmak Mah. 10753 Sk.  
No:8/1 Karatay/ KONYA

 +90 444 6 775

export@srlasansor.com



## SEARCH FOR THE ADVANTAGE IN THE MIDDLE OF THE CRISIS: LEBANON

Hassna EL KHOLDI  
STORK LIFT

Lebanon, the Republic is a country in Western Asia. It is located between Syria to the north and east and Israel to the south, while Cyprus lies to its west across the Mediterranean Sea; Lebanon borders Israel by land and Cyprus by sea. its location at the crossroads of the Mediterranean, Lebanon population is almost 7.000.000 with a complete surface of 10,452 square kilometers. With a beautiful geographical position on the coast, it is the smallest countries in the world and makes her a busy commercial and cultural center for the Middle East. The Lebanese officially speak Arabic language and the most of them can speak French too.

### EXPORTATION and IMPORTATION:

LEBANON's economy is based on export where it has multiple trade agreements, including the Greater Arab Free Trade Area (GAFTA), Euro-Mediterranean Association Agreement and the European Free Trade Association (EFTA). According to the statistics of the General Directorate of Customs, the value of Lebanese imports in 2020 amounted to about 11.3 billion dollars, and the value of exports amounted to 3.5 billion dollars. Lebanon's total imports are \$19.2 billion, of which \$1.7 billion (8.9 percent) originate in the United States. The United States is Lebanon's largest supplier of imported goods, followed by China, Greece, Russia and Italy. Major U.S. exports to Lebanon are mineral fuel and oil (\$841 million), automotive (\$253 million),

chemical industrial products (\$192 million), machinery and electrical instruments (\$98 million), prepared foodstuffs, vegetable products (\$96 million), and beverages and tobacco (\$54 million).

Lebanon is the 112th largest export economy in the world and the 60th most complex economy according to the Economic Complexity Index (ECI). In 2017, Lebanon exported \$3.91B and imported \$20.8B, resulting in a negative trade balance of \$16.9B. In 2017 the GDP of Lebanon was \$53.6B and its GDP per capita was \$14.5k.

The top exports of Lebanon are Gold (\$444M), Computers (\$233M), Scrap Iron (\$179M), Scrap Copper (\$167M) and Jewellery (\$154M), using the 1992 revision of the HS (Harmonized System) classification. Its top imports are Refined Petroleum (\$3.77B), Cars (\$1.28B), Packaged Medicaments (\$953M), Gold (\$668M) and Raw Iron Bars (\$396M). The top export destinations of Lebanon are South Africa (\$316M), the United Arab Emirates (\$265M), Syria (\$246M), Saudi Arabia (\$239M) and Switzerland (\$237M). The top import origins are China (\$1.89B), the United States (\$1.73B), Italy (\$1.73B), Greece (\$1.4B) and Germany (\$1.12B).

The top imports of Lebanon are Refined Petroleum (\$3.18B), Cars (\$864M), Packaged Medicaments (\$741M), Jewellery (\$428M),

and Gold (\$376M), importing mostly from United Arab Emirates (\$1.71B), China (\$1.67B), Italy (\$1.31B), Greece (\$1.3B), and Turkey (\$1.11B).

Just like many other countries Some external and internal factors defines the actual situation of Lebanon economy , High living cost and the instability of the rate of the USD made the purchase value decrease to the minimum. Port explosion of August 4, 2020 destroyed much of the business areas and the most active city in lebanon. Beirut is the capital of the country and economically is the center business conventions and also the first destination of the tourists from all over the World. There are 58 towers in Beirut the smallest one MANARA 587- 88 Meters 18 floors this was built 2005 while the tallest one is SAMARA BEIRUT -195 METERS-50 FLOORS was built in 2016.

Based On a visit on the site i came across to many companies i can just resume and say that the Construction sector is growing on a slow basis, but the old Project are still continuing and the movement for the elevator and lifts products is still having it's live market. We can not say the country it's over, it is expected that maybe after the election the sights will be clearer fort Lebanon and it is expecting a good reform globally on it's economy and especially that the current government is working on regaining the good relationship between the other countries of the middle east such Saudia Arabia, UAE and Qatar. The International Monetary Fund offers a reform program to lebanon, On the other hand, Israël and Lebanon government are discussing The Blue Line talks in order to reach agreements on a number of contentious areas along the Blue Line. Also Iran based on an earlier Visit also are offering Support to the economy of Lebanon if Hezbollah Asked so. Lebanon is the door of the middle east and is your to discover more potentiel customers in the middle east keep an eye on it.



*Always to higher ...*

We have been with you  
since 2007 with our experienced staff ...



Manufacture of cabin, full and semi-automatic  
elevator doors and other elevator materials...

Package elevator sale...

Technical support and system solutions ...



CEYAS ASANSÖR İNŞ. ELK. KİMYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Başak Mah. Konya Ereğli Cd. No: 66/1 Karatay / KONYA / TÜRKİYE

Tel: +90 332 3427234 GSM: +90 532 5904125 Faks: +90 332 3427235

E-mail: info@ceyasaasansor.com - ceyas\_asansor@hotmail.com

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

## ERKAN LIFT WE AIM TO EXPORT 60 PERCENT OF OUR PRODUCTION IN 2022



Hüseyin Gövez, Sales and Marketing Manager of Erkan Lift, which has been operating

in regulator, elevator brake, hydraulic buffer, ring pulleys and handrail types since 2001, stated that 2021 exports increased by 50 percent compared to 2020. Stating that they exported 33 percent of their production and the share of exports in their total turnover exceeded 35 percent, Hüseyin Gövez noted that they were hopeful for 2022.

Hüseyin Gövez, Sales and Marketing Manager of Erkan Lift, stated that they continue their production with more than 40 personnel in their 1.800 square meter indoor and 8.200 square meter outdoor facilities; "We are very hopeful for 2022. The year 2022 started much better than 2021 and I believe it will continue like that. We have doubled our production capacity by enlarging our machinery park with the 4 million investment we made in 2020. With this investment, our exports in 2021 increased 50 percent compared to the previous year. We aim to increase the export share in our total production, which

## نهدف إلى تصدير ٦٠ بالمائة من إنتاجنا في عام ٢٠٢٢

صرح حسين جوفيز مدير المبيعات والتسويق لشركة Erkan Lift التي تصنع منظمات السرعة وفرامل المصاعد والعازل الهيدروليكي والبكرات الحلقية وأنواع الدرابزين منذ عام ٢٠٠١ بأن صادرات ٢٠٢١ زادت بنسبة ٥٠٪ مقارنة بعام ٢٠٢٠. كما أشار حسين جوفيز إلى أنهم صدّروا ٣٣ في المائة من إنتاجهم وأن حصة الصادرات لإجمالي مبيعاتهم تجاوزت ٣٥ في المائة، وأشار إلى أنهم متفائلون في عام ٢٠٢٢.

صرح مدير المبيعات والتسويق لـ Erkan Lift إركان جوفيز إلى أنهم يواصلون إنتاجهم مع أكثر من ٤٠ موظفا في مرافق الإنتاج البالغة مساحتها المغلقة ١,٨٠٠ متر مربع والمساحة المفتوحة ٨,٢٠٠ متر؛ بأنهم متفائلون للغاية في عام ٢٠٢٢. وقال: «بدأ عام ٢٠٢٢ بشكل أفضل بكثير من عام ٢٠٢١ وأعتقد أنه سيستمر على هذا النحو. ومن خلال الاستثمار البالغ ٤ ملايين الذي قمنا به في عام ٢٠٢٠، قمنا بزيادة مجموعة الآلات لدينا ومضاعفة طاقتنا الإنتاجية. بفضل هذا الاستثمار الذي قمنا به، زادت

## ERKAN LIFT МЫ СТРЕМИМСЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ 60 ПРОЦЕНТОВ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ В 2022 ГОДУ

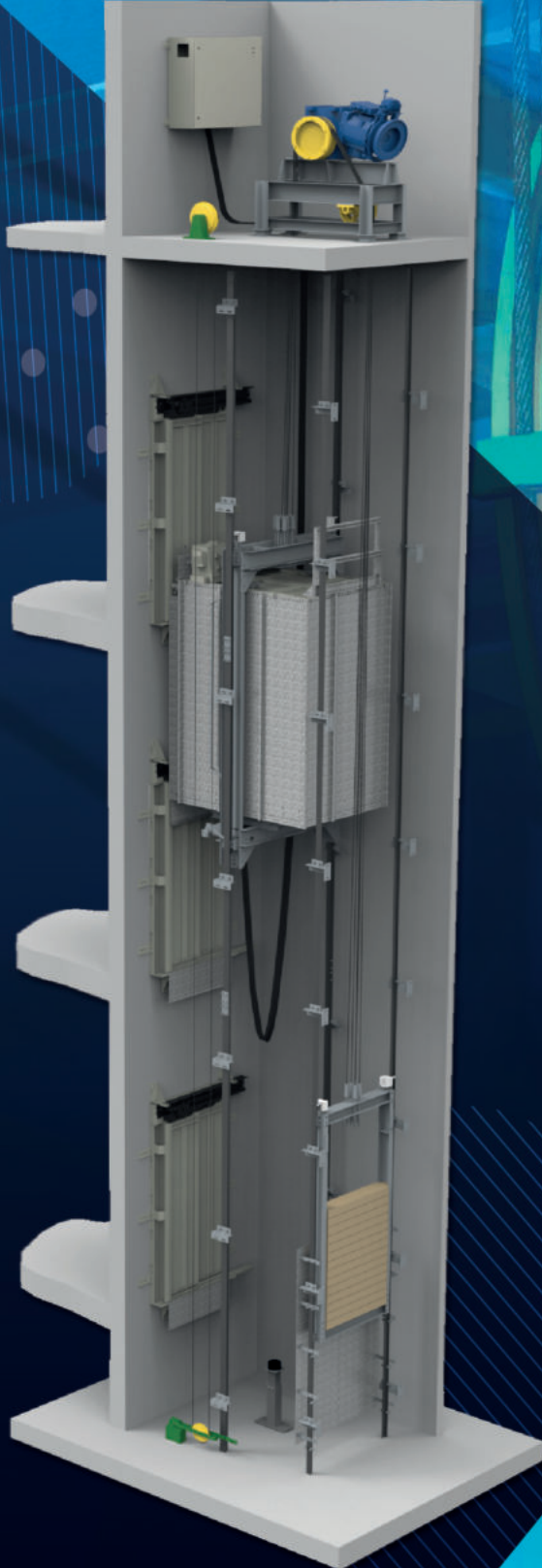
Хусейн Гёвез, менеджер по продажам и маркетингу компании Erkan Lift, которая занимается производством регуляторов, тормозов лифтов, гидравлических буферов, кольцевых шкивов и поручней с 2001 года, заявила, что экспорт в 2021 году увеличился на 50 процентов по сравнению с 2020 годом. Заявив, что они экспортировали 33 процента их производство и доля экспорта в их общем обороте превышали 35 процентов, Хусейн Гёвез отметил, что они надеются на 2022 год.

Хусейн Гёвез, менеджер по продажам

и маркетингу Erkan Lift, заявил, что они продолжают производство с более чем 40 сотрудниками на своих крытых площадях площадью 1800 квадратных метров и на открытых площадках площадью 8200 квадратных метров: «Мы очень надеемся на 2022 год. 2022 год начался намного лучше, чем 2021, и я верю, что так будет и дальше. Мы удвоили наши производственные мощности, увеличив наш машинный парк за счет инвестиций в 4 миллиона долларов, которые мы вложили в 2020 году. Благодаря этим инвестициям, наш экспорт в 2021 году увеличился на 50



**ERKAN**  
ALÜMİNYUM ASANSÖR İNŞAAT  
DIŞ TİC. SAN. & TİC. LTD. ŞTİ. **LIFT**



**COMPLATE  
ELEVATOR  
SYSTEMS**

## **SAFETY EQUIPMENT**

GLIPPED INSPECTION BRAKE  
GLIPPED BRAKE  
L-FRAME TYPE GLIPPED BRAKE  
MRL HANGER  
MOVABLE SHEET METAL SKATING  
A3 81-20 SPEED REGULATOR  
REGULATOR TENSION PULLEY  
PULLEY



**YOUR SAFETY  
IS IMPORTANT  
FOR US...**



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

Tatlıcak Mh. Köksoylar Sk. No:36 Karatay / Konya - TURKEY  
Phone: +90 332 342 39 28 WhatsApp: +90 546 582 53 03  
bilgi@erkanelift.com.tr - satis@erkanelift.com.tr  
sevincgozel@erkanelift.com.tr

was 33 percent last year, to 60 percent in 2022. We participate in domestic and international fairs to achieve our goal. We make customer visits supported by printed and visual materials and continue to present new products with the support of product development and R&D to our customers.

As a company, we are constantly expanding and renewing our machine park. In order to increase our production and quality, we sustain the vocational training of our colleagues by attaching importance to employment. We

support our new machine park with more equipped and trained personnel.

We do not compromise on quality, mass production, reasonable prices and fast delivery. And we think that this approach has made us a preferred brand in the industry.

We have turned the restrictions in the world, disruptions in the supply chain and delays in the production phase into an advantage thanks to our ability to keep strong stocks and mass production during the pandemic that has been challenging us since 2020."



صادراتنا بنسبة ٥٠ في المائة في عام ٢٠٢١ مقارنة بالعام السابق. ونهدف إلى زيادة حصة التصدير في إجمالي إنتاجنا والتي كانت ٣٣ في المائة العام الماضي إلى ٦٠ في المائة في عام ٢٠٢٢. هذا ومن أجل الوصول إلى هدفنا، نشارك في المعارض المحلية والدولية. كما نواصل القيام بزيارات لعملائنا مدعومة بمواد مطبوعة ومرئية ومنتجات جديدة ناتجة عن عمليات البحث والتطوير.

كشركة ، نعمل باستمرار على توسيع وتجديد مجمع الماكينات لدينا. من أجل زيادة إنتاجنا وجودتنا، كما نواصل التدريب المهني لزملائنا من خلال إعطاء أهمية للتوظيف. ونحن ندعم مجموعة الماكينات الجديدة لدينا بموظفين أكثر تجهيزا وتدريباً.

نحن لا نتنازل عن الجودة والإنتاج الضخم والأسعار المعقولة والتسليم السريع. ونعتقد أن هذا النهج قد جعلنا علامة تجارية مفضلة في الصناعة.

لقد حولنا القيود في العالم، والاضطرابات في سلسلة التوريد والتأخير في مرحلة الإنتاج إلى ميزة لصالحنا بفضل قدرتنا على الاحتفاظ بمخزونات قوية وإنتاج ضخم خلال الوباء الذي بدأ منذ عام ٢٠٢٠».

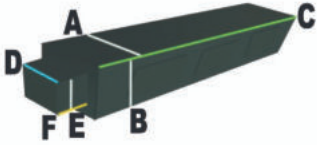
процентов по сравнению с предыдущим годом. Мы стремимся увеличить долю экспорта в нашем общем объеме производства, которая составляла 33 процента в прошлом году, до 60 процентов в 2022 году. Мы участвуем во внутренних и международных выставках для достижения нашей цели. Мы посещаем клиентов с печатными и визуальными материалами и продолжаем представлять нашим клиентам новые продукты при поддержке разработки продуктов и исследований.

Как компания, мы постоянно расширяем и обновляем наш машинный парк. Чтобы увеличить наше производство и качество, мы поддерживаем профессиональную подготовку наших коллег,

придавая большое значение занятости. Мы поддерживаем наш новый машинный парк более оснащенным и обученным персоналом.

Мы не идем на компромисс в отношении качества, массового производства, разумных цен и быстрой доставки. И мы считаем, что такой подход сделал нас предпочтительным брендом в отрасли.

Мы превратили ограничения в мире, сбои в цепочке поставок и задержки на этапе производства в преимущество благодаря нашей способности поддерживать высокие запасы и массовое производство во время пандемии, которая бросает нам вызов с 2020 года».



	A	B	C	D	E	F	KG	
EW-01	12 cm	16 cm	96 cm	8 cm	9 cm	4 cm	50 kg	
EW-02	12 cm	16 cm	76 cm	8 cm	9 cm	4 cm	42 kg	
EW-03	16 cm	16 cm	60 cm	8 cm	9 cm	4 cm	42 kg	
EW-04	12 cm	16 cm	60 cm	8 cm	9 cm	4 cm	32 kg	
EW-05	12 cm	16 cm	66 cm	8 cm	9 cm	4 cm	36 kg	
EW-06	12 cm	16 cm	56 cm	8 cm	9 cm	4 cm	30 kg	
EW-07	10 cm	10 cm	60 cm	10 cm	10 cm	10 cm	24 kg	
EW-08	12 cm	16 cm	82 cm	8 cm	12 cm	4 cm	45 kg	
Product Body Features								
Code	EW-01	EW-02	EW-03	EW-04	EW-05	EW-06	EW-07	EW-08
Body	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Metal	Plastic



**ÇOLAKOĞLU**®  
ELEVATOR



Çolakoğlu Asansör Ambalaj Tekstil Deri İnş. Taah. Madencilik San. Tic. Ltd. Şti

**Address:** Bozburun Mh. Ahmet Nuri Erikoğlu Cd. Gıda Toptancıları Sitesi 7121 Sk. H Blok No: 15-18-19 TR - 20085 Merkezefendi / DENİZLİ / TURKEY

**Phone:** + 90 258 372 23 66 **Fax:** + 90 258 372 23 67 **GSM:** + 90 507 662 95 90 & + 90 542 455 45 85  
info@colakoglutd.com.tr • colakoglutd@msn.com • colakoglutd@gmail.com

## KEPI WILL FOCUS ON PACKAGE ELEVATOR SYSTEMS IN ITS NEW FACILITY



Kepi Elevator Systems, which was founded by Emre İpek in 2015 and continued its activities in 2016 with the partnership of Ertan Madencan, continued its path with elevator material sales by adding manufacturing. The company, which produces cabins, automatic doors, and steel constructions, has become

one of the most sought-after and leading companies in the industry by specializing in package elevators and equipment.

Kepi Elevator Systems, which moved to its new production facility with an indoor area of 4000 square meters in ASO 2nd OSB in order to increase its production capacity and speed up its export activities with its experience in package elevator systems, had the opportunity to expand its product range and take quick action.

Ertan Madencan, Factory Manager of Kepi Elevator Systems noted that they will make significant breakthroughs in both exports and production diversity with the advantages of moving to their new facility. Stating that they aim for a hundred percent customer satisfaction with faster, smoother, more reliable, and superior service to their customers with the expert staff they have empowered in their new facilities, Madencan said, "We have all domestic and imported elevator components. Within an elevator shaft, the components that will make the elevator work smoothly. We attach great importance to the sale of package elevator systems, which make up the

## ستركز KEPI على أنظمة المصاعد في منشأتها الجديدة

واصلت شركة Kepi Elevator Systems التي أسسها السيد أميرى إيبك في عام ٢٠١٥ وواصلت أنشطتها في عام ٢٠١٦ بشراكة مع السيد أرتان معدنجان، مسارها ببيع مواد المصاعد ومن ثم التحول للتصنيع. أصبحت الشركة، التي تنتج الكبائن والأبواب الأوتوماتيكية والهياكل المعدنية واحدة من أكثر الشركات المرغوبة والرائدة في هذا القطاع من خلال التخصص في المصاعد ومعداتنا.

أتاحت الفرصة لشركة Kepi Elevator Systems، التي انتقلت إلى منشأة الإنتاج الجديدة الخاصة بها بمساحة مغلقة تبلغ ٤٠٠٠ متر مربع في ASO 2nd OSB من أجل زيادة قدرتها الإنتاجية وتسريع أنشطة التصدير من خلال خبرتها في أنظمة مصاعد الحزمة. لتوسيع نطاق منتجاتها واتخاذ إجراءات سريعة.

أشار أرتان معدنجان مدير مصنع Kepi Elevator Systems إلى أنهم سيقفون قفزات كبيرة في كل من الصادرات وتنوع الإنتاج بفضل الانتقال إلى منشأتهم الجديدة. وقال معدنجان إنهم يهدفون إلى تقديم خدمة أسرع وأكثر سلاسة وموثوقية وتفوقا لعملائهم وسوف يحرصون على إرضاء العملاء بنسبة ١٠٠٪ عبر الموظفين الخبراء في منشأتهم الجديدة، وقال «لدينا جميع مكونات المصاعد

## KEPI СОСРЕДОТОЧИТСЯ НА СИСТЕМАХ ПАКЕТНЫХ ЛИФТОВ НА СВОЕМ НОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Kepi Elevator Systems, основанная Эмре Ипеком в 2015 году и продолжившая свою деятельность в 2016 году в партнерстве с Эртаном Маденджан продолжила свой путь с продаж материалов для лифтов, добавив производство. Компания, которая производит кабины, автоматические двери и стальные конструкции, стала одной из самых востребованных и ведущих компаний в отрасли, специализируясь на пакетных лифтах и оборудовании.

Компания Kepi Elevator Systems, которая переехала на новое производственное предприятие с внутренней площадью 4000 квадратных метров по адресу ASO 2nd OSB, чтобы увеличить свои производственные мощности и ускорить свою экспортную деятельность благодаря своему опыту в системах пакетных лифтов, получила

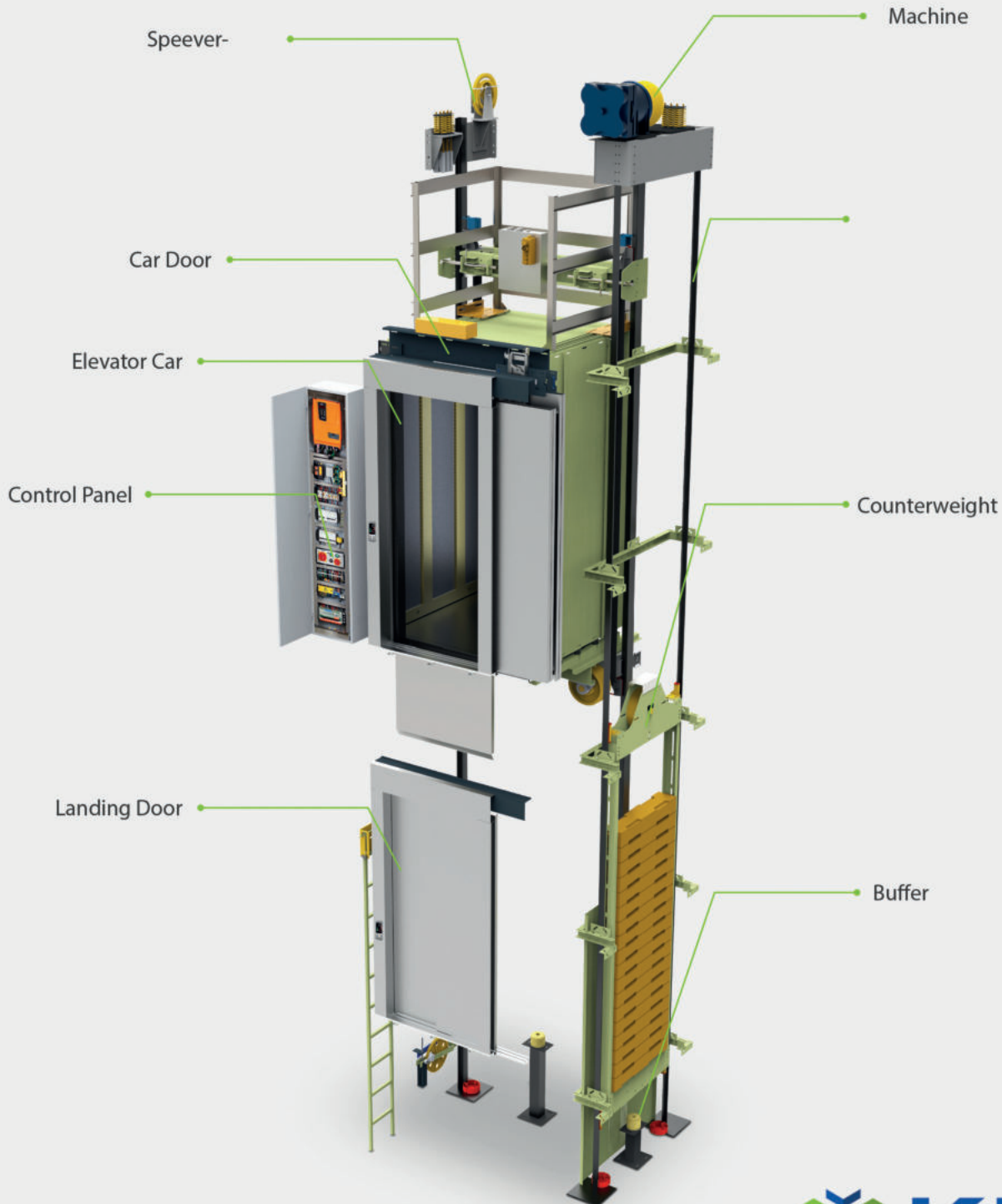
возможность расширить свою деятельность. ассортимент продукции и действовать быстро.

Эртан Маденджан, менеджер завода Kepi Elevator Systems, отметил, что они сделают значительный прорыв как в экспорте, так и в разнообразии производства благодаря преимуществам переезда на новое предприятие. Заявив, что они стремятся к стопроцентной удовлетворенности клиентов за счет более быстрого, бесперебойного, более надежного и превосходного обслуживания своих клиентов с помощью опытного персонала, которого они предоставили на своих новых объектах, Маденджан сказал: «У нас есть все отечественные и импортные компоненты лифтов, шахта лифта, компоненты, которые обеспечат бесперебойную работу лифта. Мы придаем большое значение продаже комплект-

## MRL SYSTEM

“ Your solution partner in the  
package elevator ”

KEPI MRL system is the new generation system of the electric lift that offers an ideal solution for residential, commercial and public buildings based on an innovative modular design. KEPI MRL system has been designed specifically to permit optimised use of space and energy consumption in buildings.



whole of it. When our customers inform us about the dimensions of the well, we offer them a shaft layout based on the features and dimensions they want, and we help them in choosing the right product."

Underlining that as Kepi family, their main goal is to supply their customers with package elevator systems, Ertan Madencan noted that they have completed the projects of their customers and business partners, from the design part of the elevator to the follow-up and realization of the manufacturing processes, completely error-free and with optimum cost.

"The most common issue we encounter in customer feedback and surveys is that we provide complete package materials. However, I think that our engineering team's experience in project design, the integrity of the services we provide and our unique cabin designs making a difference are our main reasons for preference." Ertan Madencan explained the process that led to the necessity to move production facilities to a new location as a company: "We were only manufacturing cabins in the last months

of 2019. Our production facility was only capable of manufacturing cabins. We started to experience space problems when we started manufacturing automatic doors. First, we tried to solve the space problem with additional buildings around OSTİM. However, we had difficulties in producing in different buildings. Finally, we had we moved to our new production facility where we can carry out all our production and services together.

We provide services to our customers in an area of 4000 square meters in our new production facility. In our production facility, we have had the opportunity to take faster action to increase customer satisfaction and expand our product range. Together with the latest technology sheet metal processing machines such as laser cutting, press brake bending, etc. in our machine park, we carry out our productions as required by the era in the process from design to the final product. We continue our preparations for future demands by planning our new machinery investments in line with our future goals. After the process of moving to the new factory, our need for qualified personnel

المحلية والمستوردة. ونحن نولي أهمية كبيرة لبيع أنظمة المصاعد الكاملة، والتي تشكل جميع المكونات التي ستجعل المصعد يعمل بسلاسة في بئر المصعد. عندما يخبرنا عملاؤنا عن أبعاد الآبار، فإننا نقدم لهم تخطيطا جيدا بناء على الميزات والأبعاد التي يريدونها، ونساعدهم في اختيار المنتج المناسب».

أكد إرتان معدنجان بأن هدفهم الرئيسي كعائلة Kepi هو تزويد عملائهم بأنظمة المصاعد الكاملة، وأشاروا إلى أنهم يقومون بإعداد مشاريع عملائهم وشركائهم التجاريين من تصميم المصعد إلى المتابعة وتحقيق عمليات التصنيع بالكامل للتأكد من خلوها من أي أخطاء ولتحديد التكلفة المثلى.

«الموضوع الأكثر أهمية الذي نلاحظه في استطلاعات رأي عملائنا هو أننا نقدم كافة مواد المصاعد الكاملة من دون أي نقص. من ناحية أخرى أعتقد أن خبرة فريقنا الهندسي في تصميم المشروع، ونزاهة الخدمات التي نقدمها، والاختلاف في تصميمات الكابين الأصلية لدينا هي من بين الأسباب الرئيسية التي تجعل الأفضل». هذا وقد شرح إرتان معدنجان المرحلة التي أدت إلى نقل مرافق الإنتاج الخاصة بهم إلى الموقع الجديد قائلاً:

«في الأشهر الأخيرة من عام ٢٠١٩ كنا نصنع الكابائن فقط. وقد كانت منشأة الإنتاج الخاصة بنا قادرة فقط على تصنيع الكابائن. بدأنا في مواجهة مشاكل المساحة الضيقة عندما بدأنا في تصنيع الأبواب الأوتوماتيكية. في البداية حاولنا حل مشكلة المساحة بمباني إضافية في منطقة OSTİM ومع ذلك، واجهنا صعوبات بالإنتاج في مبان مختلفة، وأخيراً انتقلنا إلى منشأة الإنتاج الجديدة الخاصة بنا حيث تمكننا من تنفيذ جميع عمليات الإنتاج والخدمات

ных лифтовых систем, которые составляют его целое. Когда наши клиенты сообщают нам о размерах шахтного колодца, мы предлагаем им компоновки вала на основе характеристик и размеров, которые они хотят, и мы помогаем им в выборе правильного продукта».

Подчеркивая, что главная цель семьи Кепи — поставлять своим клиентам системы пакетных лифтов, Эртан Маденджан отметил, что они выполнили проекты своих клиентов и деловых партнеров, от проектирования лифта до последующего контроля и реализации производственных процессов, полностью безошибочно и с оптимальной стоимостью.

«Самая распространенная проблема, с которой мы сталкиваемся в отзывах клиентов и опросах, заключается в том, что мы предоставляем полные комплекты материалов. Однако я думаю, что

опыт нашей инженерной команды в разработке проектов, целостность предоставляемых нами услуг и наши уникальные дизайны кабин, имеющие значение, являются нашими преимуществами. основные причины предпочтения». Эртан Маденджан объяснил процесс, который привел к необходимости переноса производственных мощностей на новое место для компании: «В последние месяцы 2019 года мы производили только кабины. Наше производственное предприятие было способно производить только кабины. У нас начались проблемы с пространством, когда мы начали производить автоматические двери. Во-первых, мы попытались решить проблему пространства с помощью дополнительных зданий вокруг OSTİM. Однако у нас были трудности с производством в разных зданиях. В конце концов, мы переехали в наш новый производственный объект, где мы можем выполнять все наши производства и услуги под одной крышей.



# EURO-LIFT

**Targi Kielce**  
exhibition & congress centre

## The 6<sup>th</sup> International Lifts Exhibition EURO-LIFT

05-06 OCTOBER 2022

Kielce, Poland



[euro-lift.targikielce.pl](http://euro-lift.targikielce.pl)

**EURO-LIFT - Central and Eastern Europe's only B2B,  
lift industry's exhibition**

has increased significantly, especially in the automatic door and cabin department. We are still recruiting new staff.

The biggest factor in our decision to move was our capacity utilization rate and the problems experienced in process transfers. We have now largely surpassed these, and we continue to work on developing new production systems to further increase our capacity."

**- We achieved an intense export pace**

Ertan Madencan, who stated that the quality of the response to their own demands is one of the factors that import-oriented foreign customers pay particular attention to, said that they achieved an intense export pace with the qualified returns they provided to the demands from abroad, the fairs they attended and the contributions of the foreign trade units.

Stating that they focused on the Turkic Republics, the Middle East and Russia as the target market in particular, Madencan said, "For this purpose, we established a dealership in Uzbekistan and started to provide services including

assembly. We are trying to position our productions on the export axis at a rate of 80 percent.

In our manufacturing facilities, we are currently producing elevator automatic doors, cabin, carcass and steel construction. We aim to be among the top 5 companies in Turkey by expanding the scope of our automatic door products, increasing our market share with qualitative diversity and increases in quantity.

We will continue to offer our customers innovative and special designs that will make a difference in our elevator cabin production. In this direction, we aim to increase the awareness of the 'KEPI' brand with cabin designs that we have specially made for our overseas customers and their projects."

Ertan Madencan, Factory Manager of Kepi Elevator Systems continued his words; "As a person who especially follows every issue of Asansör Vizyon Magazine, I was pleased to conduct this interview. On behalf of our company, we thank the Asansör Vizyon family for this nice conversation."

معا.

قدم خدمات لعملائنا على مساحة ٤٠٠٠ متر مربع في منشأة الإنتاج الجديدة الخاصة بنا. وقد أتاحت لنا الفرصة بفضل منشأة الإنتاج الخاصة بنا لاتخاذ إجراءات أسرع لزيادة رضا العملاء وتوسيع نطاق منتجاتنا .

هذا ونقوم بالإنتاج من مرحلة التصميم وحتى المنتج الأخير بالاعتماد على أحدث المكنات المتطورة كماكينة القصر بالليزر وماكينة الطي الصفائح الحديدية بما يتوافق مع أحدث متطلبات العصر.

وتماشياً مع أهدافنا المستقبلية، نخطط لاستثمارنا الجديدة في الآلات اليوم ونواصل استعداداتنا بشكل كامل للطلبات المستقبلية.

وبعد الانتقال إلى المصنع الجديد، ازدادت حاجتنا إلى موظفين مؤهلين بشكل كبير، خاصة في قسم الباب الأوتوماتيكي والكابين. وما زلنا نوظف موظفين جدد.

كان العامل الأكبر في قرارنا بالانتقال هو معدل استخدام القدرات لدينا والمشاكل التي واجهناها في عمليات النقل. ولقد تجاوزنا تلك المشاكل إلى حد كبير ، ونواصل العمل على تطوير أنظمة إنتاج جديدة لزيادة استطاعتنا».

**- لقد توصلنا الى وتيرة تصدير مكثفة**

صرح إرتان معدنجان بأن العملاء في خارج البلاد الذين يعتمدون على الاستيراد في أعمالهم يولون اهتماما كبيرا الى الدقة في تأمين

Мы предоставляем услуги нашим клиентам на площади 4000 квадратных метров в нашем новом производственном помещении. На нашем производственном объекте у нас была возможность принять более быстрые меры для повышения удовлетворенности клиентов и расширения ассортимента нашей продукции.

Вместе с новейшими станками для обработки листового металла, такими как лазерная резка, гибка листового металла и т. д. в нашем машинном парке, мы изготавливаем нашу продукцию в соответствии с требованиями эпохи в процессе от проектирования до конечного продукта.

Мы продолжаем готовиться к будущим потребностям, планируя инвестиции в новое оборудование в соответствии с нашими будущими целями.

После переезда на новый завод наша потребность в квалифицированном персонале значительно возросла, особенно в отделе автоматических дверей и кабин. Мы все еще набираем новый персонал.

Важнейшим фактором, повлиявшим на наше решение о переезде, была степень использования наших мощностей и проблемы, возникшие при переносе процессов. Сейчас мы в значительной степени превзошли их и продолжаем работать над разработкой новых производственных систем для дальнейшего увеличения наших мощностей».

**- Мы достигли интенсивного темпа экспорта**  
Эртан Маденджан , заявивший, что качество реагирования на их собственный спрос является одним из факторов, на который обращают особое внимание иностранные клиенты, ориентированные на импорт, сказал, что они

27-29 MAYIS 2022 - SAFEX ALGERIA

2

SALON LIFT EXPO ALGERIA  
ALGERIA SAFEX EXPO CENTER



PAVILLON U

Palais des Expositions, Pins Maritimes Algiers –Algeria

2. ULUSLARARASI ASANSÖR FUARI  
CEZAYIR SAFEX FUAR ALANI

2. INTERNATIONAL EXHIBITION FOR ELEVATORS ESCALATORS AND COMPONENTS

[www.liftexpo-algeria.com](http://www.liftexpo-algeria.com)

ORGANIZED BY:

MEDIA PARTNER:

  
MENA MANAGEMENT  
Phone: +90 549 540 63 61  
Email: [contact@liftexpo-algeria.com](mailto:contact@liftexpo-algeria.com)



LIFTVISION

LIBERTE





LIFT EXPO  
  
ALGERIA







# INDUSTRIA TURCA DEL ASCENSOR

## Revista Digital

Ascensores y Componentes Turcos para América Latina



### COUNTRIES TO BE DISTRIBUTED

- |                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| <b>Argentina: 1120</b> | <b>El Salvador: 15</b>   |
| Brasil: 668            | Honduras: 12             |
| <b>México: 347</b>     | <b>Nicaragua: 10</b>     |
| Chile: 332             | Bahamas: 7               |
| <b>Colombia: 285</b>   | <b>Jamaica: 6</b>        |
| Perú: 190              | Guyana: 5                |
| <b>Venezuela: 142</b>  | <b>Cuba: 4</b>           |
| Panamá: 70             | Curacao: 3               |
| <b>Bolivia: 55</b>     | <b>Aruba: 3</b>          |
| Uruguay: 53            | Trinidad                 |
| <b>Ecuador: 48</b>     | Tobago: 3                |
| Paraguay: 35           | <b>Haiti: 3</b>          |
| <b>Costa Rica: 27</b>  | Martinica: 2             |
| Guatemala: 25          | <b>Guayana</b>           |
| <b>Puerto Rico: 18</b> | <b>Francesa: 2</b>       |
| República              | Barbados: 2              |
| Dominicana: 16         | <b>Turks y Caicos: 2</b> |

**LIFTVISION**   
www.liftvisionmagazine.com *magazine*

REVISTA DEL  
**ASCENSOR**  
www.revdelascensor.com

## ARGESET ELEKTRONIK INTRODUCED 3 DIFFERENT NEW PRODUCT GROUPS AT THE ELEVATOR ISTANBUL FAIR



"As the Argeset Elektronik family, we are excited to come together as an industry again on the occasion of the Elevator Istanbul Fair after a long

time." Argeset Elektronik General Manager Ünay Çınar noted that although the fair periods passed with intense work and haste, they always provided extraordinary contributions to themselves, their businesses, and the industry.

Çınar said, "The two-year pandemic period has passed, even though this period has passed with closures, restrictions and industrial contractions, it gave us the opportunity to restructure and organize our businesses. We had the opportunity to do many vital control activities that we could not squeeze between the intense production and

## قدمت Argeset Elektronik ثلاث مجموعات مختلفة من المنتجات الجديدة في معرض إسطنبول للمعارض

قال أوناي Çınar المدير العام لشركة Argeset Electronics «نحن عائلة Argeset Elektronik، متحمسون للالتقاء مع القطاع مرة أخرى بمناسبة معرض إسطنبول للمعارض بعد فترة زمنية طويلة». أشار إلى أنه على الرغم من أن الفترات العصيبة التي مروا بها وعملوا فيها بشكل مكثف وسريع، إلا أنهم قدموا دائما مساهمات استثنائية لأنفسهم ولمنشأتهم والقطاع أيضا. وقال Çınar: «لقد مرت فترة الوباء التي استمرت عامين، وعلى الرغم من أن هذه الفترة مرت بإغلاق وقيود وانكماشات قطاعية، إلا أنها منحتنا الفرصة لإعادة هيكلة وتنظيم أعمالنا. لقد أتاحت لنا الفرصة للقيام بالعديد من أنشطة التحكم الحيوية في غضون ذلك لم تتمكن من الضغط بين جدول الإنتاج والمبيعات المكثف».

وفي إشارة إلى أنهم يبذلون جهدا كبيرا لمواكبة التطورات التكنولوجية التي تتقدم بوتيرة مذهلة ولتطوير منتجاتهم،

## ARGESET ELEKTRONIK ПРЕДСТАВИЛА 3 НОВЫЕ ГРУППЫ ИЗДЕЛИЙ НА ВЫСТАВКЕ ELEVATOR ISTANBUL FAIR.

«Как Argeset Elektronik, мы рады снова собраться вместе по случаю Стамбульской выставки лифтов после долгого перерыва». Генеральный директор Argeset Elektronik Юнай Чинар отметил, что, хотя периоды выставок проходили в напряженной работе и спешке, они всегда вносили исключительный вклад в себя, свой бизнес и отрасль. Чинар сказал: «Двухлетний период пандемии прошел, хотя этот период прошел с закрытием, ограничениями и промышленными сокращениями, он дал нам возможность реструктурировать и организовать наш бизнес. Тем временем у нас была возможность выполнить множество важных контрольных

мероприятий, которые мы не могли втиснуть между интенсивным графиком производства и продаж.

Отметив, что они прилагают огромные усилия, чтобы идти в ногу с технологическими разработками, которые развиваются с головокружительной скоростью, и развивать свою продукцию, Чинар сказал, что у них была возможность наблюдать, откуда взялась турецкая лифтовая промышленность в течение более чем двадцать пять лет. «Мы гордимся тем, чего достигли. Мы были бы счастливы, если бы смогли немного внести свой вклад в этот успех». Юнай Чинар

sales schedule." said.

Noting that they are making a great effort to keep up with the technological developments that are advancing at a dizzying pace and to develop their products, Çınar said that they had the opportunity to observe where the Turkish elevator industry came from over a period of more than twenty-five years. "We are proud of the point we have reached. We would feel happy if we were able to contribute a little to this success." Ünay Çınar said, "The summary of the work is that, in addition to the products we exhibited at the previous fair, our new works and new products will take place and be exhibited at this fair. As in all areas, elevator products are now easy to assemble and disassemble, compact, ergonomic, and economical products are preferred. Our new products are designed and produced in line with this line. Argeset Elektronik is a company that only



produces elevator buttons and button panels. Our business is fully focused on this production line and specializes in this.

Our aim is to offer the best to our customers under the most favorable conditions. Our R&D studies continue non-stop. We try to offer the best products and services by considering the demands, suggestions and complaints from our customers. Although we pay attention to technological and economic criteria in our products, the feature that we consider more important is strength and durability. This is a very important point as our products are available for public use.

- We have 3 different new product

قال جينار إنه أتاحت لهم الفرصة لمراقبة تطور قطاع المصاعد التركي طيلة السنوات الخمسة وعشرون الماضية. وقال: «نحن فخورون بالمكانة التي وصلنا إليها. سنشعر بالسعادة إذا تمكنا من المساهمة قليلاً في هذا النجاح.» وأضاف أوناي جينار قائلاً: «باختصار شديد، لن نقوم بعرض منتجاتنا فقط في المعرض، بل سنقوم بعرض أعمالنا ومنتجاتنا الجديدة أيضاً في هذا المعرض. كما هو الحال في كل مجال، نفضل الآن منتجات المصاعد لسهولة التجميع والتفكيك، والمنتجات المدمجة والمرحة والاقتصادية، لذلك تم تصميم منتجاتنا الجديدة وإنتاجها بما يتماشى مع هذا المنحى. Argeset Elektronik هي شركة تنتج فقط أزرار المصاعد ولوحات الأزرار. ويركز عملنا بشكل كامل على خط الإنتاج لهذه المنتجات.

هدفنا هو تقديم الأفضل لعملائنا في ظل أفضل الظروف. تستمر دراسات البحث والتطوير لدينا بلا توقف. نحاول تقديم أفضل المنتجات والخدمات من خلال مراعاة الطلبات والاقتراحات والشكاوى من عملائنا. وعلى الرغم من أننا نولي اهتماماً للمعايير التكنولوجية والاقتصادية في منتجاتنا، إلا أن الميزة التي نعتبرها أكثر أهمية هي القوة والمتانة. وهذه نقطة في غاية الأهمية لأن منتجاتنا متاحة للاستخدام العام.

- لدينا 3 مجموعات مختلفة من المنتجات الجديدة من بين المنتجات التي عرضوها في المعرض. «مجموعة أزرار الكيبين المدمجة المستخدمة في أنظمة

сказал: «Итог работы заключается в том, что в дополнение к продуктам, которые мы выставляли на предыдущей выставке, на этой выставке будут представлены наши новые работы и новые продукты. Как и во всех областях, изделия и продукция для лифтов теперь легко для сборки и разборки предпочтительны компактные, эргономичные и экономичные продукты. Наши новые продукты разработаны и произведены в соответствии с этой линией. Argeset Elektronik – компания, которая производит только кнопки для лифтов и кнопочные панели. Наш бизнес полностью сосредоточен на этой производственной линии и специализируется на этом.

Наша цель – предложить нашим клиентам лучшее на самых выгодных условиях. Наши

исследования и разработки продолжают непрерывно. Мы стараемся предлагать лучшие продукты и услуги, учитывая требования, предложения и жалобы наших клиентов. Несмотря на то, что мы обращаем внимание на технологические и экономические критерии в наших продуктах, мы считаем, что более важным свойством является прочность и долговечность. Это очень важный момент, так как наши продукты доступны для общего пользования.

- На выставке мы представили 3 разные новые группы изделий.

«Компактная группа шкафовых панелей, используемая в системах последовательной связи»

Эта группа изделий отвечает требованиям новых правил, совместима с основными системами управления последовательной связью,

**groups among the products they exhibited at the fair**

**'Compact cabinet panel group used in serial communication systems'**

It is a product group that meets the requirements of the new regulations, is compatible with the major serial communication control systems used in the industry and offers ease of assembly and connection.

This product, which is highly appreciated with its large dot matrix display system, also offers a very economical solution with its integrated structure. This product group, which can add many features and adapt to new technologies with its plug play structure, is the closest to being our main product.

**'Compact cabinet panel group used in parallel connected systems'**

Although this product is produced for parallel systems, it has a structure that minimizes the number of connections. Our product, which

meets the requirements of the new regulation, provides ease of assembly with the minimum number of connections. Our product, which has proven itself as the most used product numerically in cabinet panel groups, will continue to serve you for a long time.

**'Series and parallel floor panels group'**

Here, we are at the service of our customers with a new product group consisting of different display and button types. To explain without going into too much technical detail, some of these products, which are produced considering the demands of our customers, provide economic advantages, some provide aesthetics or great visuality, and some provide ease of assembly and connection.

**- The pandemic has radically changed our future lives and our outlook on life**

The pandemic has caused us to experience a situation and

**«الاتصالات التسلسلية»**

هي مجموعة منتجات تفي بمتطلبات اللوائح الجديدة، ومتوافقة مع أنظمة التحكم في الاتصالات التسلسلية الرئيسية المستخدمة في القطاع، وتوفر سهولة التجميع والتوصيل.

هذا المنتج الذي يحظى بتقدير كبير من خلال نظام العرض النقطي الكبير، يقدم أيضا حلا اقتصاديا للغاية بهيكلة المتكامل. ومجموعة المنتجات هذه التي يمكنها إضافة العديد من الميزات والتكيف مع التقنيات الجديدة من خلال هيكل التوصيل والتشغيل، تعتبر من المنتجات التي نصفها بمنتجنا الرئيسي.

**«مجموعة أزرار الكيبين المدمجة المستخدمة في الأنظمة المتصلة المتوازية»**

على الرغم من أن هذا المنتج يتم إنتاجه لأنظمة الاتصال المتوازي، إلا أنه يحتوي على هيكل يقلل من عدد التوصيلات. يوفر منتجنا، الذي يلبي متطلبات اللوحة الجديدة، سهولة التجميع بأقل عدد ممكن من التوصيلات. وسيستمر منتجنا الأكثر استخداما في الكيبين والذي اثبتت فعاليته بكل جدارة في خدمتكم لفترة طويلة.

**«مجموعة الأزرار الأرضية المتسلسلة والمتوازية»**

هنا نحن في خدمة عملائنا بمجموعة منتجات جديدة تتكون من أنواع مختلفة من الشاشات والأزرار. هذا ومن أجل الشرح بشكل مبسط ودون الخوض في الكثير من التفاصيل التقنية، فإن منتجاتنا هذه التي يتم إنتاجها مع مراعاة متطلبات عملائنا، البعض منها يتميز بكونها اقتصادية، وبعضها الآخر

используемыми в отрасли, и обеспечивает простоту сборки и подключения.

Этот продукт, получивший высокую оценку благодаря своей большой точечно-матричной системе отображения, также предлагает очень экономичное решение благодаря своей интегрированной структуре. Эта группа изделий, которая может добавлять множество функций и адаптироваться к новым технологиям благодаря своей структуре Plug Play, наиболее близка к тому, чтобы быть нашим основным продуктом.

**«Компактная группа шкафных панелей, используемая в системах параллельного подключения/и связи»**

Хотя этот продукт выпускается для параллельных систем, он имеет структуру, минимизиру-

ющую количество подключений. Наш продукт, отвечающий требованиям нового регламента, обеспечивает простоту сборки при минимальном количестве соединений. Наш продукт, зарекомендовавший себя как наиболее часто используемый продукт в группах шкафных панелей, будет служить вам еще долгое время.

**«Группа серийных и параллельных панелей пола»**

Здесь мы к услугам наших клиентов с новой группой изделий, состоящей из различных типов дисплеев и кнопок. Чтобы объяснить, не вдаваясь в технические подробности, некоторые из этих изделий, которые производятся с учетом требований наших клиентов, обеспечивают экономические преимущества, некоторые обеспечивают эстетику или отличный вид, а

restrictions that have not been experienced before in human history and has radically changed our future lives and our outlook on life. I have a hard time deciding whether the importance of fairs has increased or decreased after the pandemic. On the one hand, life has somehow started to be lived "from a distance". Distance education, remote-virtual shopping, remote-home work etc. and we started to get used to this situation and find it comfortable. However, on the other hand, the value of meeting one-on-one, being able to touch and experience the products live, and meeting the people who provide the services and products live, cannot be measured.

**- We are planning to attend one or two fairs if the calendar is suitable for 2023**

Although we haven't decided yet, we are planning to attend one or two fairs for 2023, not for the year 2022, or if the calendar is appropriate. Our products are used and sold abroad,

but our expectation is to reach more destinations and countries. International fairs offer great opportunities for companies with big goals. We can reach all potential customers in the country, but this situation is a little more difficult for abroad. I hope that the fairs will make this difficult situation easier.



يتميز بالجمال والديكور الأنيق، والمجموعة الأخيرة تتميز بسهولة التجميع والتركيب.

**- لقد غيّر الوباء حياتنا المستقبلية وتوقعاتنا للحياة بشكل جذري.**

لقد تسبب الوباء في وضع قيود لم نشهدها من قبل في تاريخ البشرية، وأدى إلى تغيير جذري في حياتنا المستقبلية ونظرتنا إلى الحياة. لا أدري إن كانت أهمية المعارض قد ازادت أو انخفضت بعد الوباء. فمن ناحية بدأنا نعيش حياتنا «عن بعد». التعليم عن بعد، والتسوق الافتراضي عن بعد، والعمل في المنزل عن بعد، إلخ. وبدأنا نعتاد على هذا الموقف ونجده مريحاً. وعلى الرغم من ذلك فمن ناحية أخرى لا يمكن قياس مدى قيمة لقاء شخص وجهاً لوجه، والقدرة على لمس المنتجات وتجربتها، ومقابلة الأشخاص الذين يقدمون الخدمات والمنتجات بشكل مباشر.

**- نخطط لحضور معرض أو معرضين إذا كان التقويم مناسباً لعام ٢٠٢٣.**

على الرغم من أننا لم نقرر بعد إلا أننا نخطط لحضور معرض أو إذا كان التقويم مناسباً سنحضر معرضين لعام ٢٠٢٣، عوضاً عن عام ٢٠٢٢. نستخدم منتجاتنا وتباع في الخارج، لكن توقعاتنا هي الوصول إلى المزيد من الأماكن والبلدان. تقدم المعارض الدولية فرصاً رائعة للشركات ذات الأهداف الكبيرة. لدينا الفرصة للوصول إلى جميع العملاء المحتملين في مختلف الدول، ولكن هذا الوضع أصعب قليلاً في الخارج. أمل أن تجعل المعارض هذا الوضع الصعب سهلاً.

некоторые обеспечивают простоту сборки и подключения.

**- Пандемия коренным образом изменила нашу дальнейшую жизнь и наши взгляды на жизнь.**

Пандемия заставила нас столкнуться с ситуацией и ограничениями, которых раньше не было в истории человечества, и радикально изменила нашу будущую жизнь и наш взгляд на жизнь. Мне трудно решить, увеличилось или уменьшилось значение выставок после пандемии. С одной стороны, жизнь как-то стала проживаться «на расстоянии». Дистанционное обучение, удаленно-виртуальные покупки, удаленная работа на дому и т. д., и мы начали привыкать к этой ситуации и чувствовать себя комфортно. Однако, с другой стороны, ценность встречи один на один, возможности потрогать и испы-

тать продукты вживую, а также встретиться с людьми, которые предоставляют услуги и продукты вживую, невозможно измерить.

**- Мы планируем посетить одну или две выставки, по календарю выставок на 2023 год.** Хотя мы еще не решили, мы планируем посетить одну или две выставки в 2023 году, а не в 2022 году, или если календарь будет подходящим. Наши продукты используются и продаются за границей, но мы ожидаем, что они окажутся в большем количестве направлений и стран. Международные выставки предлагают большие возможности для компаний с большими целями. Мы можем охватить всех потенциальных клиентов в стране, но за границей ситуация немного сложнее. Я надеюсь, что выставки облегчат эту сложную ситуацию.

# Meeting point of the Elevator's world [www.exvator.com](http://www.exvator.com)





**Centre**  
Fulya Mahallesi Büyükdere Cd.No : 74 D  
Kat: 3 Ofis: 10 Torun Center Şişli / İstanbul  
0212 995 01 41

**Software Centre**  
Karabük University Technology  
Development Area No: 25  
[www.exvator.com](http://www.exvator.com)

**EXVATOR**

# LET'S OVERCOME OBSTACLES TOGETHER



ENGELLİ  
SİSTEMLERİ

ASANSÖR  
KABİNLERİ

YEMEK  
ASANSÖRLERİ

PRATİK ASANSÖR  
KUYULARI

L KARKAS  
SÜSPANSİYONLAR

ASANSÖR  
HALATLARI

EFELİFT ASANSÖR SANAYİ VE  
TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Mimarsinan O.S.B. 13. Cad.  
No:50 Melikgazi Kayseri  
Tel: +90 352 247 44 44  
Fax: +90 352 241 18 19

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



# CELIKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



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

[mail@celikray.com](mailto:mail@celikray.com)



**THISA**  
elevator & escalator

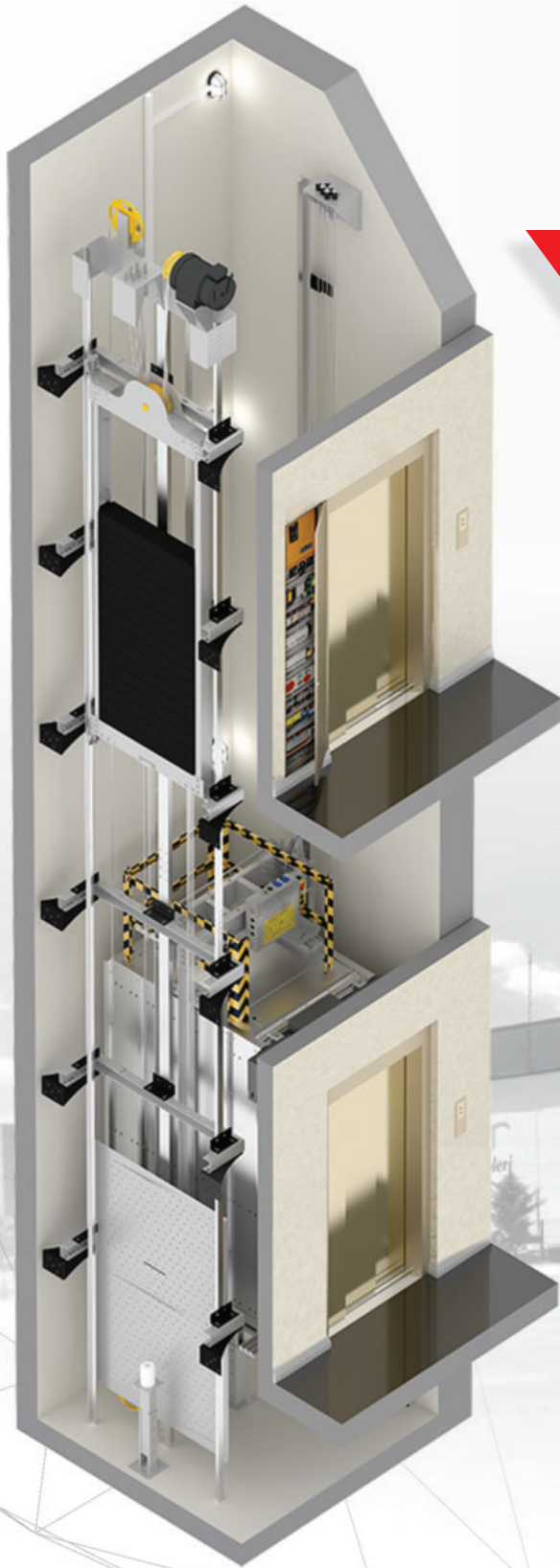
[www.thisaelevator.com](http://www.thisaelevator.com)

Complete Package Elevator

Paquet Complet Ascenseur

Полный Пакет Лифта

مصعد كامل



Ukr SEPRO