



ISSN: 2148-0346

YEAR: 2022 ISSUE: 35 4th QUARTER 2022
Journal of Technical Elevator and Escalator

www.lifvisionmagazine.com

THISA
elevator & escalator

www.thisaelevator.com

Complete Package Elevator
Paquet Complet Ascenseur
Полный Пакет Лифта
مصدد كامل

TSE ISO EAC CE Ukr SEPRO

LIFTVISION

magazine

16 DATA: ELEVATOR SECTOR REPORT

The Ministry of Industry and Technology of the Republic of Turkey has published the Elevator Sector Report.

34 EXHIBITION: LIFTEX 2022

Due to the growing demand from the industry, LIFTEX 2022 is set to be the largest event ever in the exhibition's 34-year history.

62 EXHIBITION: GEE 2023

There are great expectations for the first edition of GEE - Global Elevator Exhibition, scheduled from 15 to 17 November 2023 at fieramilano (Rho).

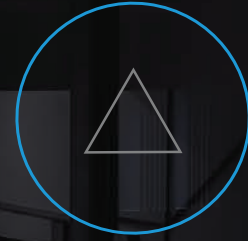


KIRIKER METAL

ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

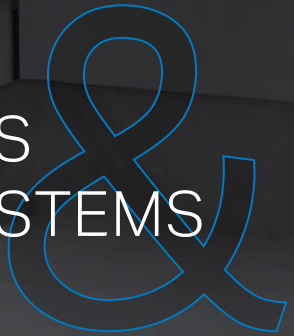
Quality Starts From The Door

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



doorlifeasansor.com.tr

AUTOMATIC DOOR SYSTEMS
SEMI AUTOMATIC DOOR SYSTEMS





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



Package ELEVATOR

discover TECHNOLOGY



PANEL

CABIN

DOOR

BUTTON

MOTOR



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

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

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

ONAYLIFT[®]
C O M P O N E N T S

Customer Service
MÜŞERİ 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
lifvision@gmail.com
haber@asansorvizyon.com

Founder / Publisher
&
Publications Coordinator
Özhan ŞEREFİ

Visual Director
Meral ŞEREFİ

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
4TH QUARTER
01.01, 2023

Printing Press
İHLAS MATBAACILIK

Phone Number
+90 212 454 35 10

ADVERTISING INDEX

5	AHMET ASANSÖR	INTERLIFT 2023	93
15	AKRA ELEVATOR	KEPİ ASANSÖR	95
12	ALYANS ASANSÖR	KIRIKER METAL	OPEN COVER PAGE
37	ARAS KALIP	KÖŞKERLER	63
47	ARGESET ELEKTRONİK	LIFT EXPO ALGEIA	77
49	ASİLLER ASANSÖR	LIFT EXPO KAZAKHISTAN	96
55	AUTÜR ASANSÖR	LIFTPORT	8
35	AVELİCE ASANSÖR	MESAN ASANSÖR	43
45	AYBEY ELEKTRONİK	METROPLAST	23
67	BAĞLIFT	MKL ASANSÖR	39
73	BALABAN KASNAK	MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR	16
57	BULUT MAKİNA	ONAYLIFT	9
85	BUTKON	ONURAS	31
65	CEYAS ASANSÖR	ÖZBEŞLER MAKİNA	14
BACK COVER PAGE	ÇELİKRAY	PROLIFT ELEVATOR	29
91	ÇOLAKOĞLU	REW 2023	69
75	DEVAS HOMELIFT	SM LIFT	83
61	DORMAK ASANSÖR	SRL ASANSÖR	BACK COVER
51	DPS DOOR	STOF ASANSÖR	17
25	EMAY MÜHENDİSLİK	STORK LIFT	59
18	ERASİS ASANSÖR	TEORİ MÜHENDİSLİK	19
97	ERDENLIFT	THISA ELEVATOR	COVER PAGE - 13
89	ERKAN LIFT	TÜRKRAY	81
98-99	EXVATOR. COM	VİNİ- EFELIFT ASANSÖR	100
41	FUPA LIFT	VİPSAN ASANSÖR	32-33
27	GEE - FIEROMILANO	VİTAL ASANSÖR	53
INSIDE COVER PAGE	GENEMEK	YETERLIFT	71
79	HEDEFSAN	YIRSAN METAL	87
6-7	HÜRAS ELEVATOR		

Contents

20 DATA: **ELEVATOR SECTOR REPORT**

THE GENERAL DIRECTORATE OF INDUSTRY OF THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TECHNOLOGY OF THE REPUBLIC OF TURKEY HAS PUBLISHED THE ELEVATOR SECTOR REPORT.

34 COMPANY: **AVELICE ELEVATOR**

AVELICE WILL ACCELERATE ITS EXPORTS OPERATIONS WITH ITS ISTANBUL BRANCH

38 EXHIBITION: **LIFTEX 2022**

LIFTEX 2022 LONDON, THE LARGEST EVENT EVER HELD IN THE UK

44 COMPANY: **HEDEFSAN**

"HD MAX" WILL BE AVAILABLE TO USERS IN DOMESTIC AND FOREIGN MARKETS AT THE END OF 2022

54 EXHIBITION: **GEE 2023**

GEE - GLOBAL ELEVATOR EXHIBITION: AT FULL SPEED TOWARDS NOVEMBER 2023

56 COMPANY: **GENEMEK**

"DESIGNING INNOVATIVE AND QUALIFIED PRODUCTS IS AMONG THE PRIORITIES OF GENEMEK"

62 EXHIBITION: **LIFT EXPO ITALIA**

LIFT EXPO ITALIA WAS HELD AT MICO-FIERA MILANO CITY BETWEEN 19-21 OCTOBER

64 COMPANY: **KIRIKER METAL**

"DEMAND FOR OUR PRODUCTS FROM EUROPE HAS INCREASED"

72 COMPANY: **BALABAN KASNAK**

"2022 WAS A YEAR IN WHICH WE ACCELERATED OUR EXPORT ACTIVITIES"

76 COMPANY: **EFELIFT**

"AS EFELIFT ASANSÖR, WE STARTED THE PRODUCTION OF OUR OWN DOOR OPENING MOTORS."

82 COMPANY: **ARTI KASNAK**

"IN THE FIRST SIX MONTHS OF THE YEAR, OUR EXPORTS INCREASED BY 35 PERCENT COMPARED TO THE PREVIOUS PERIOD."

88 COMPANY: **ERKAN LIFT**

ERKAN LIFT: "WE ARE MOVING RAPIDLY TOWARDS BECOMING A GLOBAL COMPANY"

90 COMPANY: **MARS ELEVATOR**

MARS ELEVATOR & UNITE ELEVATOR JOINED FORCES

92 EXHIBITION: **ISEE 2022**

ISEE 2022 WELCOMED MORE THAN 14,000 VISITORS AND 150 EXHIBITORS

94 COMPANY: **KEPI ELEVATOR**

KEPI ELEVATOR OPENED AN OFFICE AND SHOWROOM IN TASHKENT, THE CAPITAL OF UZBEKISTAN


ANADOLU'DAN dünyaya açılan kapı

*From Anatolian
to the world
opened door*

 **alyans asansör®**
Otomatik Kapı Sistemleri

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

 www.alyanslift.com

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

 info@alyanslift.com





THISA
elevator & escalator

www.thisaelevator.com

COMPLETE PACKAGE ELEVATOR

PAQUET COMPLET ASCENSEUR

КОМПЛЕКТНЫЕ ЛИФТЫ

مصعد كامل



Ukr SEPRO



ÖZBEŞLER

asañsör

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

COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS & ESCALATOR

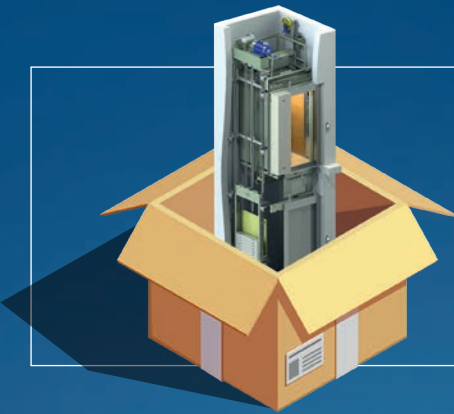
FLUENT
Full Automatic Lift Doors

LATEDOOR
LIFT DOORS

BOOK NOW

+90 224 351 43 01 / 02
e-mail: info@ozbesler.com.tr





PACKAGE ELEVATOR SOLUTIONS

Our primary goals are to combine the world's best components with our own manufacturing, to offer permanent solutions for our customers' package elevator requests and special needs, and to bring the AKRA Elevator brand to a global brand level in the world market.



EVERYTHING YOU NEED



T +90850 3038333  +90532 798 8114

info@akra-aufzug.de

www.akra-aufzug.de

AKRA[®]
Elevator & Escalator



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

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

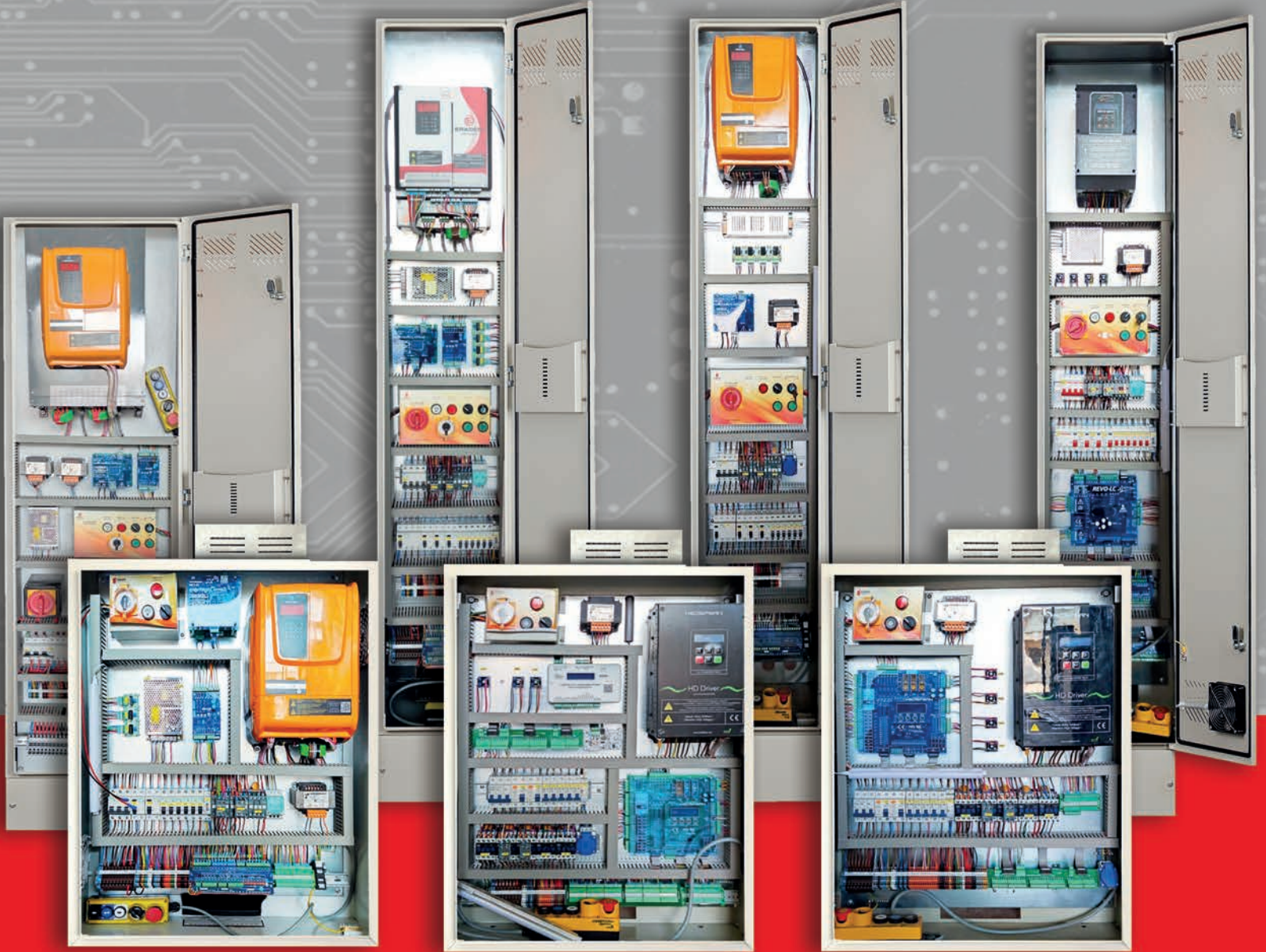
• stof.com.tr



JUST ELEVATOR™



ERASIS asansör

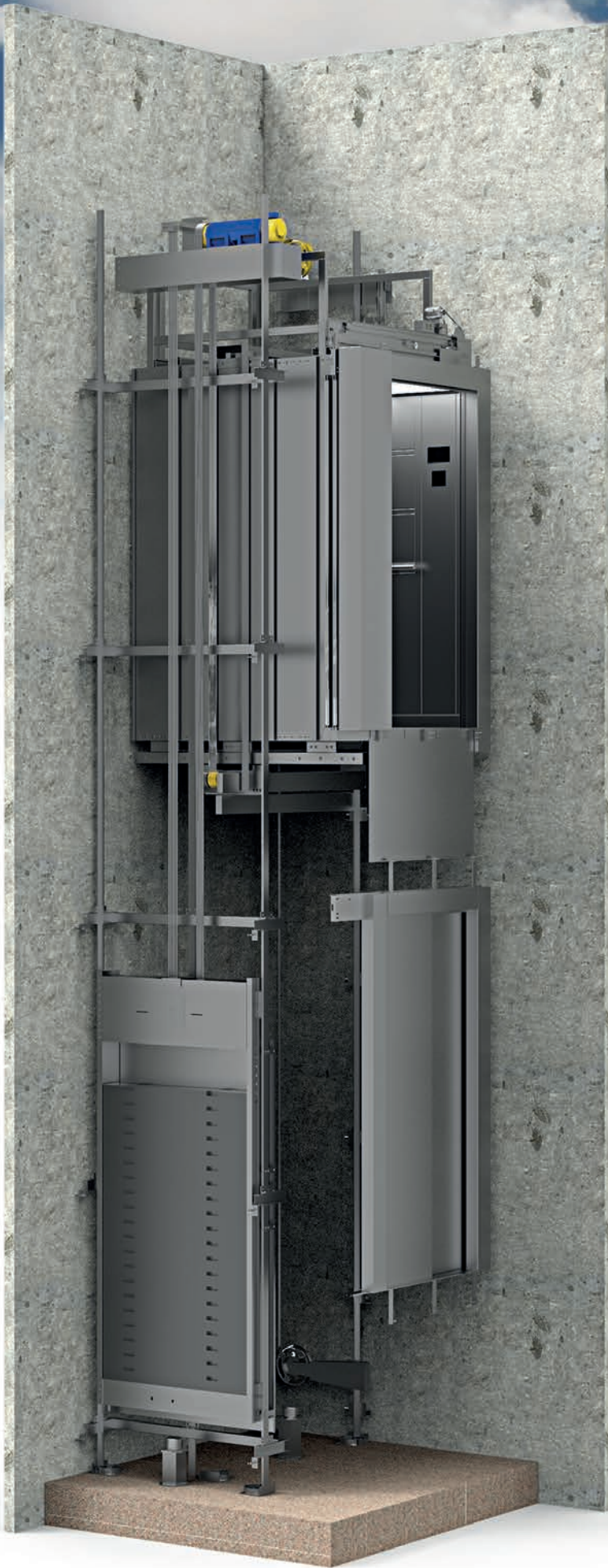


ELEVATOR
CONTROL
SYSTEMS

+90 224
443 25 32-34



www.erasisasansor.com.tr
info@erasisasansor.com.tr
export@erasisasansor.com.tr



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

Fax : (0216) 661 53 65

Mail : info@teorimuhendislik.com

ELEVATOR SECTOR REPORT

The General Directorate of Industry of the Ministry of Industry and Technology of the Republic of Turkey has published the Elevator Sector Report, which compiles the data for 2021.

In accordance with the Elevator Sector Report for 2021 issued by the General Directorate of Industry, a total of 713,502 elevators have been periodically inspected in the year 2021. Among the elevators inspected periodically; 239,207 elevators (33%) had red labels, 47,282 elevators (7%) had yellow labels, 307,224 elevators (43%) had blue labels and 119,789 elevators (17%)

had green labels attached accordingly.

Sector's capacity utilization rate rises from 60 percent to 70 percent

In accordance with the industrial registration records of the Ministry of Industry and Technology established within the scope of the Industrial Registration Law, the capacity utilization rate (CUR) of the sector for the year 2021 was 70 percent on average. This rate has been recorded as 60 percent in the previous report compiling the data for 2020.

Number of enterprises and employment of the sector

In accordance with the

تقرير قطاع المصعد

نشرت المديرية العامة للصناعة التابعة لوزارة الصناعة والتكنولوجيا في الجمهورية التركية تقرير قطاع المصاعد والذي جمع بيانات القطاع لعام ٢٠٢١.

وفقاً لتقرير قطاع المصاعد لعام ٢٠٢١ الذي أعدته المديرية العامة للصناعة، تم فحص إجمالي ٧١٣,٥٠٢ مصعداً بشكل دوري في عام ٢٠٢١. وقد تم إرفاق الملصق الأحمر لـ ٢٣٩,٢٠٧ مصعداً (٣٣٪)، والملصق الأصفر لـ ٤٧,٢٨٢ مصعداً (٧٪)، والملصق الأزرق لـ ٣٠٧,٢٢٤ مصعداً (٤٣٪)، والملصق الأخضر لـ ١١٩,٧٨٩ مصعداً (١٧٪).

ارتفع معدل استخدام الاستطاعة في القطاع من ٦٠ في المائة إلى ٧٠ في المائة

وفقاً للسجل الصناعي لوزارة الصناعة والتكنولوجيا الذي تم اعداده في نطاق قانون تسجيل الصناعة، بلغ معدل استخدام الاستطاعة (KKO) لعام ٢٠٢١ للقطاع حوالي ٧٠ بالمائة. هذا وقد تم تسجيل هذا المعدل بنسبة ٦٠ في المائة في التقرير السابق الذي جمع بيانات عام ٢٠٢٠.

عدد أماكن العمل والتوظيف في القطاع

وفقاً لـ «قانون تسجيل الصناعة» رقم ٦٩٤٨، بلغ إجمالي عدد شركات تجميع المصاعد وشركات تصنيع مكونات المصاعد في سجلات التسجيل الصناعي في

СЕКТОРАЛЬНЫЙ ОТЧЕТ ПО ЛИФТАМ

Главное управление промышленности Министерства промышленности и технологий опубликовало отчет по лифтовой отрасли, в котором собраны данные за 2021 год.

Согласно Отчету по лифтовому сектору за 2021 год, подготовленному Главным управлением промышленности, в 2021 году периодической инспекции подвергнуто 713 502 лифтов. Из числа лифтов лифтов, подвергнутых перио-

дическому контролю присвоены следующие этикетки: Красная метка присвоена 239 207 лифтам (33%), желтая - 47 282 лифтам (7%), синяя - 307 224 лифтам (43%), зеленая - 119 789 лифтам (17%).

Коэффициент использования мощностей сектора увеличился с 60 до 70 процентов.

Согласно записям отраслевого реестра Министерства промышленности и тех-

MAXIMUM LOAD 886 KG
13 PERSONS

Emergency stop buttons (red) and maintenance keys (black) at the top.

Two columns of floor selection buttons:

- Left column: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13
- Right column: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13

Additional buttons at the bottom:

- Call button (hand icon)
- Open door button (door icon)
- Close door button (door icon)

AND WAIT REPLY
2 RECORDS
PRESS BUTTON FOR

LIFT NO. 1
22 WOLSELEY RD
POINT PIER

"Industrial Registration Law" numbered 6948, the number of elevator assembly corporations and elevator parts manufacturing corporations with industrial registration in 2021 was 3,105 in total. While 2,723 of them were registered as elevator assemblers, the number of manufacturers producing elevator components was recorded as 382.

The number of employees in the sector is 32,026 based on the data of the annual operation chart (2021) communicated to the Ministry of Industry and Technology by the elevator assembly corporations and elevator assembly manufacturers within the scope of industrial registration applications. Furthermore, along with other activities

such as certification and periodic controls, the number of individuals working in this area is estimated to be approximately 40 thousand people.

The number of corporation that were granted with a service qualification certificate (SQC) by the Turkish Standards Institute for maintenance and servicing in elevators was also stated as 3.061 in the report.

Turnover of the sector

Considering the export and import figures for 2021, the foreign trade volume for 2021 was reported to be 451 million (\$) in total, and "Considering the field of activity of the Turkish elevator industry, it is estimated that the annual number of elevator assemblies, certification services, periodic control services, component production,

عام ٢٠٢١ في المجموع ٣,١٠٥ شركة. في حين تم تسجيل ٢,٧٢٣ شركة منها كشرركات تجميع المصاعد، فقد تم تسجيل عدد الشركات المصنعة والمنتجة لمكونات المصعد ٣٨٢ شركة.

وفقاً لبيانات جدول التشغيل السنوي (٢٠٢١) المقدمة إلى وزارة الصناعة والتكنولوجيا من قبل شركات تجميع المصاعد ومصنعي مكونات المصاعد في نطاق ممارسات تسجيل الصناعة، فإن عدد الموظفين في القطاع هو ٣٢,٠٢٦ موظفاً. هذا وقد ورد في التقرير بأن إجمالي عدد العاملين في هذا المجال يقدر بنحو ٤٠ ألف موظف وذلك بعد اضافة العاملين في الأنشطة الأخرى مثل إصدار الشهادات والرقابة الدورية.

كما ضم التقرير عدد الشركات التي حصلت على شهادة كفاية الخدمة (HYB) من قبل معهد المعايير التركي للصيانة والخدمات في قطاع المصاعد بـ ٣,٠٦١ شركة.

إجمالي مبيعات القطاع

وفقاً لأرقام الصادرات والواردات لعام ٢٠٢١ بأن حجم التجارة الخارجية لعام ٢٠٢١ وصل في الإجمالي إلى مستوى ٤٥١ مليون (\$) وجاء في التقرير: «بالنظر إلى مجال أنشطة قطاع المصاعد التركي

нологий, созданного в рамках Закона об отраслевом реестре, коэффициент использования производственных мощностей (CCR) в секторе в 2021 году составлял примерно 70 процентов. Данный показатель в прошлом году составлял 60 процентов, согласно данных предыдущего отчета 2020 год.

Количество рабочих мест и занятость в отрасли

В соответствии с «Законом об отраслевом реестре» № 6948 общее количество компаний по сборке лифтов и компаний по производству компонентов лифтов, внесенных в промышленный реестр в 2021 году, составило 3105. В то время как 2 723 из них были зарегистрированы как компании по сборке лифтов, количество произво-

дителей, производящих компоненты лифтов, составило 382.

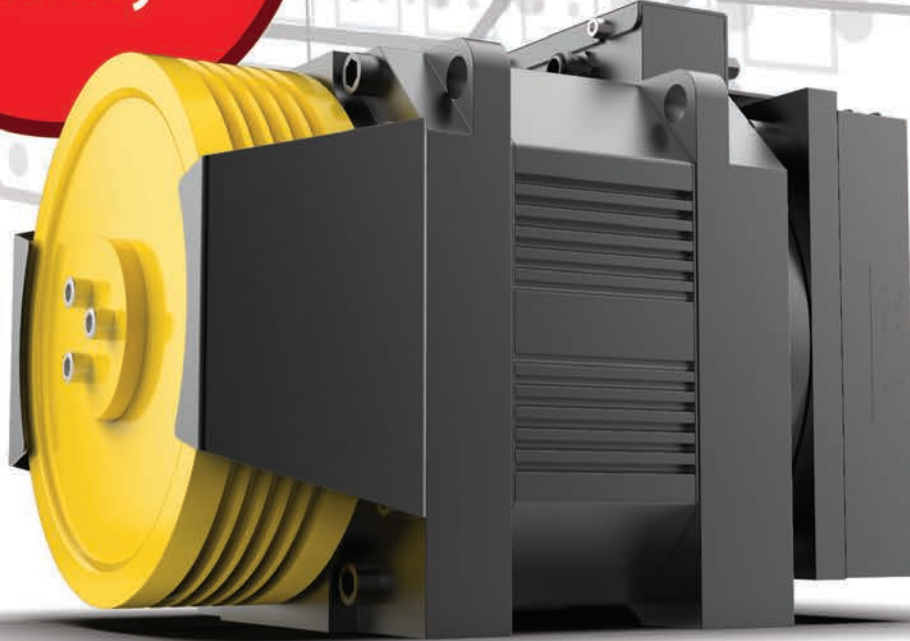
Согласно данным годовой эксплуатационной сетки (2021 г.), представленного в Министерство промышленности и технологий предприятиями по сборке лифтов и производителями компонентов лифтов в рамках практики отраслевого реестра, численность занятых в отрасли составляет 32 026 человек. В отчете также подчеркивается, что количество сотрудников в данной области оценивается примерно в 40 тысяч человек, наряду с другими видами деятельности, такими как сертификация и периодический контроль.

Количество компаний, которым Турецкий институт стандартов предоставил

Gearless Elevator Machines

MT 280 and MT 320 Series

Quiet
Comfortable
Thrifty



METROPLAST

asansörde tam güvenlik

Deri O.S.B. Mahallesi Tabakhane Cad. No:3/YC-10 Özel Parsel Tuzla / Istanbul
Telefon : + 90 216 671 11 01 - 02 - 03 **E-Mail :** info@metroplastasansor.com.tr
www.metroplastasansor.com.tr

maintenance and service services have a turnover of approximately 2-3 billion (\$) compared to the building produced in 2021."

Foreign trade of the sector

The report includes the following statements with respect to the foreign trade: "Along with the one-to-one compliance with the EU acquis, an important market area has been created in Europe for the elevator sector and has continued to maintain the level of foreign trade in this area in recent years.

The most powerful field in foreign trade in the elevator sector and the area with the foreign trade surplus has been the manufacturing of parts and components of the elevators for years. This area has a serious position in balancing elevator imports and exports, and the foreign trade figures for 2021

support this situation. The surplus of \$145 million in foreign trade in this area can be considered as the most important indicator of this situation."

Industry last 6-month review

In the Elevator Sector Report issued by the General Directorate of Industry of the Ministry of Industry and Technology of the Republic of Turkey and containing the data for 2021, the following information has been included for the purpose of the evaluation of the sector: "It is estimated that sectoral activities tend to decrease commercially compared to the previous period due to the Covid-19 pandemic in the world and in our country. Considering the adverse impacts on factors such as employment, procurement, transportation, financing and performance, the tendency of the sector to continue

ووفقاً للمباني التي تم إنشاؤها في عام ٢٠٢١ فقد وصل حجم مبيعات القطاع الى حوالي ٢-٣ مليار (\$) من حيث العدد السنوي لتركيب المصاعد وخدمات التصديق وخدمات الفحص الدورية وإنتاج مكونات المصاعد وخدمات الصيانة.»

التجارة الخارجية للقطاع

تضمن التقرير البيانات التالية المتعلقة بالتجارة الخارجية: «من خلال التنسيق مع مكتسيات الاتحاد الأوروبي، تبين وجود سوق هامة في أوروبا لقطاع المصاعد وقد نجح القطاع في الحفاظ على مستوى حجم التجارة الخارجية في هذا المنطقة على مدار السنوات الاخيرة.

هذا وقد كان تصنيع مكونات وأجزاء المصاعد هو أقوى فائض في التجارة الخارجية لقطاع المصاعد لسنوات عديدة. كما كان لهذه المنطقة مكانة جادة في موازنة استيراد وتصدير المصاعد، وأرقام التجارة الخارجية لعام ٢٠٢١ تدعم هذا الأمر. كما يعتبر فائض التجارة الخارجية البالغ ١٤٥ مليون دولار في هذا المجال مؤشراً هاماً يدعم هذه الحقائق.

تقييم القطاع في الأشهر الـ ٦ الأخيرة

جاء في تقرير قطاع المصاعد الذي أعدته المديرية العامة للصناعة التابعة لوزارة الصناعة والتكنولوجيا

сертификат соответствия услуг (НУВ) в области технического обслуживания и ухода лифтов, составило 3,061 компаний.

Торговый оборот отрасли

В отчете, при рассмотрении показателей экспорта и импорта за 2021 г., указывается, что объем внешней торговли за 2021 г. составил 451 млн. долларов США, а также приводится следующая цитата: «С учетом области деятельности лифтовых предприятий турецкого лифтовго сектора, объем выручки в отрасли оценивается приблизительно на сумму 2- 3 миллиарда долларов США, в число которых входят расходы на общие услуги, производство компонентов, техническое обслуживание и сервисные услуги, а расчет произво-

дился из соотношения построенных в 2021 году зданий и смонтированных в них количества лифтов».

Внешняя торговля отрасли

В отчет включены следующие заявления относительно внешней торговли: «Благодаря гармонизации один к одному с законодательством ЕС в Европе возникла важная рыночная область для лифтовой промышленности, и объем внешней торговли в этой области продолжает поддерживаться и неуклонно растет в последние несколько лет.

Самым мощным и внешнеторговым профицитом в лифтовой отрасли в течение многих лет было производство компонентов и деталей лифтов.



www.emayasensor.com

DOOR MODERNIZATION KIT

FOR ALL DOOR Drivers & Motor
PLUG & GO

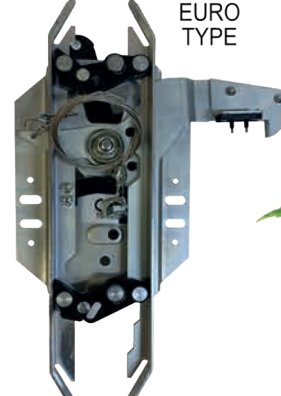
SKATES



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

its operations is worth mentioning.

Due to the stagnation in the construction sector and the interruption in the performance of existing constructions in the new elevator installation, it has been observed that there was a serious decrease especially in the period when the pandemic was outbreaked in our country.

Despite the fact that the majority of component manufacturers have reduced their capacities and the contractions in the domestic and foreign markets, it can be said that they have survived the pandemic period with the least disruptions and damage due to their strong financial infrastructures and the lack of significant changes in their turnover based on exports.

The fact that service, maintenance

and repair companies have the opportunity to continue their operations by benefiting from the freedom to perform existing services even during the pandemic process and that both repair, part replacement and modernization processes maintain their importance in terms of the sustainability of vertical transportation has enabled these companies to be least affected by the pandemic period.

It can be concluded that there is an increase in the export rates of the corporations doing business with overseas businesses in 2020 and 2021.

In this process, the sector has endeavored to sustain its operations by complying with the entire measures deemed necessary by the public. In

في الجمهورية التركية والذي يحتوي على بيانات عام ٢٠٢١ بخصوص تقييم القطاع ما يلي: «بسبب وباء Covid-١٩ الذي أنتشر في العالم وفي بلدنا، اشارت التقديرات إلى أن الأنشطة القطاعية مالت إلى الانخفاض من الناحية التجارية مقارنة مع الفترة السابقة. في هذه المرحلة يعتبر استمرار القطاع في مواصلة أنشطته أمراً ذا أهمية كبيرة، لا سيما بالنظر إلى الآثار السلبية على العوامل المختلفة مثل التوظيف والعرض والنقل والتمويل والأداء.

لوحظ انخفاض خطير في تركيب المصاعد الجديدة، خاصة خلال الفترة التي بدأ فيها الوباء في بلدنا، وذلك بسبب الركود في قطاع البناء وإيقاف فعاليات البناء القائمة.

على الرغم من أن غالبية مصنعي المكونات قد قللوا من استطاعتهم الإنتاجية وعلى الرغم من الانكماش الكبير في الأسواق المحلية والأجنبية، يمكننا القول بأنهم نجوا من فترة الوباء بأقل ضرر ممكن وذلك بفضل بنيتهم التحتية المالية القوية القائمة على التصدير.

وقد أتاحت الفرصة لشركات الخدمة والصيانة والإصلاح لمواصلة أنشطتها من خلال الاستفادة من حرية التنقل لتنفيذ الخدمات القائمة على الرغم من

Эта сфера имеет серьезные позиции в балансировании импорта и экспорта лифтов, и показатели внешней торговли за 2021 год подтверждают эту ситуацию. Положительное сальдо внешней торговли в размере 145 миллионов долларов, приходящееся на эту область, можно считать важнейшим показателем сложившейся ситуации.

Оценка сектора за последние 6 месяцев

В отчете по лифтовому сектору, подготовленном Главным управлением промышленности Министерства промышленности и технологий Турецкой Республики и содержащем данные за 2021 год, в оценку сектора была включена следующая информация: «По оценкам, из-за эпидемии Covid-19 в мире и в нашей стране отраслевая де-

ятельность имеет тенденцию к снижению в коммерческом выражении по сравнению с предыдущим периодом. В этом процессе ценна тенденция сектора к продолжению своей деятельности, особенно с учетом негативного воздействия на такие факторы, как занятость, снабжение, транспорт, финансирование и производительность».

Отмечено серьезное снижение установки новых лифтов, особенно в период, когда в нашей стране началась эпидемия, из-за стагнации в строительной сфере и перерыва в строительстве существующих сооружений.

Несмотря на то, что большинство производителей комплектующих сократили свои мощности на внутреннем и внешнем рынках, можно сказать, что


GEE GLOBAL
ELEVATOR
EXHIBITION

MILANO

15-17 NOV 2023
FIERAMILANO



DESIGN THE FUTURE OF ELEVATORS

CO-LOCATED WITH

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

**SMART
BUILDING
EXPO**

 **MADE
EXPO
2023**



www.geemilano.com



FIERA MILANO

addition, considering the effect of the elevator on virus spread, the R&D and innovative activities of the sector in this field has become of utmost importance for human health.

However, despite all kinds of difficulties, it is of great importance for the establishment of public health and safety to continue the elevator periodic inspection activities.

Manufacturing index evaluation of the sector

Approximately more than 800,000 elevators have been installed and commissioned in Turkey, and as of today, most of these elevators, which are defined as old and new, are still operational and in use.

In case an evaluation is performed regarding the new elevator

installation within the scope of elevator sector activities, the number of elevators that tend to rise in 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 and 2018 has started to decrease in 2019 and 2020 due to the decline in the construction sector due to the pandemic and economic problems, and has started to rise again in 2021.

Evaluation of the capacity utilization rate of the sector

Within the scope of the Industrial Registration Law, it has an average capacity utilization rate of 70% according to the industrial registry records created by the Ministry of Science, Industry and Technology.

Export and import evaluation of the sector

Considering the total import and export data for 2021, it is seen that the elevator sector revealed an

حظر التجول في فترة الوباء. حيث أن أعمال الصيانة واستبدال الأجزاء والتحديث مهمة للغاية من أجل الاستدامة في النقل العمودي وهذا الأمر أدى الى عدم تأثر الشركات المعنية بشكل سلبي في فترة الوباء.

أما من حيث معدلات التصدير، فيمكن القول بأن هناك زيادة واضحة في صادرات الشركات التي تباع منتجاتها في الأسواق الخارجية في عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١.

خلال هذه المرحلة، حاول القطاع مواصلة أنشطته من خلال الامتثال لجميع الإجراءات التي فرضتها الحكومة. بالإضافة إلى ذلك تم الأخذ بالاعتبار مسألة تأثير المصعد على انتشار الفيروس لتزداد أنشطة البحث والتطوير والابتكار للقطاع في هذا المجال من أجل الحفاظ على صحة الإنسان.

ومع ذلك، فإن استمرار أنشطة الفحص الدورية للمصاعد على الرغم من جميع أنواع الصعوبات التي واجهتها كان لها أهمية كبيرة في الحفاظ على الأمان والصحة العامة.

تقييم مؤشر الإنتاج للقطاع

تم تركيب أكثر من ٨٠٠,٠٠٠ مصعد وتشغيلها في تركيا، ولغاية يومنا هذا لا تزال معظم هذه المصاعد

они пережили период эпидемии с наименьшими потерями благодаря своей сильной финансовой инфраструктуре и отсутствию серьезных изменений в их экспортно-ориентированном обороте.

Тот факт, что компании по сервису, техническому обслуживанию и ремонту имеют возможность продолжать свою деятельность, пользуясь свободой оказания существующих услуг даже в период пандемии, а также важность работ по ремонту, замене деталей и модернизации с точки зрения устойчивости вертикальная транспортровка гарантировала, что эти компании меньше всего пострадали от эпидемического периода.

Что касается показателей экспорта, то

можно сказать, что в 2020 и 2021 годах наблюдается определенный рост экспорта компаний, работающих за рубежом.

В ходе данного процесса сектор пытался продолжать свою деятельность, соблюдая все меры, которые общественность считала необходимыми соблюдать. Кроме того, учитывая влияние лифта на распространение вируса, научно-исследовательская и инновационная деятельность сектора в этой области также важна для здоровья человека.

Однако продолжение деятельности по периодическому контролю лифта, несмотря на всевозможные трудности, имеет большое значение для обеспечения здоровья и безопасности населения.



Complete Lift Solutions



 **PROLIFT**
ELEVATOR



www.proliftasansor.com.tr

T: +90 444 21 70 F: +90 224 443 28 49 @: info@proliftasansor.com.tr

import value of approximately \$153 million against an export value of approximately \$298 million, and the foreign trade volume of the elevator sector was approximately \$451 million. Based on these figures, when an evaluation is performed, it is seen that the sector has recorded approximately \$145 million in foreign trade surplus. "



والتي تم تعريفها على أنها قديمة وجديدة قيد الاستخدام.

وفي حال إجراء تقييم بخصوص تركيب مصاعد جديدة في نطاق أنشطة قطاع المصاعد، فإن عدد المصاعد كان ذو توجه تصاعدي في ٢٠١٣ و ٢٠١٤ و ٢٠١٥ و ٢٠١٦ و ٢٠١٧ و ٢٠١٨، ولكن عدد المصاعد بدأ في الانخفاض في عامي ٢٠١٩ و ٢٠٢٠ نظراً للركود في قطاع البناء بسبب الوباء والمشاكل الاقتصادية، وفي عام ٢٠٢١ زاد عدد المصاعد بشكل ملحوظ.

تقييم معدل استخدام الاستطاعة في القطاع
وفقاً لسجلات السجل الصناعي التي أعدتها وزارة العلوم والصناعة والتكنولوجيا في نطاق قانون تسجيل الصناعة، يبلغ متوسط معدل استخدام الاستطاعة ٧٠٪.

تقييم الصادرات والواردات للقطاع
بالنظر إلى إجمالي بيانات الاستيراد والتصدير لعام ٢٠٢١ نجد بأن قطاع المصاعد حقق صادرات تقارب الـ ٢٩٨ مليون دولار، مقابل واردات بقيمة ١٥٣ مليون دولار، وقد بلغ حجم التجارة الخارجية لقطاع المصاعد حوالي ٤٥١ مليون دولار.

وبإجراء تقييم وفقاً لهذه الأرقام، نلاحظ بأن القطاع لديه فائض في التجارة الخارجية يقارب الـ ١٤٥ مليون دولار.

Оценка производственного индекса отрасли

В Турции было установлено и введено в эксплуатацию более 800 000 лифтов, и на сегодняшний день большинство из этих лифтов, которые идентифицируются как старые и новые, все еще находятся в эксплуатации.

Если провести оценку установки новых лифтов в рамках деятельности лифтовой отрасли, то количество лифтов, имевшее тенденцию к росту в 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 и 2018 годах, начало снижаться в 2019 и 2020 годах из-за рецессии в строительной отрасли из-за пандемии и экономических проблем, и вновь в 2021г. стало показывать тенденцию к росту.

Оценка загрузки мощностей сектора
Согласно записям промышленного ре-

естра, созданным Министерством науки, промышленности и технологий в рамках Закона о промышленном реестре, средний коэффициент использования мощностей составляет 70%.

Экспортно-импортная оценка сектора
Учитывая общие данные об импорте и экспорте за 2021 год, видно, что стоимость экспорта лифтовой промышленности составляет примерно 298 миллионов долларов, а стоимость импорта - 153 миллиона долларов, а объем внешней торговли лифтовой промышленности составляет примерно 451 миллион долларов.

Если провести оценку в соответствии с этими цифрами, то видно, что положительное сальдо внешней торговли сектора составляет примерно 145 миллионов долларов.



“Export champion
in automatic and
kramer doors
in Turkey”

QUALITY MEANS
ONURAS

**WHY
CHOOSE US?**

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

PREFERRED BRAND
IN 18 COUNTRIES

Quattrodoor



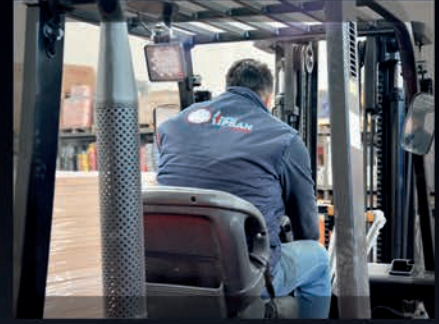
+ 90 236 214 05 88



www.onuras.com
info@onuras.com



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



PROFESSIONAL SERVICE
AND FOR MORE INFORMATION



Being the rising star of the sector with its 23 years of experience, VIPSAN has taken its power to an international level by incorporating the VPS DOOR brand.

VIPSAN ELEVATOR provides professional service in the fields of elevator cabins, human elevators, freight elevators, full and semi-automatic elevator doors and wholesale material sales.

WWW.VIPSANDOOR.COM

Phone: 0 (342) 235 48 48 GSM: 0 (530) 664 54 53 E- Mail: info@vipsandoor.com
Adress: Sanayi Mahallesi 60315 Nolu Sokak No:14 Şehitkamil/Gaziantep- Türkiye

AVELICE WILL ACCELERATE ITS EXPORTS OPERATIONS WITH ITS ISTANBUL BRANCH



Zafer AYDIN
Avelice General Manager

Avelice Asansör, commenced its operations in 2015 at the production facility located at Iğdır Organized Industrial Zone, with a total area of 10,000 m² with an indoor area of 3,000 m², opened its Istanbul office by the end of 2021 following the Yalova warehouse, which was commissioned in January 2021 to provide faster service to its customers in the Marmara Region. Aiming to establish closer and faster communication with both domestic

and international customers, the corporation shall bring together the products produced in Iğdır with its customers in the western Turkey and especially in Istanbul, which serves as a trade hub.

Zafer Aydın, General Manager of Avelice Asansör, said that in the international elevator trade, which is based in Istanbul, they shall explain their customers about Avelice Asansör in a more accurate and more reliable way, with both the office and the showroom established in Istanbul.

Zafer Aydın further said, "Our Istanbul branch consists of 2 departments and a total of 200 square meters of offices. In addition, in our office where we have a closed storage area that can be used when necessary, one section is used as a showroom and another section is used as a working area. Our new

ستقوم AVELICE بتسريع الصادرات من خلال فرعها في اسطنبول

شركة Avelice Asansör التي بدأت أنشطتها في عام ٢٠١٥ في المنطقة الصناعية المنظمة بإيجدير، بمساحة إنتاج إجمالية قدرها ١٠٠٠٠ متر مربع، منها ٣٠٠٠ متر مربع مغلقة، أفتتحت مكتبها في إسطنبول في نهاية عام ٢٠٢١ وذلك بعد افتتاح مستودع بالوفا الذي كان قد بدأ في كانون الثاني من عام ٢٠٢١ لتقديم خدمة أسرع لعملائها في منطقة مرمره. بهدف إقامة اتصال أوثق وأسرع مع كل من العملاء المحليين والدوليين، ستجمع الشركة المنتجات المنتجة في إيجدير مع عملائها في غرب تركيا وخاصة في إسطنبول التي تعد المركز التجاري لتركيا.

قال ظافر أيدين، المدير العام لشركة Avelice Asansör الذي تلقينا منه معلومات حول مكتب إسطنبول، بأن Avelice Asansör ستتواصل مع عملائها بطريقة أكثر دقة وموثوقية، بعد إنشاء المكتب وصالة العرض في إسطنبول التي تعتبر من أهم المراكز التجارية على المستوى الدولي.

كما قال ظافر أيدين: «يتكون فرعنا في إسطنبول من قسمين وإجمالي مساحة المكاتب تبلغ ٢٠٠ متر مربع. بالإضافة إلى ذلك، يوجد في مكتبنا مكان للتخزين مغلق يمكن استخدامه عند الضرورة، كما يتم استخدام قسم كصالة عرض والقسم آخر يستخدم مكان للعمل. يقع مكتبنا الجديد في بنديك-شيخلي، حيث تتركز شركات المصاعد في موقع يسهل الوصول إليه من قبل زوارنا الأجانب ومن خارج المدينة، نظرا لقربه من مطار صبيحة كوكجن». وقال ظافر أيدين معرباً عن قياهمهم بمراجعة أهدافهم التصديرية

AVELICE УСКОРИТ СВОИ ЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ СО СВОИМ ФИЛИАЛОМ В СТАМБУЛЕ

Компания Avelice Asansör, начавшая свою деятельность в 2015 году в организованной промышленной зоне Игдыр с общей производственной площадью 10 000 квадратных метров, из которых 3 000 квадратных метров составляют крытые площади, открыла свой офис в Стамбуле в конце 2021 года, после склада Ялова, который был введен в эксплуатацию в январе 2021 года для обеспечения более быстрого обслуживания своих клиентов в регионе Мраморного моря. Стремясь установить более тесную и быструю связь как с местными, так и с международными клиентами, компания обеспечит поставки продукции

и продуктов, произведенные в Игдыре, для своих клиентов на западе Турции и особенно в Стамбуле, который является крупнейшим торговым агломератом.

Зафер Айдын, генеральный директор Avelice Asansör сказал, что в международной торговле лифтами, базирующейся в Стамбуле, они должны рассказать своим клиентам об Avelice Asansör более точным и надежным способом, для этого компания и открыла офис и демонстрационный зал в Стамбуле.

Зафер Айдын продолжил свои слова сле-



8[°] ▲

MOVE UP WITH US

explore us

LIFT TECHNOLOGY



AVALICE (İstanbul Ofis) +90 216 208 81 25

AVALICE (Fabrika) +90 476 279 59 09

ADRES: ÇALPALA KÖYÜ ÇALPALA OSB MEVKİİ 1. SK.
AVELICE ASANSÖR NO:1 MERKEZ / İĞDIR

ADRES: ÇALPALA KÖYÜ ÇALPALA OSB MEVKİİ 1. SK.
AVELICE ASANSÖR NO:1 MERKEZ / İĞDIR

office in Pendik-Şeyhli, where elevator enterprises are located intensively, is in an easily accessible location for our out-of-town and international Istanbul visitors, due to its proximity to Sabiha Gökçen Airport.”

Expressing that they have revised their export targets with their new branches, Zafer Aydın said, “As I have said earlier, one of our main goals in opening our new office is to increase our exports and appeal to more foreign customers. In this direction, we aim to increase the share of our exports in production to 75%. Countries such as Uzbekistan, Azerbaijan and Georgia are among our main foreign markets because of the advantage our factory premises provides us. In addition to these countries, the African market is a substantial market for both our corporation and us. One of our most important goals is to intensify our work with potential countries, especially in North and Central Africa.”

“Our major goal is to provide better service to existing customers and to add new customers to us with our new system products that we developed with our renewed production and sales staff in the year 2022. We aim to be one of the few elevator production and supply companies in our country in terms of the export department, and 2022 is a good year for us in line with this goal. We think it shall just be the beginning.

We would like to serve our customers on every continent by accomplishing our goals step by step in the next 5 years, by representing the name of our company and our country in every possible location, without compromising our understanding of quality, by continuing to follow technology and with a professional perspective. In line with this purpose, 2022 has been the starting year for us. I believe that this start shall yield satisfactory results for both our country and our company.

بفروعهم الجديدة، «كما قلت سابقاً، تتمثل أحد أهدافنا الرئيسية في افتتاح مكتبنا الجديد في زيادة صادراتنا وجذب المزيد من العملاء الأجانب. في هذا الاتجاه، نهدف إلى زيادة نصيب صادراتنا في الإنتاج إلى 75%. وتعد دول مثل أوزبكستان وأذربيجان وجورجيا من بين أسواقنا الخارجية الرئيسية وذلك بفضل المساحة الكبيرة لمصنعنا. وبالإضافة إلى هذه البلدان، يعتبر السوق الأفريقي سوقاً هاماً لبلدنا ولنا أيضاً. ومن أهم أهدافنا تكثيف عملنا مع البلدان المستهدفة، لا سيما في شمال ووسط إفريقيا».

أما بخصوص أهدافهم لعام ٢٠٢٢ والـ ٥ سنوات المقبلة فقد تابع أيدين كلماته على النحو التالي:

«يتمثل هدفنا الأكبر في تقديم خدمة أفضل للعملاء الحاليين وإضافة عملاء جدد من خلال منتجات النظام الجديد التي طورناها مع موظفي الإنتاج والمبيعات المتجدد لدينا في عام ٢٠٢٢. نهدف إلى أن نكون إحدى الشركات القليلة التي تقوم بإنتاج المصاعد وتصديرها في بلدنا، ونعتقد أن عام ٢٠٢٢ سيكون بداية جيدة لنا بما يتماشى مع هذا الهدف.

نريد خدمة عملائنا في كل قارة من خلال الوصول إلى أهدافنا خطوة بخطوة في السنوات الـ ٥ المقبلة، من خلال تمثيل اسم شركتنا وبلدنا في كل مكان ممكن، من دون المساس بمفهومنا للجودة، ومن خلال الاستمرار في متابعة التكنولوجيا من منظور احترافي. تماشياً مع هذا الغرض، كان عام ٢٠٢٢ عام البداية بالنسبة لنا. وأعتقد أن هذه البداية ستكون جيداً لبلدنا ولشركتنا.

дующим образом: «Наш филиал в Стамбуле состоит из 2 отделов и общей площадью офисов 200 квадратных метров. Кроме того, в нашем офисе, в структуре которой функционирует крытая складская зона, одна секция используется как выставочный зал, а другая секция используется как рабочая зона. Наш новый офис в Пендик-Шейхли, где наиболее плотно расположены лифтовые предприятия, находится в легкодоступном месте для наших иногородних и иностранных гостей Стамбула, благодаря близости к аэропорту Сабих Гекчен».

Выразив мысль, что они пересмотрели свои экспортные цели с открытием новых филиалов, Зафер Айдын сказал: «Как я уже говорил ранее, одной из наших основных целей при открытии нового офиса является увеличение нашего экспорта и привлечение большего количества иностранных клиентов. В этом направлении мы стремимся увеличить долю нашего экспорта в производстве до 75%. Та-

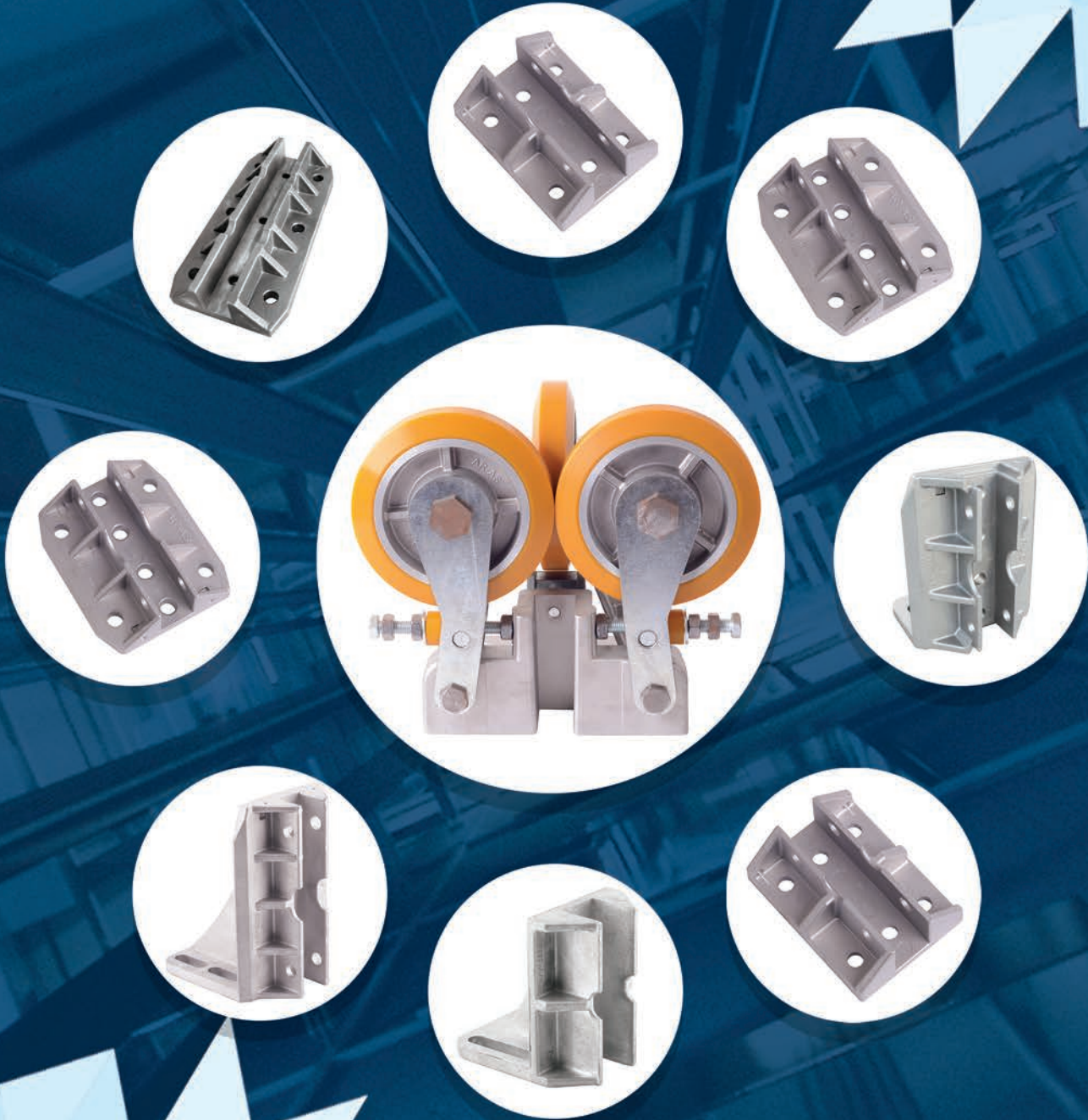
кие страны, как Узбекистан, Азербайджан и Грузия, являются одними из наших основных зарубежных рынков из-за преимуществ, которые дает нам наша фабрика. Помимо этих стран, африканский рынок является существенным рынком как для нашей страны, так и для нас. Одна из наших важнейших целей — активизировать нашу работу с потенциальными странами, особенно в Северной и Центральной Африке».

«Наша главная цель — улучшить обслуживание существующих клиентов и привлечь к нам новых клиентов с помощью наших новых системных продуктов, которые мы разработали с обновленным производственным и торговым персоналом в 2022 году. Мы стремимся быть одним из немногих производителей лифтов и компаний-поставщиков в нашей стране с точки зрения экспорта, и 2022 год является для нас хорошим годом для реализации перечисленных целей. Мы думаем, что это пока только начало.

AR-AS

PLASTIC, MOLDING & ELEVATOR SPARE PARTS

"We Produce Quality"



www.araskalip.com.tr

LIFTEX 2022 LONDON, THE LARGEST EVENT EVER HELD IN THE UK

Due to the growing demand from the industry, LIFTEX 2022 is set to be the largest event ever in the exhibition's 34-year history.

Organised by LEIA (Elevator and Escalator Industry Association), LIFTEX 2022 is the UK's and Europe's only private trade fair for the elevator and escalator industry. The event, was took place by this year at ExCeL in London from 12 to 13 October 2022.

It was realized with the participation of more than 100 companies. It can be said that it was a perfect and memorable organization with comfortable areas reserved for companies, arranged seating areas where meetings could be held, unlimited treats of companies and LEILA.

LEIA (Lift and Escalator Industry Association), Elevator and Escalator Industry Association,

It is the trade association and advisory body for the elevator and escalator industry, established in 1997 by the merger of two long-standing associations with a history dating back to 1932. With a membership that covers around 85% of the elevator and escalator industry, LEIA represents a single voice for the industry.

LEIA has ISO 9001 certification, which is unusual for the formation of a trade association and association, and ISO 9001 certification shows that LEIA member companies have the people, facilities, technical expertise, management systems and track record to work professionally and competently.

LEIA provides information and advice on all legal requirements and health and safety issues related to the sector, as well as on regular publications and European and international



by Ceyla AKIN
Mechanical Engineer
Director Miracle
Engineering & Consultancy
26 Coney Green SO237JB
WINCHESTER, UNITED KINGDOM
ceylaakin@miracleengineering.co.uk,
info@miracleengineering.co.uk



technical standards. works in collaboration with the British Standards Institution (BSI) to generate recommendations for best practices in the sale, installation and after-care of personal lifting products.

According to the information provided by the LIFTEX 2022 regulation and coordination authorities, for 2022,

- 12 new companies joined for the first time
- UK, Croatia, Germany, Italy, Spain, Sweden, Switzerland, USA representative offices were active and very large portfolio of participants, was including manufacturers, subcontractors, service companies, suppliers and support services organisations.
- In addition to the exhibition, LIFTEX 2022 was also lighting up the industry with its training content, the seminar program was below,

Wednesday 12th October 2022

Revision of EN 81-20 and EN 81 family designated standards, 11:35 - 11:50

EN 81-20 is under revision as we move towards a global ISO 8100-1 standard. The presentation an update on the current revision of EN 81-20 and what is happening with designated standards.

Dave Searle

Member, LEIA Technical Committee Deputy Chairman, MHE/4, BSI Committee for Lifts, Hoists and Escalators

Evacuation Lifts, Fire and Disabled Residents, 11:55 - 12:10

There are several types of lifts that have been provided over the years for use by firefighters or for the evacuation of disabled people. Knowing the lift type is critical for the fire risk assessment of a building. The presentation will touch on the different types of lifts, highlighting evacuation lifts before looking at some of the changes we are likely to see in evacuation lifts and then offering a model for the management of lifts including lifts for the use of firefighters and lifts for the evacuation of disabled people.

Nick Mellor

Managing Director, LEIA

The Impact of Digital Telephone Lines on Lift Alarms, 12:15 - 12:30

An estimated two-thirds of all lift alarms in the UK are connected to telephone landlines. The 'digital switch', the replacement of copper landlines with fibre, represents a seismic shift in the telecoms infrastructure of the UK. This change will have a fundamental impact on the operation and resilience of lift alarm systems.

Matthew Davies

Head of Strategic Marketing - Europe, Avire | LEIA representative, European Lift Association TELCO Working Group

Thursday 13th October 2022



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 و باعنتناع 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



**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

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

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



Lifts for use of the Fire & Rescue Service, 11:35 - 11:50

This presentation was focusing on the importance of lifts used by the Fire and Rescue Service, the considerations when using them and the effect when they are not available.

Matthew Canham

Fire Safety Engineer, National Fire Chiefs Council Protection Policy and Reform Unit (PPRU) Building Safety Programme (BSP)

UKCA: Product compliance and marking post Brexit, 11:55 - 12:10

New UK legislation for lifts and machines was speedily introduced post Brexit, these introduced new requirements and varying transition times for the approval, certification and marking of components and complete products. Many questions have arisen with the introduction of the new legislation, this presentation gives an overview of the current position and guidance in respect of both new and existing product requirements.

Paul Clifton

Chairman, LEIA Quality & Technical Committee

The London Plan & Evacuation Lifts, 12:15 - 12:30

Spatial Development Strategy for Greater London, which sets out a framework for how London will develop over the next 20-25 years. The Plan is part of the statutory development strategy for London, meaning that the policies in the Plan should inform decisions on planning applications; as such, it is a significant document that is influencing the design of buildings in London. The Plan has implications for the lift industry with specific requirements for firefighters' lifts, particularly evacuation lifts. This session explores these requirements both from a technical perspective and, perhaps as importantly, from a scope of works and stakeholder responsibility perspective.

Adam J Scott

CIBSE Lifts Group | Chair and Codes & Standards Representative



We can say that The most notable company was global partners,I would like to share the interview with the Senior Technical Manager, GlobalPartners Ltd,

Andy Cresswell,

Tell us about your business, when was it formed and what do you do?

GlobalPartners Ltd are leading suppliers of a wide range of equipment and components. We have offered trusted solutions since 1994 and pride ourselves on being market driven. We listen to our customer's needs and responding to the ever-changing needs of the market.

With our partner companies FERMATOR and SICOR we offer the very best in door and machines solutions as well as broad range of small components.

Our strength is best reflected through our local engineering and commercial teams who build long term relationships. We aim to be more than just a supplier.

We are always acutely aware that our customers have a choice and strive to cultivate a partnership to give our customers peace of mind.

Who are your customers? Which markets do you serve?

We supply to all corners of the United Kingdom and Ireland. Our lift contractor direct customers are widespread in size ranging from the smallest to largest independents, together with multi-nationals.

We also have the knowledge and experience to understand the importance of offering the right equipment based on the end-user application. In partnership with our customers, we ensure that meet the demands of performance specifications issued by Lift Consultants.

How has the market been affected over the past two years? What has been the impact of Covid?

Exceptional Spare Parts service is always our aim. It was important that we maintained



FUPALIFT

ALBERTO SASSI
HIGHER LIFE 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

100% continuity to the market throughout the most challenging times that Covid presented. Through our dedicated staff we achieved our goal and supported our customers when they needed us most. Whilst there were significant delays and shelving of modernisation works, we continued to invest in people and have significantly grown our team in the past 12 months and we are pleased that we are seeing a marked recovery of dormant projects during 2022.

Has Brexit had any significant implications for your business?

We have the security of robust supply chain partners who are well-versed in trading worldwide. Following initial challenges, we were able to negotiate the changes well to give a positive outcome to our customers.

What impact do you expect the Buildings Safety Act to have on your business and or your customers?

Whilst we do not deal directly with end users, we are on hand to ensure that we have the right products for our lift contractor customers to meet any new demands.

Are there any issues that specifiers, contractors / owners should be aware of in the next 12 months?

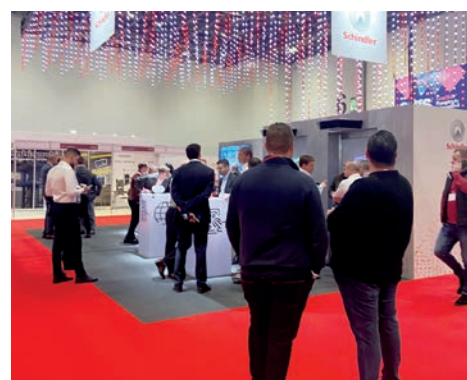
UKCA Marking ... we are pleased that we have all the necessary certification in place ready to go for 1st January 2023. How can we, as an industry, help designers and building owners to become more energy efficient and meet Net Zero targets. We have several energy-saving solutions across our FERMATOR & SICOR range. Importantly we will be launching our new Green Gem at the show which uses state-of-the-art technology as an improvement to traditional re-gen. This product alone can save up to 70% energy for the end user.

How many times have you exhibited at LIFTEX?

We have exhibited seven times as Global Lift Equipment Ltd but this will be our first time as Global1Partners Ltd and we cannot wait to reveal our new look on our stand of 108sqm, the largest stand at LIFTEX this year.

On this axis, as an engineer from within the sector around 18 years, I can honestly say that, No other event brings together so many key decision makers over a two-day period. More than 5,500 visitors with real

purchasing attended the exhibition, all of whom want to meet new suppliers, was a huge network and established new business relationships.



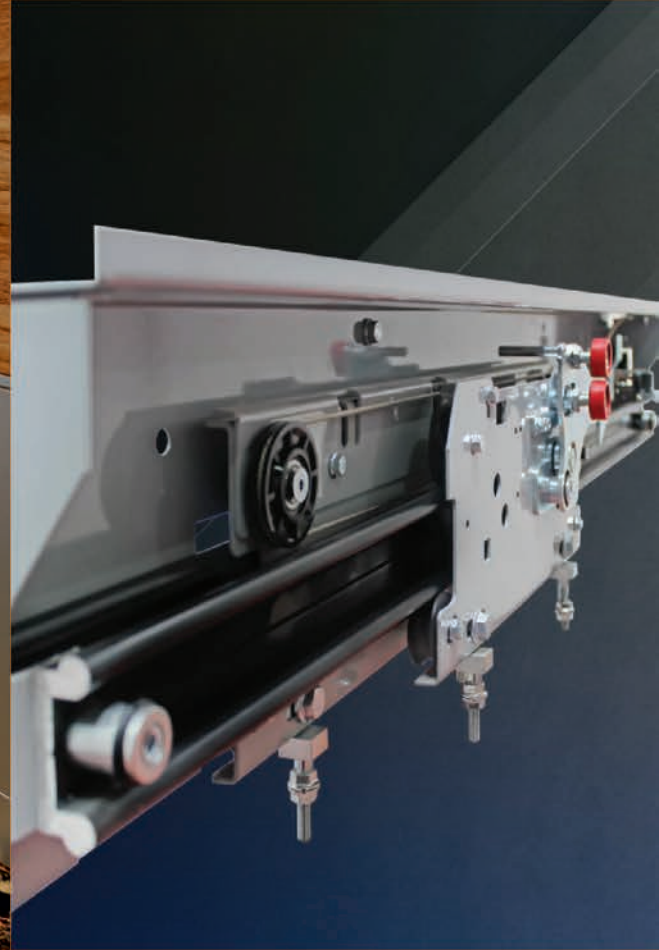


Lift Door and Car Systems

Complete Elevator Solutions



www.mesanasansor.com.tr



MSN

ME SAN

asansör kapı ve kabin sistemleri • lift door and car systems

"HD MAX" WILL BE AVAILABLE TO USERS IN DOMESTIC AND FOREIGN MARKETS AT THE END OF 2022



Tayyip BARAN
HEDEFSAN General Manager

Stating that they closely follow global technological developments in order to meet the needs of users quickly and to offer practical and economical solutions to the activities of business partners providing in-stallation and maintenance services, HEDEFSAN General Manager Tayyip Baran said, "We launched our newly developed HD MAX integrated system at the 17th International Elevator Fair held in Istanbul last March. We are confident that this new product, which we have developed as a result of long-term R & D studies, will fully meet the needs of our users and business partners."

Hello Mr. Tayyip. Could you please share with our readers the work you carry out as HEDEFSAN? HEDEFSAN continues to produce and develop elevator control systems that are suitable for

سيتوفر «HD MAX» للمستخدمين في الأسواق المحلية والأجنبية بحلول نهاية عام ٢٠٢٢

صرح المدير العام لشركة HEDEFSAN طيب باران، بأنهم يتابعون عن كثب التطورات التكنولوجية العالمية من أجل تلبية احتياجات المستخدمين بسرعة وتقديم حلول عملية واقتصادية لأنشطة شركائهم التجاريين الذين يقدمون خدمات التركيب والصيانة. وأضاف قائلاً: "لقد أطلقنا نظامنا المتكامل HD MAX المطور حديثاً في معرض المصاعد الدولي السابع عشر الذي أقيم في اسطنبول في شهر آذار الماضي. ونحن على ثقة من أن هذا المنتج الجديد، الذي طورناه نتيجة لدراسات البحث والتطوير طويلة المدى، سيلبي تماماً احتياجات مستخدمينا وشركائنا في العمل».

مرحباً سيد طيب. هلا شاركتكم قراء مجلتنا الأعمال التي تقومون بها بصفتم HEDEFSAN؟

تواصل HEDEFSAN إنتاج وتطوير أنظمة التحكم في المصاعد لتلبية احتياجات المستخدمين وبما يتماشى مع التكنولوجيا الحالية. وبطاقات التحكم في المصاعد وبطاقات التحكم في باب المصعد والكابين وأنظمة الإنقاذ في حالات الطوارئ التي ننتجها يتم استخدامها من قبل العديد من الموردين والمصنعين في الداخل والخارج. نقوم أيضاً بتصنيع محركات كهربائية للمصاعد المتزامنة وغير المتزامنة، أحادية السرعة ومزدوجة السرعة، ولوحات التحكم للمصاعد الهيدروليكية تحت اسم علامتنا التجارية Speed Otomasyon. نحن ننتج

«HD MAX» БУДЕТ ДОСТУПЕН ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ НА ВНУТРЕНЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ В КОНЦЕ 2022 ГОДА

Заявляя, что они внимательно следят за мировыми технологическими разработками, чтобы быстро удовлетворить потребности пользователей и предоставить практические и экономические решения для деятельности своих партнеров, предоставляющих услуги по установке и техническому обслуживанию, генеральный директор HEDEFSAN Тайип Баран сказал: «В марте прошлого года в Стамбуле состоялся запуск недавно разработанной интегрированной системы HD MAX. Мы провели его на Международной Лифтовой Ярмарке. Мы уверены, что этот новый продукт, который мы разработали в результате

длительных исследований НИОКР, полностью удовлетворит потребности наших пользователей и деловых партнеров».

Здравствуйтесь, мистер Тайип. Не могли бы вы поделиться с нашими читателями о деятельности компании HEDEFSAN?

HEDEFSAN продолжает производить и разрабатывать системы управления лифтами, соответствующие потребностям пользователей и современным технологиям. Карты управления лифтами, карты управления дверьми лифтов, приводы и аварийно-спасательные системы, которые мы производим,

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

user needs and in accordance with today's technology. The elevator control cards, elevator door control cards, drivers, and emergency rescue systems we produce are used by many suppliers and manufacturers both at home and abroad. In addition, under the roof of Speed Automation, which is another brand of ours, we produce control panels for synchronous, asynchronous, single-speed, and double-speed elevator electric motors and hydraulic elevators. By continuously improving our production process and using the best facilities provided by today's technology, we produce with the goal of zero defects and zero problems.

HEDEFSAN manufactures every product it manufactures according to the processes determined by international standards. It carries out the parts of each product it produces, tests, and analyzes separately in its laboratories through

authorized national and international organizations. HEDEFSAN products have many national and international quality certificates such as CE, EU, and TSE.

What can you say about your new product "HD MAX" integrated system?

We closely follow global technological developments in order to meet the needs of users quickly and to offer practical and economical solutions to the activities of our business partners who provide installation and maintenance services. For this reason, we continue our R & D studies without any break. We launched our newly developed HD MAX integrated system at the 17th International Elevator Fair held in Istanbul last March. We are sure that this new product, which we have developed as a result of long-term R & D studies, will fully meet the needs of our users and business partners. The HD MAX

يهدف تحقيق صفر أخطاء وصفر مشاكل من خلال التحسين المستمر لعملية الإنتاج لدينا واستخدام أفضل الفرص التي توفرها تكنولوجيا اليوم.

كما تقوم شركة HEDEFSAN بتصنيع كل منتج من منتجاتها وفقا للمراحل التي تم تحديدها من قبل المعايير الدولية. تقوم بإجراء الاختبارات والتحليلات الفردية لكل منتج تنتجه في مختبراتنا عبر المنظمات الوطنية والدولية المعتمدة. هذا وتمتلك منتجات HEDEFSAN العديد من شهادات الجودة الوطنية والدولية مثل CE و EU و TSE.

ماذا يمكنكم القول عن منتجكم الجديد، النظام المتكامل «HD MAX»؟

نحن نتابع عن كثب التطورات التكنولوجية العالمية من أجل تلبية احتياجات المستخدمين بسرعة وتقديم حلول عملية واقتصادية لأنشطة شركائنا التجاريين الذين يقدمون خدمات التركيب والصيانة. لهذا السبب نواصل دراستنا الخاصة بالبحث والتطوير دون انقطاع. أطلقنا نظام HD MAX المتكامل الذي تم تطويره حديثاً في معرض المصاعد الدولي السابع عشر الذي أقيم في اسطنبول في آذار الماضي. ونحن على ثقة من أن هذا المنتج الجديد، الذي قمنا بتطويره نتيجة لدراسات البحث والتطوير طويلة المدى، سوف يلبي احتياجات مستخدمينا وشركائنا التجاريين بشكل كامل. وسيوفر نظام HD MAX المتكامل الذي يمكن استخدامه في

используются многими поставщиками и производителями как в стране, так и за рубежом. Кроме того, под крышей Speed Automation, которая является еще одним нашим брендом, мы производим панели управления для синхронных, асинхронных, односкоростных и двухскоростных электродвигателей лифтов и гидравлических лифтов. Постоянно совершенствуя наш производственный процесс и используя лучшие средства, предоставляемые современными технологиями, мы производим продукцию с нулевыми дефектами и нулевыми проблемами. HEDEFSAN производит каждый продукт в соответствии с процессами, установленными международными стандартами. Он выполняет части каждого продукта, который он производит, тестирует и анализирует отдельно в своих лабораториях через уполномоченные национальные и международные организации. Продукция HEDEFSAN сертифицирована множеством национальных и международных сертифика-

тов качества, таких как CE, EU и TSE.

Что вы можете сказать о своем новом продукте - интегрированной системе «HD MAX»?

Мы внимательно следим за глобальными технологическими разработками, чтобы быстро удовлетворять потребности пользователей и предлагать практичные и экономичные решения для деятельности наших деловых партнеров, предоставляющих услуги по установке и обслуживанию. По этой причине мы продолжаем наши исследования и разработки без перерыва. Мы представили нашу недавно разработанную интегрированную систему HD MAX на 17-й Международной выставке лифтов, проходившей в Стамбуле в марте прошлого года. Мы уверены, что этот новый продукт, который мы разработали в результате многолетних исследований и разработок, полностью удовлетворит потребности наших пользователей и деловых партнеров. Интегрированная система HD MAX,

www.argeset.com.tr



HER DAİM KALİTE...
ALWAYS QUALITY...



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

integrated system, which can be used in buildings with 64 stops, will provide a fast and comfortable ride in elevators in multi-story buildings with its high speed (4m/s) capacity and high torque. In addition, with the remote access feature, software updates can be made remotely when necessary and elevator problems can be detected remotely. By the end of 2022, we plan to complete the necessary tests for HD MAX and offer it to users at home and abroad.

What are your competitive advantages that make your products preferable?

We are constantly updating the software versions of our products according to the needs of our users and business partners. We take care to design economical products that are easy to assemble and use. In this way, we are aware that our products are more preferred in domestic and foreign markets. In addition, we

receive continuous feedback from the field about our products. Our technical team remotely creates practical solutions to the problems faced by our business partners. In fact, when necessary, our technical team provides on-site technical support at home and abroad. Our satisfaction-oriented technical services once again reinforce the trust in HEDEFSAN. We see user satisfaction as one of the keys to our rise in this sector.

Can you give information about your production facility, machine park, and employment?

Having renewed its production facility with a major investment in 2014, HEDEFSAN inspires the global elevator market with its future-oriented technologies. Apart from our R & D unit, our production facility of approximately 3,500 square meters consists of 5 departments: SMD (Surface Mount Devices) & THT (Through Hole Technology)

المباني ذات الـ ٦٤ طابقاً، ركوباً سريعاً ومريحاً في المصاعد وفي المباني متعددة الطوابق بسرعة عالية تصل لـ (٤ م/ثانية) وعزم مرتفع. علاوة على ذلك وباستخدام ميزة الوصول عن بُعد، يمكن إجراء تحديث للبرامج عن بُعد عند الضرورة ويمكن اكتشاف أعطال المصعد عن بُعد. وبحلول نهاية عام ٢٠٢٢ نخطط لاستكمال الاختبارات اللازمة لـ HD MAX وتقديمها لخدمة المستخدمين في الداخل والخارج.

ما هي المزايا المنافسة التي تجعل منتجاتكم هي المفضلة؟
نقوم باستمرار بتحديث إصدارات البرامج الخاصة بمنتجاتنا وفقاً لاحتياجات مستخدمينا وشركائنا في العمل. ونحن نحرص على تصميم منتجات اقتصادية يسهل تجميعها واستخدامها. بهذا الشكل ندرك أن منتجاتنا مفضلة أكثر في الأسواق المحلية والأجنبية.
بالإضافة إلى ذلك، نتلقى تعليقات مستمرة من الميدان حول منتجاتنا. ينتج فريقنا الفني حلولاً عملية عن بُعد حول المشكلات التي يواجهها شركاؤنا في العمل. في الواقع عند الضرورة، يقدم فريقنا الفني الدعم الفني في الموقع في داخل البلاد وفي خارجها. هذا وجميع خدماتنا الفنية تصب في اتجاه كسب رضا العملاء وتعزيز الثقة في HEDEFSAN ومنتجاتها. نحن نرى رضا المستخدمين كأحد النقاط الرئيسية من أجل صعودنا في القطاع.

هل يمكنكم التحدث لنا حول منشأة الإنتاج والآلات والموظفين في شركتكم؟
قمنا بتجديد منشأة الإنتاج الخاصة بنا عبر القيام باستثمارات

которую можно использовать в зданиях с 64 остановками, обеспечит быструю и комфортную поездку в лифтах многоэтажных зданий благодаря высокой скорости (4 м/с) и высокому крутящему моменту. Кроме того, с помощью функции удаленного доступа можно удаленно обновлять программное обеспечение, когда это необходимо, и удаленно обнаруживать проблемы с лифтом. К концу 2022 года мы планируем завершить необходимые тесты HD MAX и предложить его пользователям в стране и за рубежом.

Каковы ваши конкурентные преимущества, которые делают вашу продукцию предпочтительной?

Мы постоянно обновляем версии программного обеспечения наших продуктов в соответствии с потребностями наших пользователей и деловых партнеров. Мы заботимся о разработке экономичных продуктов, которые легко собирать и использовать. Таким обра-

зом, мы понимаем, что наши продукты более предпочтительны на внутреннем и внешнем рынках. Кроме того, мы получаем постоянную обратную связь о наших продуктах. Наша техническая команда удаленно создает практические решения проблем, с которыми сталкиваются наши деловые партнеры. Фактически, при необходимости наша техническая команда оказывает техническую поддержку на месте дома и за рубежом. Наши ориентированные на удовлетворение технические услуги еще раз укрепляют доверие к HEDEFSAN. Мы рассматриваем удовлетворенность пользователей как один из ключей к нашему росту в этом секторе.

Можете ли вы предоставить информацию о вашей производственной базе, машинном парке и занятости?

В 2014 году компания HEDEFSAN обновила свои производственные мощности, направив крупные инвестиции, и вдохновляет ми-

THE BEST SOLUTIONS

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



MRK
JANUS.COM

production and test area, inverter production and test area, control panels production and test area, technical service and logistics. In the field of Surface Mount Technology (YMT) production, we use SMD&THT typesetting machines in accordance with modern technological specifications. In addition, we carry out quality control tests before transferring all the products we produce to the logistics unit. We have employed nearly 50 employees in our production facility. We believe that the number of employees, which increases every year, will increase more in the coming years and we will contribute more to our country's economy.

What are your R&D and technological studies?

Communication with our customers, offering the right products for user needs, on-time delivery, and quality service provided after-sales make

HEDEFSAN feel that it is behind every product and gives confidence to its users. We have different projects that are in the field test and development stage, where we offer solutions with different methods for the needs of our users. Our company closely follows every product it offers to its customers in the field with its technical team. The feedback received by our technical and sales teams contributes significantly to our R&D efforts. We keep every product we bring to market dynamic and open to improvement. According to the feedback from users, we constantly evaluate the improvement works in our products.

Could you tell us a little bit about your export activities and targets?

HEDEFSAN, which has proven itself abroad with TECOOM Lift Components, another brand of ours, exports approximately 50 percent of its production. We export

كبيرة في عام ٢٠١٤، و HEDEFSAN هي مصدر الإلهام في سوق المصاعد العالمية بتقنياتها التي تحدد وجهة المستقبل.

بغض النظر عن وحدة البحث والتطوير الخاصة بنا، فإن منشأة الإنتاج الخاصة بنا لوحدها تبلغ مساحتها حوالي ٣٥٠٠ متر مربع تتكون من SMD (Surface Mount Devices) ومنطقة الإنتاج والاختبار (Through Hole Technology) ، ومنطقة إنتاج واختبار الإينفرتر، ومنطقة إنتاج واختبار لوحة التحكم، والخدمة الفنية و الخدمات اللوجستية كما تتكون من القسم الإداري. في مجال إنتاج Surface Mount Technology (SMT) ، نستخدم آلات التنصيد SMD و THT وفقاً لأحدث التقنيات المعاصرة. بالإضافة إلى ذلك، نقوم بإجراء اختبارات مراقبة الجودة قبل نقل جميع المنتجات التي ننتجها إلى وحدة الخدمات اللوجستية. هذا وقد قمنا بتوظيف ما يقرب من ٥٠ موظفاً في منشأة الإنتاج الخاصة بنا. نعتقد أن عدد الوظائف التي تزداد كل عام ستزداد أكثر في السنوات القادمة وسنساهم بشكل أكبر في اقتصاد بلدنا.

ماذا تفعلون بخصوص التكنولوجيا والبحث والتطوير؟

إن التواصل مع عملائنا، وتقديم المنتجات المناسبة لاحتياجات المستخدمين، والتسليم في الوقت المحدد وخدمة ما بعد البيع العالية الجودة تجعل HEDEFSAN تشعر بأنها تدعم منتجها وتعطي الثقة لمستخدميها. لدينا مشاريع مختلفة في مرحلة

ровой рынок лифтов своими технологиями, ориентированными на будущее. Помимо нашего отдела исследований и разработок, наш производственный объект площадью около 3500 квадратных метров состоит из 5 отделов: SMD (устройства для поверхностного монтажа) и THT (Through Hole Technology), производственный и испытательный участок, производственный и испытательный участок инверторов, производство и испытания панелей управления. площадь, техническое обслуживание и логистика. В области производства технологии поверхностного монтажа (YMT) мы используем наборные машины SMD&THT в соответствии с современными технологическими спецификациями. Кроме того, мы проводим тесты контроля качества перед передачей всей производимой нами продукции в подразделение логистики. На нашем производственном предприятии занято около 50 сотрудников. Мы верим, что количество сотрудников,

которое увеличивается с каждым годом, в ближайшие годы еще больше увеличится, и мы внесем большой вклад в экономику нашей страны.

Каковы ваши разработки в области НИОКР и технологические исследования?

Общение с нашими клиентами, предложение продуктов, соответствующих потребностям пользователей, своевременная доставка и качественное послепродажное обслуживание позволяют HEDEFSAN чувствовать, что они стоят за каждым продуктом и вселяют уверенность в своих пользователей. У нас есть различные проекты, которые находятся на стадии полевых испытаний и разработки, где мы предлагаем решения с различными методами для нужд наших пользователей. Наша компания вместе со своей технической командой внимательно следит за каждым продуктом, который она предлагает своим клиентам. Отзывы, полученные нашими



DPS DOOR

COMPLETE ELEVATOR DOORS
www.dpsdoor.com.tr



2 PANEL



3 PANEL



4 PANEL

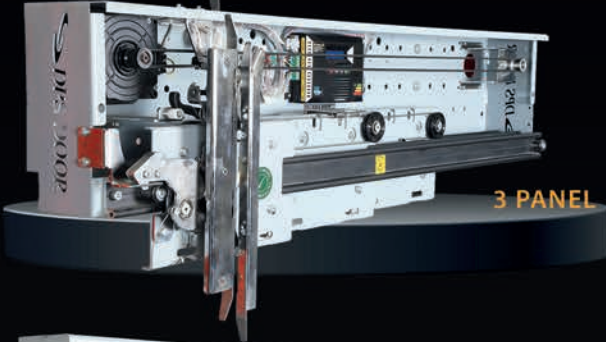


6 PANEL

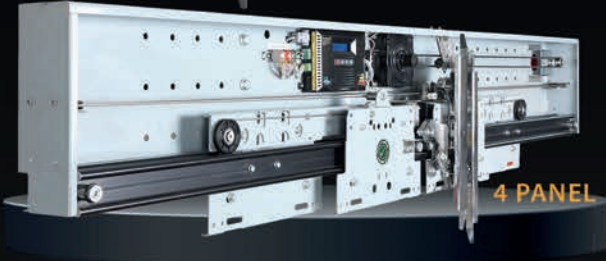
CENTRAL LANDING DOOR MECHANISM



2 PANEL



3 PANEL



4 PANEL



6 PANEL

CENTRAL CABIN DOOR MECHANISM



NEW PRODUCT
STYLE

- * 220 V Single Phase Supply
- * Gearless and Gearless Door Motor
- * Special Design Drive Module
- * Easy Menu and Language Option
- * Detachable Terminals
- * Personnel Safety Protection
- * Door Width Detection Function
- * Soft Door Opening - Closing
- * Door Jamming Obstacle Detection
- * Photocell Input Automatic Back Opening
- * Easy Parameter Setting
- * With Battery Input

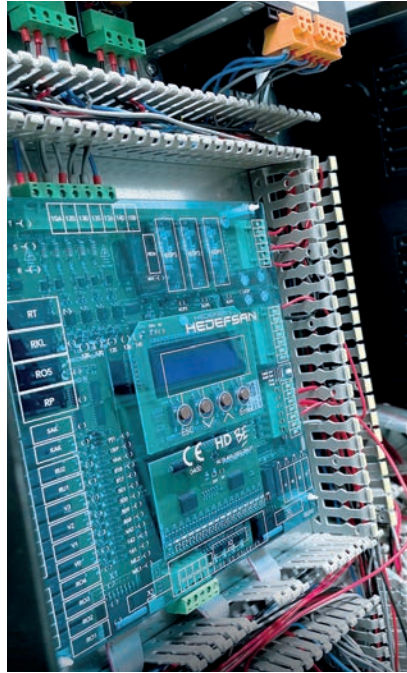
activities to more than 30 countries such as Russia, Ukraine, India, and Pakistan, especially to South America, Europe, the Middle East, and African countries. Our experts in the foreign trade unit carry out overseas market research activities and continue to work to increase the export rate. Within the scope of overseas market research activities, we plan visit programs to our business partners in different countries and participate in international fairs. We also offer on-site training to our business partners to properly assemble and use our products.

Do you have any new investments?

By the end of 2025, we aim to increase our production facility to 10,000 square meters and deliver HEDEFSAN products to more users in domestic and foreign markets. We make high-volume investment plans to achieve this goal. We are trying to do our best to contribute to our country's

economy at a high rate every year, especially user satisfaction, and to make HEDEFSAN a world brand.

HEDEFSAN



الاختبار والتطوير الميداني، حيث نقدم حلولاً بأساليب مختلفة لاحتياجات مستخدمينا. تراقب شركتنا عن كثب كل منتج تقدمه لعملائها في الميدان مع فريقها الفني. كما تساهم التعليقات الواردة من الفرق الفنية وفرق المبيعات لدينا بشكل كبير في دراسات البحث والتطوير الخاصة بنا. نحافظ على كل منتج نقدمه للسوق بحيث يكون ديناميكياً ومنفتحاً على التحسين. نقوم باستمرار بتقييم جهود التحسين في منتجاتنا وفقاً لتعليقات المستخدمين.

هلا تحدثتم لنا قليلاً عن أنشطة وأهداف التصدير الخاصة بكم؟

تثبت شركتنا نفسها في الخارج بعلامتنا التجارية الأخرى TECOOM Lift Components وتقوم HEDEFSAN بتصدير ما يقارب من ٥٠ بالمائة من إنتاجها. نقوم بتنفيذ أنشطة التصدير إلى أكثر من ٣٠ دولة مثل روسيا وأوكرانيا والهند وباكستان، وبشكل خاص لأمريكا الجنوبية وأوروبا والشرق الأوسط والدول الأفريقية. يقوم خبراءنا في قسم التجارة الخارجية بأنشطة جادة بخصوص أبحاث السوق الخارجية ويستمررون في العمل لزيادة معدلات التصدير. في نطاق أنشطة أبحاث السوق الخارجية، نخطط لبرامج زيارة لشركائنا التجاريين في بلدان مختلفة والمشاركة في المعارض الدولية. كما نقدم فرص تدريب في الموقع لشركائنا في العمل من أجل التثبيت والاستخدام الصحيحين لمنتجاتنا.

техническими специалистами и отделами продаж, вносят значительный вклад в наши исследования и разработки. Мы сохраняем каждый продукт, который мы выводим на рынок, динамичным и открытым для улучшения. По отзывам пользователей мы постоянно оцениваем работы по улучшению наших продуктов.

Можете ли вы рассказать нам немного о вашей экспортной деятельности и целях?

Компания HEDEFSAN, которая зарекомендовала себя за рубежом с нашей другой торговой маркой Tecom Lift Components, экспортирует около 50 процентов своего производства. Мы экспортируем в более чем 30 стран, таких как Россия, Украина, Индия и Пакистан, особенно в Южную Америку, Европу, Ближний Восток и Африку. Наши специалисты, работающие во внешнеторговом подразделении, проводят исследования зарубежного рынка и продолжают работу по увеличению темпов

экспорта. В рамках исследований зарубежного рынка мы планируем посещать программы наших деловых партнеров в разных странах и участвовать в международных ярмарках. Кроме того, мы предлагаем нашим деловым партнерам возможности обучения на месте для правильной установки и использования наших продуктов.

Есть ли у вас новые инвестиции?

К концу 2025 года мы стремимся увеличить наши производственные площади до 10 000 квадратных метров и поставлять продукцию HEDEFSAN большему количеству пользователей на внутреннем и внешнем рынках. Мы составляем масштабные инвестиционные планы для достижения этой цели. Мы стараемся делать все возможное, чтобы каждый год вносить большой вклад в экономику нашей страны, особенно в удовлетворении потребностей пользователей, и сделать HEDEFSAN мировым брендом.



VITAL GRUP
COMPLETE ELEVATOR SYSTEMS

WE PRODUCE FOR YOU..



www.vitalasansor.com

VİPAR VİDOOR VİPANO VİMAK VİLIFT 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

GEE - GLOBAL ELEVATOR EXHIBITION: AT FULL SPEED TOWARDS NOVEMBER 2023

There are great expectations for the first edition of GEE - Global Elevator Exhibition, scheduled from 15 to 17 November 2023 at fieramilano (Rho). With just under a year to go until the trade fair, the project already has the endorsements of some of the industry's most prominent companies and will make GEE Europe's most innovative hub for the lift, escalator, moving walkway and components industry.

Milan, 21 December 2022 - Less than a year after its debut, numerous **international brands** have confirmed their participation in the first edition of **GEE, Global Elevator Exhibition** - the international trade fair dedicated to vertical and horizontal mobility, scheduled from 15 to 17 November 2023, in Milan (fieramilano - Rho), cosmopolitan city, hub of connections, capital of technological innovation and first smart city in Italy.

Among the participating companies, we mention: Axel, Cast, Cmc Parklift, Donati, Fermator, Genemek, Gervall, Giovenzana International b.v, Gmv, Hevos, Hydronic Lift, Industria, Kleemann, Lift Trade Elevator, Lifteck / Orona, Liftex, Lifting Italia, Mastech, Metalift, Millepiani Elevators, Monteferro, Moris, Mp, N2s, Omarlift, Pfb, Prisma, Sicor, Sodimas, Tekno Sms, Telcal, Tk Elevator, Vicini.

Born from the market for the market, GEE presents itself with an innovative and smart format with the aim of representing and promoting **quality, safety** and the highest **techni-**

cal standards in a strongly international context in which **Italy**, the second country after China for exports, plays a decisive role in the world.

GEE therefore responds to the substantial request by companies to be represented in a space for discussion, training and updating with a global scope, which is able to bring together development and networking opportunities with the sector's most topical focus issues: **sustainability, innovation and technology**.

Themes that will also be explored in depth within the rich **programme of conferences** at the event: energy efficiency, Artificial Intelligence and IoT, safety, design, plant maintenance, the future of design, international trends and scenarios, and the development of new markets

will be discussed.

Speaking of new markets, an **incoming buyer** programme is planned that will enable national and international exhibitors to activate business relations and enhance export opportunities in focus countries.

To further implement the opportunities for exhibitors and visitors, GEE will be held concurrently with **ME-Made Expo**, Italy's leading event for the world of architecture and construction, **SICUREZZA**, Europe's event that is the point of reference for the security and fire-fighting sector, **SMART BUILDING EXPO**, the home and building automation and technological integration event, focusing on narrating the market and the evolution of buildings and cities of the future in synergy logic.



AUTUR Asansör



**WE ELEVATE
THE QUALITY**

Elevator Cars
Elevator Panels
Control System
&
Complete Solutions



www.autur.com.tr

FOR ALL THE ELEVATOR MATERIALS
YOU NEED...

+90 212 549 50 14 or info@autur.com.tr

"DESIGNING INNOVATIVE AND QUALIFIED PRODUCTS IS AMONG THE PRIORITIES OF GENEMEK"



GENEMEK, which has been designing and producing human-machine interfaces (HMIs) for more than 20 years, continues its production and design activities in its facility located in Sancaktepe, Istanbul. We had a nice conversation with R&D Manager Çağlar Sarıkaya where we received important information about GENEMEK's activities.

Hello Mr. Çağlar. Before starting our questions, could you tell us about yourself and your company briefly?

I'm Çağlar Sarıkaya, responsible

for the management of the R&D department at GENEMEK. Our business started its activities in 1999 when our founders Devrim Gecegezer and Özgür Kal started to make their first designs. These young entrepreneurs, who were 22 years old when they first founded the company, share their experiences with us in our production facility with an area of 22,000 square meters today and enable us to progress in accordance with our vision and mission.

The elevator sector paints a very successful picture in terms of exports. GENEMEK is a brand that has been successfully representing Turkey and our sector in the global market for years. To what do you attribute this success?

With the change in the dynamics of the internal market, Turkish companies have been following an export-oriented approach in recent years. We have been actively carrying

«تصميم المنتجات المبتكرة والمؤهلة هي من بين أولويات GENEMEK»

GENEMEK التي تصمم وتنتج واجهة الإنسان-الآلة (HMI) لأكثر من ٢٠ عاماً تواصل أنشطة الإنتاج والتصميم في منشأتها الواقعة في صانجاقته في مدينة اسطنبول. وقد أجرينا محادثة لطيفة مع مدير البحث والتطوير جاغلار ساريكاي، حيث حصلنا منهم على معلومات مهمة حول أنشطة GENEMEK.

مرحبا سيد جاغلار. قبل الانتقال إلى أسئلتنا، هل يمكنكم إخبارنا بإيجاز عن أنفسكم وعن شركتكم؟

أنا جاغلار ساريكاي المسؤول عن إدارة قسم البحث والتطوير في GENEMEK. بدأت شركتنا أنشطتها في عام ١٩٩٩ عندما بدأ مؤسسنا شركتنا السيد ديفريم كيجاجيزار و أوزغور كال في عمل تصميماتهم الأولى. هؤلاء رواد الأعمال الشباب، الذين كانوا يبلغون من العمر ٢٢ عاماً عندما أسسوا الشركة لأول مرة، شاركوا تجاربهم في منشأة الإنتاج الخاصة بنا، والتي تبلغ مساحتها ٢٢٠٠٠ متر مربع، وقد تمكننا من التقدم بما يتماشى مع رؤيتنا ورسالتنا.

قطاع المصاعد يرسم لوحة ناجحة للغاية بخصوص الصادرات. GENEMEK هي علامة تجارية مثلت تركيا وقطاعنا بنجاح في الأسواق العالمية لسنوات طويلة. إلى ماذا تتسبون هذا النجاح؟

مع التغيير في ديناميكيات السوق المحلية، اتبعت الشركات التركية مؤخراً نهجاً موجهاً نحو التصدير. ولقد عملنا بنشاط على تنفيذ هذا التوسع لسنوات عديدة. كما نخطو خطوات مستمرة بخصوص الصادرات المستدامة. هذا وتُظهر مخططات نمو الصادرات التركية صورة إيجابية. هذه الصورة تجعلنا سعداء مثل أي مواطن تركي. نحن فخورون بقدرتنا على المساهمة في هذا النمو مع الأهمية التي نوليها للصادرات من الماضي إلى الحاضر. أستطيع أن أقول إن GENEMEK تمكنت التواصل مع العملاء الحاليين و زيادة الوعي بالعلامة التجارية على نطاق

«ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ - ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТОВ КОМПАНИИ ГЕНЕМЕК»

Компания GENEMEK, которая проектирует и производит человеко-машинный интерфейс (ЧМИ) уже более 20 лет, продолжает свою производственную и проектную деятельность на своем предприятии в Санджактепе, Стамбул. У нас состоялся приятный разговор с менеджером по исследованиям и разработкам Чагларом Сариком, от которого мы получили важную информацию о деятельности GENEMEK.

Здравствуйтесь, господин Чаглар. Прежде чем перейти к нашим вопросам, не могли

бы вы кратко рассказать нам о себе и своей компании?

Меня зовут Чаглар Сарыкая, я отвечаю за управление отделом исследований и разработок в GENEMEK. Наш бизнес начал свою деятельность в 1999 году, когда наши учредители основатели Devrim Gecegezer и Özgür Kal начали делать свои первые проекты. Эти молодые предприниматели, которым было 22 года, когда они основали компанию, делятся с нами своим опытом на нашем производственном объекте, площадь которого составляет 22 000 квадратных метров, и позволяют нам действовать в

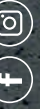


QUALITY AND TRUST IN ELEVATOR INDUSTRY

الجودة والثقة في قطاع صناعة المصاعد

www.bulutmakina.com

/bulutmakinasansor



out this expansion for many years. We make our steps continuous through sustainable exports. Turkey's export growth charts show a positive image. This image makes us happy like every Turkish citizen. We are proud to be able to contribute to this growth with the importance we attach to exports from past to present. I can say that GENEMEK has managed to increase its existing customer contact and brand awareness on a global scale by adapting to the restrictions imposed by the pandemic and the new regulations afterward. Especially with our R&D power, we are able to offer our customers solutions that meet their needs. The positive reactions of our guests at the fairs that started after the pandemic allow us to make this observation.

Could you tell us about your R&D studies and company policy?

Designing innovative and qualified products is among Genemek's priorities. We always invest in our R & D activities in designing products with high technology value that will

contribute to the country's economy and development.

We work with the vision that every piece designed and produced adds value to life that can carry the spirit of GENEMEK. Original design, brand awareness, and export are our long-term goals. To bring together products that will support national development with distinguished elevator manufacturers in international markets; to ensure that these products, which are qualified and original, are sought after and found in all these markets with the GENEMEK brand; to serve designs that are respectful to the environment, society and life; Participating in organizations such as fairs and symposiums, designing products, as required by the market and legislation, are our missions.

Is your export data this year positive or negative compared to the same period last year? Based on this data, can you share your 2022 year-end predictions?

This year's activity data is positive

عالمي من خلال التكيف مع القيود التي فرضها الوباء واللوائح الجديدة التي جاءت من بعدها. وخاصة مع قوة فريق البحث والتطوير لدينا، نحن قادرون على تقديم الحلول المناسبة لعملائنا. وردود الفعل الإيجابية لضيوفنا في المعارض التي بدأت بعد الوباء، تسمح لنا بإبداء هذه الملاحظة بقوة.

هل يمكنكم إخبارنا عن دراساتكم في مجال البحث والتطوير وسياسة شركتكم؟

يعد تصميم المنتجات المبتكرة والمؤهلة من بين أولويات Genemek. نستثمر دائماً في أنشطة البحث والتطوير لتصميم منتجات ذات قيمة تقنية عالية ستساهم في اقتصاد البلد وتنميته. نحن نعمل مع رؤية مفادها أن كل قطعة يتم تصميمها وإنتاجها تضيف قيمة إلى الحياة بطريقة يمكن أن تحمل روح GENEMEK. التصميم الأصلي والوعي بالعلامة التجارية والتصدير هي من بين أهدافنا طويلة المدى.

الجمع بين المنتجات التي من شأنها دعم التنمية الوطنية مع مصنعي المصاعد المتميزين في الأسواق الدولية؛ لضمان البحث عن هذه المنتجات المؤهلة والأصلية وإيجادها في جميع هذه الأسواق التي تحمل علامة GENEMEK التجارية؛ لتقديم تصميمات تحترم البيئة والمجتمع والحياة؛ إن المشاركة في المنظمات الهامة مثل المعارض والندوات وتصميم المنتجات كما هو مطلوب من قبل السوق واللوائح هي مهمتنا الأساسية.

هل بيانات التصدير لهذا العام إيجابية أم سلبية مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟ بناءً على هذه البيانات، هل يمكنكم مشاركتنا توقعاتكم لنهاية عام ٢٠٢٢؟

تعتبر بيانات فعاليتنا لهذا العام إيجابية مقارنة بالفترة نفسها من العام

соответствии с нашим видением и миссией.

Лифтовая отрасль очень успешна с точки зрения экспорта. GENEMEK - это бренд, который на протяжении многих лет успешно представляет Турцию и нашу отрасль на мировом рынке. С чем вы связываете этот успех?

С изменением динамики внутреннего рынка турецкие компании в последнее время придерживаются подхода, ориентированного на экспорт. Мы активно проводим это расширение на протяжении многих лет. Мы делаем наши шаги непрерывно через устойчивый экспорт. Диаграммы роста экспорта Турции отражают положительный имидж. Этот образ делает нас такими же счастливыми, как и любого гражданина Турции. Мы гордимся тем, что можем внести свой вклад в этот рост, придавая большое значение экспорту, осуществляемым на протяжении многих лет вплоть до настоящего времени. Я могу сказать, что GENEMEK удалось увеличить текущий контакт с клиен-

тами и узнаваемость бренда в глобальном масштабе, адаптировавшись к ограничениям, наложенным пандемией, и новым правилам впоследствии. Особенно с нашей научно-исследовательской мощью, мы можем предложить решения, подходящие для наших клиентов. Положительные реакции наших гостей на ярмарках, которые начались после пандемии, позволяют нам сделать это наблюдение.

Можете ли вы рассказать нам о ваших исследованиях и разработках и политике компании?

Проектирование инновационных и квалифицированных продуктов является одним из приоритетов компании Genemek. Мы всегда инвестируем в наши НИОКР для разработки продуктов с высокой технологической ценностью, которые будут способствовать экономике и развитию страны. Мы работаем с видением того, что каждое разработанное и произведенное изделие повышает ценность



SELECT ALWAYS RISING QUALITY



Exceeding Customer Expectations
High Quality Service



katre Group



+90 539 434 36 71 | +90 539 442 36 71
export@storklift.com
www.storklift.com

compared to the same period last year. Based on these data, we have a positive opinion about our 2022 year-end projections. First of all, GENEMEK employees have a great effort in our activities carried out both during and after the pandemic. With the superior efforts of our management and colleagues, we have been able to provide quality service to our existing and new customers both during and after the pandemic period. The semiconductor and the chip crisis that directly affected electronics manufacturers were overcome in such a way that our customers would not be harmed thanks to our R&D power. Although 2022 is expected to be difficult in terms of production, as GENEMEK, we continue to increase our support to our domestic and international customers and increase our export figures as we do every year.

What is your prediction about the future of your company and the sector?

Our company knows that the

products that create quality and trust are provided by making serious investments in continuity, production, and controls, and by ensuring that the products produced in our sector comply with the specification, it has proven to the companies abroad that they are quality and correct products in accordance with national and internationally accepted standards. Regular orders that will keep our production stable are our biggest goal. We program our sales targets in this direction. The new production lines we have reserved for the domestic market have been put into operation and we are bringing an increasing momentum to our customers with our product supply at new sales points. We are certain that the metropolises where buildings rise will multiply, and we know that the elevator is closely tied to civilization. The development of the Turkish Elevator Industry is truly dazzling. Thanks to correct brand management, Turkey can be among the global elevator manufacturers.

الماضي. بناءً على هذه البيانات، لدينا رأي إيجابي حول توقعاتنا لنهاية عام ٢٠٢٢. بادئ ذي بدء، بذل وبيدل موظفو GENEMEK جهداً كبيراً أثناء وبعد الوباء. بفضل الجهود المتميزة لإدارتنا وزملائنا، تمكننا من تقديم خدمة عالية الجودة لعملائنا الحاليين والجدد، أثناء وبعد مرحلة الوباء. وبفضل قوة البحث والتطوير لدينا، تم التغلب على أزمة أشباه الموصلات والرقائق التي أثرت بشكل مباشر على مصنعي الإلكترونيات، وذلك بطريقة لم تعرض عملائنا للضرر. وعلى الرغم من التوقعات التي تقول بأن عام ٢٠٢٢ سيكون عاماً صعباً من حيث الإنتاج، ولكننا كشركة GENEMEK نواصل زيادة دعمنا لعملائنا المحليين والأجانب وزيادة أرقام الصادرات لدينا في كل عام.

ما هي توقعاتكم حول مستقبل شركتكم والقطاع؟

شركتنا، التي تقدم الجودة والثقة في منتجاتها؛ تعلم بأن الاستمرارية مضمونة من خلال القيام باستثمارات جادة في الإنتاج والرقابة، ومن خلال التأكد من أن المنتجات المنتجة في قطاعنا تتوافق مع المواصفات، فقد أثبتت للشركات في الخارج أنها منتجات عالية الجودة وموثوقة وفقاً للمعايير الوطنية والدولية المقبولة. إن الطلبات المنتظمة التي تحافظ على استقرار إنتاجنا هي هدفنا الأكبر. لذا فنحن نقوم ببرمجة أهدافنا بخصوص المبيعات في هذا الاتجاه. دخلت خطوط الإنتاج الجديدة التي حجزناها للسوق المحلي حيز التشغيل، ونوفر زخماً متزايداً لعملائنا من خلال توريد منتجاتنا في نقاط البيع الجديدة. نحن على يقين من أن المباني سوف ترتفع في المدن الكبرى ونعلم بأن المصعد مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالحضارة. إن تطور قطاع المصاعد التركي مذهل حقاً. هذا وبفضل الإدارة الصحيحة للعلامة التجارية يمكن أن تكون تركيا من بين الشركات المصنعة للمصاعد العالمية.

жизни, способную нести дух GENEMEK. Оригинальный дизайн, узнаваемость бренда и экспорт — наши долгосрочные цели. Объединить продукты, которые будут поддерживать национальное развитие, с известными производителями лифтов на международных рынках; обеспечить, чтобы эти квалифицированные и оригинальные продукты пользовались спросом и находились на всех этих рынках под брендом GENEMEK; служить дизайну, уважительно относящемуся к окружающей среде, обществу и жизни; Наша миссия — участие в таких организациях, как ярмарки и симпозиумы, разработка продуктов в соответствии с требованиями рынка и законодательства.

Являются ли ваши данные по экспорту в этом году положительными или отрицательными по сравнению с тем же периодом прошлого года? Основываясь на этих данных, можете ли вы поделиться своими прогнозами на конец 2022 года?

Данные о деятельности в этом году поло-

жительны по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основываясь на этих данных, мы положительно оцениваем наши прогнозы на конец 2022 года. Прежде всего, сотрудники GENEMEK прилагают большие усилия в нашей деятельности как во время, так и после пандемии. Благодаря исключительным усилиям нашего руководства и коллег мы смогли предоставить качественные услуги нашим существующим и новым клиентам как во время, так и после периода пандемии. Кризис полупроводников и чипов, непосредственно затронувший производителей электроники, был преодолен таким образом, что благодаря нашим исследованиям и разработкам наши клиенты не пострадали. Хотя ожидается, что 2022 год будет трудным с точки зрения производства, как GENEMEK, мы продолжаем увеличивать нашу поддержку наших внутренних и международных клиентов и увеличивать наши экспортные показатели, как мы делаем каждый год.

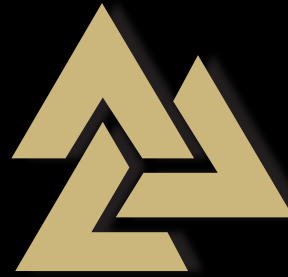


OVER 10 YEARS OF EXPERIENCE

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

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

LIFT EXPO ITALIA WAS HELD AT MICO-FIERA MILANO CITY BETWEEN 19-21 OCTOBER

Lift Expo Italia, the elevator exhibition held in Milan with the support of Anica, ended on Friday, October 21. The exhibition, which hosted about 100 exhibitors and more than 5,000 visitors from 47 countries, was a successful event for the elevator industry in Italy after many years.

The fair was held at Allianz MiCo Milano Congressi between 19-21 October 2022.

Lift Expo Italia 2022 is a new biennial exhibition event in the elevator industry sponsored by Anica (National Association of Elevator Components Industries). At the fair, which was held in an exhibition area of 7,000 square meters, visitors had the opportunity to visit the stands of more than 100 exhibitors, while many panels and conferences were held during the exhibition, in addition to the exhibition area.

Among the panels held at the exhibition, “Research projects carried out with the cooperation of industry and university, and the Internet of Things, Industry 4.0 were followed with interest.

The fifth ‘Beyond Square and X’ conference, an event focused on ‘smart technologies for accessibility’, was also held simultaneously with the exhibition. The event was sponsored by Iuav (University of Architecture of Venice) in collaboration with Anica and was organized by a technical committee made up of architects Dario Trabucco, Elena Giacomello and Martina Belmonte.

In its fifth organization, the conference aims to develop solutions and advanced applications by deepening the theme of accessibility to the human space through “smart te-



chnologies”. The aim of the conference was determined as to voice the most innovative works, projects and products in responding to the disabled according to the principles of “Universal Design”, which aims to reach an area that is equally accessible to the population while respecting human diversity.

The conference has two main themes. The first is “Accessible Mobility and Services” This theme brings together ideas, projects and products that enhance or improve the accessibility of the physical environment at the scale of urban services and buildings. Sometimes small components and smart devices can solve major accessibility issues, making usable space larger, performant, and secure.

The second theme is “Smart devices, machines and robotics for accessibility”. Smart devices, artificial intelligence and robotics will increasingly play a leading role in reducing, perhaps eliminating, barriers associated with the human-machine-environment interface. This theme brings together ideas, products, prototypes and innovative systems designed to fit all categories of users.

The organizing committee of the conference includes the following names from the Luav University of Venice: Dario Trabucco, Elena Giacomello, Martina Belmonte

Companies from Turkey participating in Lift Expo Italia, the elevator fair held in Milan with the support of Anica; Arti Pulley, GENE-MEK, Kırıker Metal - Doorlife, Mars Elevator, Asansör Istanbul.





Quality Empowering the Steel

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



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

"DEMAND FOR OUR PRODUCTS FROM EUROPE HAS INCREASED"



Kırker Metal Asansör, which was founded in 1974 by Enis Kırker in Çankırı to produce metal products, stepped into the elevator sector in 2003. "Along with the developing construction sector, with the products we produce being appreciated in the market in these years, our company has managed to become one of the best brands in the sector in semi-automatic doors with the 'DOORLIFE' brand in 2009" and we talked about Kırker Metal with **Foreign Trade Manager Serdar Kaymak**.

Kırker Metal Asansör, which was founded in 1974 by Enis Kırker in Çankırı to produce metal products, stepped into the elevator sector in 2003. "Along with the developing construction sector, with the products we produce being appreciated in the market in these years, our company has managed to become one of the best brands in the sector in semi-automatic doors with the brand 'DOORLIFE' in 2009. With this process, it has taken the institutionalization steps firmly and has become a company whose products are used in nearly 60 countries with a closed area of 12,000 square meters today," said Kırker Metal Foreign Trade Manager Serdar Kaymak, and reported that Kırker Metal continued to manufacture fully automatic elevator doors under the brand name "LIFTOR" as of 2018.

Stating that they currently serve the sector by producing 6000 - 7000 doors per month with 160 personnel,

«زاد الطلب على منتجاتنا من أوروبا»

شركة Metal Asansör التي تم تأسيسها في مدينة جانكيري التركية عام ١٩٧٤ من قبل أنيس كيركار لإنتاج المنتجات المعدنية ألفت خطواتها الأولى في قطاع المصاعد في عام ٢٠٠٣. وتحدثنا مع مدير التجارة الخارجية سردار كايماك حول Kırker Metal وقال: «جنباً إلى جنب مع قطاع البناء المتطور، نجحت شركتنا في أن تكون واحدة من أفضل العلامات التجارية في هذا القطاع في مجال الأبواب شبه الأوتوماتيكية مع العلامة التجارية «DOORLIFE» في عام ٢٠٠٩، وحازت منتجاتنا التي تنتجها على الإعجاب والتقدير في الأسواق».

شركة Metal Asansör التي تم تأسيسها في مدينة جانكيري التركية عام ١٩٧٤ من قبل أنيس كيركار لإنتاج المنتجات المعدنية ألفت خطواتها الأولى في قطاع المصاعد في عام ٢٠٠٣. وتحدثنا مع مدير التجارة الخارجية سردار كايماك حول Kırker Metal وقال: «جنباً إلى جنب مع قطاع البناء المتطور، نجحت شركتنا في أن تكون واحدة من أفضل العلامات التجارية في هذا القطاع في مجال الأبواب شبه الأوتوماتيكية مع العلامة التجارية «DOORLIFE» في عام ٢٠٠٩، لتصبح واحدة من أفضل العلامات التجارية في قطاع الأبواب شبه الأوتوماتيكية. وفي هذه المرحلة اتخذت خطوات هامة لإضفاء الطابع المؤسسي بحزم، وأصبحت اليوم شركة بمساحة مغلقة تبلغ ١٢,٠٠٠ متر مربع، وتستخدم منتجاتها في أكثر من ٦٠ دولة». وأضاف بأن Kırker

«СПРОС НА НАШУ ПРОДУКЦИЮ ИЗ ЕВРОПЫ ВЫРОС»

Kırker Metal Asansör, основанная в 1974 году Энисом Кырыкером в Чанкыры для производства металлических изделий, вышла на рынок лифтов в 2003 году. Компании удалось стать одним из лучших брендов в секторе полуавтоматических дверей с брендом «DOORLIFE» в 2009 году», и мы поговорили о Kırker Metal с менеджером по внешней торговле Сердаром Каймаком.

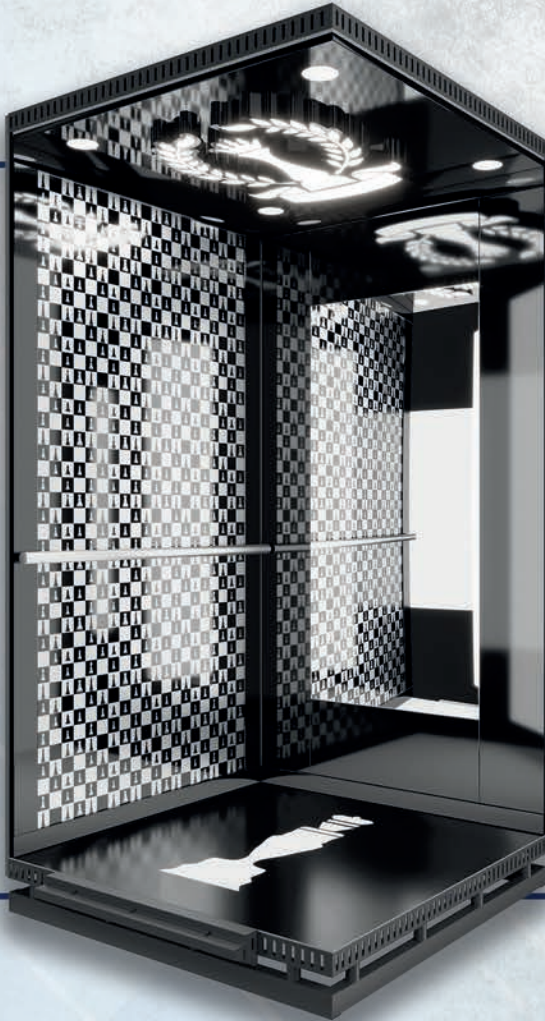
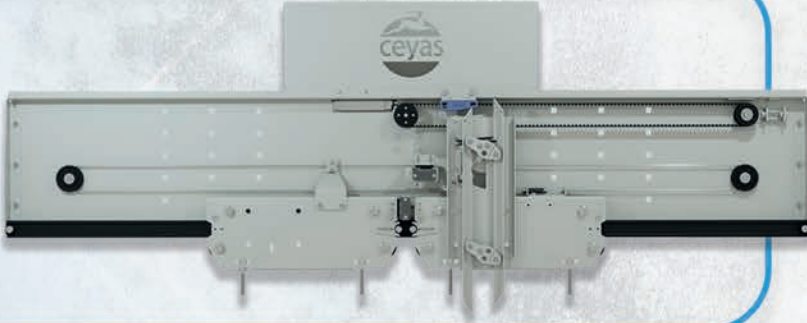
Kırker Metal Asansör, основанная в 1974 году Энисом Кырыкером в Чанкыры для производства металлических изделий, вышла на рынок лифтов в 2003 году. Компании удалось стать одним из лучших брендов в секторе полуавтоматических дверей с брендом «DOORLIFE» в

2009 году. Благодаря этому процессу она твердо предприняла шаги по институционализации и стала компанией, продукция которой используется почти в 60 странах с закрытой площадью 12 000 квадратных метров на сегодняшний день», — сказал менеджер по внешней торговле Kırker Metal Сердар Каймак и сообщил, что Kırker Metal продолжает производить полностью автоматические двери лифта под торговой маркой «LIFTOR» с 2018 года.

Заявив, что в настоящее время они обслуживают сектор, производя 6000-7000 дверей в месяц с персоналом 160 человек, Сердар Каймак сказал, что они обслуживают сектор лифтов только производством дверей для пола и кабин,

ALWAYS HIGHER...

WE HAVE BEEN WITH YOU SINCE 2007 WITH
OUR EXPERIENCED PERSONNEL IN CABINET, DOOR AND OTHER
ELEVATOR MATERIALS MANUFACTURING, PACKAGE ELEVATOR
SALES, TECHNICAL SUPPORT AND SYSTEM SOLUTIONS...



www.ceyasaasansor.com

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

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

Tel: +90 332 3427234 Faks: +90 332 3427235 GSM: +90 532 5904125 E-mail: info@ceyasaasansor.com

Serdar Kaymak said that they serve the elevator sector only with the production of floor and cabin doors, which is their area of expertise. Underlining that they produce semi-automatic and kramer doors under the DOORLIFE brand and automatic floor and cabin doors under the LIFTOR brand, Kaymak continued his words as follows:

"Our company is seen as one of the leading companies in the sector in terms of both quality and capacity. We produce around 7,500 doors per month, on average, to cover all types of doors. We deliver our products to around 25 dealers and about 30 countries in different points in Turkey.

- We want to continue our investments by producing quality products in order to meet the needs of our customers and the development of technology from year to year.

We continue our investment activities

that started in 2020 with the laser investment we made in 2022. We want to continue our investments by producing quality products in order to meet the needs of our customers and the development of technology from year to year. Within the scope of our R & D studies, we completed the works of our Anti-Vandal door and presented it to the service of our customers. At the automatic door, we removed the direction event at the checkout counter and allowed our customers to relax in terms of stock. Another of our works is to catch up with the demands from Europe by making our kramer door compatible with the 81-20 standard.

- We have added Europe to our country's diversity in the foreign market

In the first 6 months of 2022, our exports increased by around 10-15 percent, although not much compared to last year. But the most important development in our export efforts was

Metal تقوم بتصنيع أبواب المصاعد الأوتوماتيكية اعتباراً من ٢٠١٨ وتستمر في الإنتاج بالاسم التجاري «LIFTOR».

وأكد السيد سردار كايماك بأنهم يخدمون القطاع حالياً من خلال إنتاج ٦٠٠٠-٧٠٠٠ باب شهرياً مع ١٦٠ موظفاً، كما قال بأنهم يخدمون قطاع المصاعد في إنتاج أبواب الكبائن والأبواب الأرضية وهو المجال الذي يملكون الخبرة الكافية فيه. وأضاف بأنهم ينتجون أبواباً شبه أوتوماتيكية وأبواب كرامر تحت العلامة التجارية DOORLIFE وأبواب طابقية وأبواب كبائن أوتوماتيكية بالعلامة التجارية LIFTOR، وواصل السيد كايماك كلماته على النحو التالي:

«تعتبر شركتنا واحدة من الشركات الرائدة في قطاعها من حيث الجودة والقدرة على حد سواء. نحن ننتج شهرياً حوالي ٧٥٠٠ باب من جميع أنواع الأبواب. ونقدم منتجاتنا إلى حوالي ٢٥ تاجراً موجودون في نقاط مختلفة في تركيا وما يقرب من ٣٠ دولة.

- نريد أن نواصل استثمارنا من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة من أجل تطوير التكنولوجيا من سنة إلى أخرى لتلبية احتياجات عملائنا.
نواصل أنشطتنا الاستثمارية، التي بدأت في عام ٢٠٢٠،

что является их сферой деятельности. Подчеркнув, что под маркой DOORLIFE они производят полуавтоматические и кramerные двери, а под маркой LIFTOR – автоматические напольные и кабинные двери, Каймак продолжил свои слова следующим образом:

«Наша компания считается одной из ведущих компаний в отрасли как с точки зрения качества, так и с точки зрения мощностей. Мы производим в среднем около 7500 дверей в месяц, чтобы охватить все типы дверей. Мы поставляем нашу продукцию примерно 25 дилерам и около 30 стран в разных точках Турции.

- Мы хотим продолжать наши инвестиции, производя качественную продукцию для удовлетворения потребностей наших клиентов и развития технологий из года в год.

Мы продолжаем нашу инвестиционную деятельность, начатую в 2020 году, с инвестиций в лазер, которые мы сделали в 2022 году. Мы хотим продолжить наши инвестиции, производя каче-

ственную продукцию для удовлетворения потребностей наших клиентов и развития технологий из года в год. В рамках наших исследований и разработок мы завершили работы над нашей антивандальной дверью и представили ее на вооружение нашим клиентам. У автоматических дверей мы убрали направление события на кассе и позволили нашим покупателям расслабиться в плане наличия товара на складе. Еще одна наша работа заключается в том, чтобы удовлетворить требования Европы, сделав наши двери Kramer совместимыми со стандартом 81-20.

- Мы добавили Европу к перечню стран на внешнем рынке, куда поставляется наша продукция

За первые 6 месяцев 2022 года наш экспорт увеличился примерно на 10-15 процентов, хотя и незначительно по сравнению с прошлым годом. Но самым важным событием в наших экспортных усилиях было то, что мы добавили Европу к разнообразию нашей страны на внешнем рынке. После состоявшейся в марте ярмарки лифтов в Стамбуле мы видим, что спрос на нашу продук-

BAGLIFT

ASANSÖR SİSTEMLERİ



GRAFIX

geleceğe birlikte
yükseliyoruz !....



F. Çakmak Mh. Konsan San. Sit. 10728 Sk No:30
KONYA / TÜRKİYE

T: 0332 346 48 71 - F: 0332 346 48 72

M: info@baglift.com.tr

www.baglift.com.tr

that we added Europe to our country's diversity in the foreign market. After the Elevator Istanbul Fair held in March, we observe that the demands from Europe for our products have increased even more.

Not only as the year 2023, but we want to compete for generally sustainable exports with quality, not price. In particular, we want to make our exports sustainable with the quality of Turkish goods by overcoming the quality perception of our global competitors. For this, we continue both our investments and marketing activities. Another policy of ours is to increase market diversity and to reduce the risks arising from regional troubles experienced from time to time.

- With the decrease in the impact of the pandemic, our sector has gained momentum again

The world elevator market, as every sector is affected, has been badly

affected due to global troubles caused by the pandemic. With the decrease in the impact of the pandemic, the elevator sector has gained momentum again both in our country and globally. Although the market density is the Middle East and Africa, the influence of Europe and other regions is increasingly coming to the fore as the markets that are beginning to increase the impact of our sector in exports. Although our semi-automatic doors are more preferred among our products, the demand for our kramer door has increased recently due to the increase in safety standards in Europe and other countries. In addition, the share of our automatic door in our total production has come to a good point.

In order to increase our market share and make our products more widely used, we are trying to make our products comply with these requirements by following the certification, conformity, and standards required by the

عبر شراء مكنة القطع بالليزر في عام ٢٠٢٢. نريد أن نواصل استثماراتنا من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة من أجل تطوير التكنولوجيا من سنة إلى أخرى ولتلبية احتياجات عملائنا. كجزء من دراسات البحث والتطوير الخاصة بنا أكملنا عمل باب مكافحة التخريب وقدمناه لخدمة عملائنا. أما بخصوص الباب الأوتوماتيكي فقد أزلنا مشكلة تحديد الاتجاه لنوفر لعملائنا تخزين البضائع، ومشروع آخر ناجح لنا كان تلبية الطلبات من أوروبا من خلال جعل باب كرامر متوافقاً مع معيار ٨١-٢٠.

- أضفنا أوروبا إلى مجموعة البلاد التي تصدر إليها في الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٢٢، زادت صادراتنا بنسبة ١٠-١٥ في المائة، وهذه الزيادة لم تكن كثيرة بالمقارنة مع العام الماضي. لكن أهم تطور في أنشطة التصدير لدينا هو أننا أضفنا أوروبا إلى مجموعة البلاد التي تصدر إليها. وبعد المشاركة في معرض إسطنبول للمصاعد في شهر آذار لاحظنا أن الطلب على منتجاتنا من أوروبا قد ازداد بشكل ملحوظ.

نريد أن ننافس في مجال الجودة وليس الأسعار، ليس فقط في عام ٢٠٢٣ بل بشكل مستمر. نريد أن نجعل صادراتنا مستدامة بجودة البضائع التركية، خاصة من خلال التغلب على تصور الجودة لمنافسينا العالميين.

цию со стороны Европы еще больше возрос.

Мы хотим конкурировать не только в 2023 году, но и по качеству, а не по цене, за устойчивый экспорт в целом. В частности, мы хотим сделать наш экспорт устойчивым с качеством турецких товаров, преодолев восприятие качества нашими глобальными конкурентами. Для этого мы продолжаем как наши инвестиции, так и маркетинговую деятельность. Другая политика заключается в увеличении разнообразия рынков и уменьшении рисков, возникающих в связи с периодически возникающими региональными проблемами, а также в продолжении нашего экспорта.

- Наша отрасль снова набрала обороты с падением воздействия пандемии

Поскольку пострадали все сектора, глобальные проблемы, вызванные пандемией, серьезно сказались на мировом рынке грузовых перевозок. С уменьшением воздействия пандемии лифто-

вый сектор набирает обороты как в нашей стране, так и во всем мире. Несмотря на плотность рынка на Ближнем Востоке и в Африке, влияние Европы и других регионов становится все более заметным по мере того, как рынки начинают усиливать свое влияние на экспорт нашего сектора. Хотя наши полуавтоматические двери предпочтительнее наших продуктов, спрос на наши крамерные двери также возрос из-за повышения стандартов безопасности в Европе и других странах в последнее время. Однако доля нашей автоматической двери в общем объеме производства достигла хорошей точки.

Чтобы увеличить свою долю на рынке и сделать нашу продукцию более доступной, мы стараемся адаптировать нашу продукцию к этим условиям, следуя документации, соответствию и стандартам, запрошенным странами. Еще одна работа, которую мы проделали, - донести наши инновации до наших клиентов, участвуя в отраслевых ярмарках и привлекая новых клиентов.



RUSSIAN ELEVATOR WEEK

INTERNATIONAL EXHIBITION OF ELEVATORS
AND ELEVATORS EQUIPMENT



2023 | KEY EVENT OF THE
LIFT INDUSTRY
07.06 - 09.06 | IN RUSSIA AND EAEU

RUSSIA, MOSCOW, VDNH, PAVILIONS 55, 57

EXHIBITION | MEETINGS | CONTACTS | BUSINESS

lift.vdnh.ru

countries. Another work we do is to bring our innovations to our customers by participating in sector fairs and reaching new customers.

The uneven rise in raw material prices, which started with the Ukraine – Russia tension, adversely affected our sector

We see one of the most important events affecting our sector in 2022 as the rise in raw material prices that started with the Ukraine-Russia tension and the imbalance we experienced in prices and costs due to the volatility in exchange rates. The increase in demand from European and Asian countries in 2022 has made us very happy as a sector representatives. We should turn this into an opportunity and try to make these markets sustainable with our quality.

- Our most important issues as a company: Branding and R&D

As a company, the most important

issues we attach importance to are our branding and R & D studies. When you combine quality with principles as a company in branding, we think that the brand will already be formed spontaneously. We think that it is necessary to take steps on branding both by other companies in the sector and by our government, these issues should be more accessible to incentives and supported by slightly simpler procedures.

More importance should be given to R&D with the support of the companies in the sector and our government. In our sector, where the global competitive environment is intense, R & D is inevitable in order to reduce costs and produce quality and innovative products. Thus, we think that it is necessary to prove that both our country and our company are a safe business partners by delivering timely, solid, and high-quality products to importer companies."

لهذا، نواصل استثماراتنا وأنشطتنا التسويقية. ومن سياساتنا الأخرى، مواصلة التصدير من خلال زيادة تشكيلة الأسواق وتقليل المخاطر الناشئة عن المشاكل الإقليمية التي نواجهها من وقت لآخر.

- أهم القضايا لشركتنا: العلامة التجارية والبحث والتطوير

من أهم القضايا بالنسبة لشركتنا هي العلامة التجارية ودراسات البحث والتطوير. كشركة في مجال العلامة التجارية، نعتقد أنه عندما تجمع بين الجودة والحرص على المبادئ، فإن العلامة التجارية سوف تتشكل بالفعل من تلقاء نفسها. نعتقد أنه من الضروري اتخاذ خطوات بشأن العلامات التجارية لشركات أخرى في هذا القطاع، ويجب على حكومتنا دعم هذه القضايا بحوافز أكثر سهولة وإجراءات أبسط إلى حد ما.

من الضروري إعطاء أهمية أكبر للبحث والتطوير بدعم من الشركات في القطاع وحكومتنا. في قطاعنا البيئي التنافسية العالمية شديدة للغاية ولا مفر من البحث والتطوير لتقليل التكاليف وإنتاج منتجات عالية الجودة ومبتكرة. وبالتالي نعتقد أنه من الضروري إثبات أن كلاً من بلدنا وشركتنا شريك تجاري آمن من خلال تقديم منتجات قوية وذات جودة عالية في الوقت المناسب للشركات المستوردة».

Несбалансированный рост цен на сырье, который начался с напряженности между Украиной и Россией, негативно сказался на нашем секторе.

Мы рассматриваем одно из важнейших событий, влияющих на наш сектор в 2022 году, как дисбаланс цен и издержек, связанный с ростом цен на сырье, который начался с напряженности между Украиной и Россией и волатильностью обменных курсов. Рост спроса со стороны европейских и азиатских стран в 2022 году сделал нас очень счастливыми как представителя сектора. Мы должны попытаться сделать эти рынки устойчивыми с нашим качеством, превратив это в возможность.

- Наши самые важные вопросы как компании: брендинг и исследования и разработки

Как компания, наиболее важными вопросами, которым мы придаем значение, являются наш брендинг и исследования и разработки НИОКР. Когда вы сочетаете качество с прин-

ципами как компания, находящаяся в процессе брендинга, мы думаем, что бренд уже будет формироваться спонтанно. Мы считаем, что необходимо предпринять шаги по брендингу как со стороны других компаний сектора, так и со стороны нашего государства, эти вопросы должны быть более доступными для стимулирования и подкреплены несколько более простыми процедурами.

Следует уделять больше внимания исследованиям и разработкам при поддержке компаний отрасли и нашего правительства. В нашем секторе, где глобальная конкурентная среда интенсивна, НИОКР неизбежны для снижения затрат и производства качественной и инновационной продукции. Таким образом, мы считаем необходимым доказать, что и наша страна, и наша компания являются надежными деловыми партнерами, поставляя своевременную, надежную и качественную продукцию компаниям-импортерам».

Carries To The Top

Yeterlift elevator cabins and doors make a difference due to their ease of installation, modern designs and enhance the value of the places they are used.



 **YETERLIFT**
çözüm üretir

"2022 WAS A YEAR IN WHICH WE ACCELERATED OUR EXPORT ACTIVITIES"



Balaban Kasnak General Coordinator Ismail Balaban, who started to serve actively in the elevator sector in 2010, said, "Balaban Kasnak has been continuing its way without breaking its line to become a company that renews itself since

2010 and continues its way with confident steps in a quality-oriented manner. Our company has always prioritized customer satisfaction by producing quality products with the experience of serving in the sector for many years."

Ismail Balaban stated that as Balaban Kasnak, they closely follow the developments in the sector and that they designed their companies according to these developments. Ismail Balaban said, "In 2010, during the period when geared elevators were busy in the sector, we started to serve the sector with machine engine repair and drive pulley manufacturing. At the point we have reached today, the need for pulleys has increased due to the widespread use of the pulley or tackle system in elevators. At the same time, quality-oriented product service is also in demand

«كان عام ٢٠٢٢ العام الذي قمنا فيه بتسريع أنشطة التصدير لدينا»

قال المنسق العام لشركة Balaban Kasnak إسماعيل بالبان الذي بدأ العمل بنشاط في قطاع المصاعد في عام ٢٠١٠: «تواصل Balaban Kasnak منذ عام ٢٠١٠ بالمضي قدماً في طريقها وبكل حزم من أجل أن تكون شركة تجدد نفسها باستمرار وحرصاً على الجودة. وقال تعمل شركتنا في هذا القطاع منذ سنوات عديدة. لقد حافظت دائماً على رضا العملاء في المقدمة من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة بالاعتماد على خبرتها في هذا المجال».

وأشار إسماعيل بالبان إلى أنهم بصفتهم Balaban Kasnak يتابعون عن كثب التطورات في القطاع، ويصممون شركاتهم وفقاً لهذه التطورات. هذا وقال إسماعيل بالبان «في عام ٢٠١٠ عندما كانت مصاعد ذي التروس تستخدم بكثافة في القطاع بدأنا في خدمة القطاع من خلال إصلاح محركات الماكينات وتصنيع البكرات. وعند النقطة التي وصلنا إليها اليوم ازدادت الحاجة إلى البكرات بسبب الاستخدام الواسع النطاق لنظام البكرات في المصاعد. وفي نفس الوقت فإن المنتجات ذي الجودة العالية تلقى رواجاً كبيراً. ونحن كشركة Balaban Kasnak قمنا بإدراج البكرات البلاستيكية المعروفة باسم (Captormal) في القطاع، وذلك ضمن الخدمات التي نقدمها من أجل تطوير أنفسنا وللإستجابة بشكل أدق لمتطلبات القطاع».

ذكر المنسق العام لشركة Balaban Kasnak، إسماعيل بالبان بأن Balaban Kasnak قد احتلت مكانة هامة في القطاع بفضل

«2022 ГОД БЫЛ ГОДОМ, В КОТОРОМ МЫ УСКОРИЛИ НАШУ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Балабан Каснак Генеральный координатор Исмаил Балабан, который начал активно работать в секторе лифтов в 2010 году, сказал: «Балабан Каснак находится на пути к тому, чтобы быть компанией, которая обновила себя с 2010 года и продолжает двигаться вперед с твердыми шагами в качественно ориентированной манере. Наша компания всегда отдавала приоритет удовлетворенности клиентов, производя качественную продукцию с многолетним опытом работы в этом секторе».

Заявив, что они внимательно следят за

развитием событий в секторе, как Балабан Каснак, Исмаил Балабан сказал, что они разработали свои компании в соответствии с этими разработками. Исмаил Балабан сказал: «В 2010 году мы начали обслуживать сектор ремонта двигателей машин и производства приводных шкивов в период, когда в этом секторе были заняты редукторные лифты. К тому моменту, которого мы достигли сегодня, потребность в шкивах увеличилась в связи с широким использованием подъемной системы в лифтах. В то же время сегодня востребован и качественный товарный сервис. Как Балабан Шкив,

TRUST AND HIGH-QUALITY ELEVATOR PULLEYS BASED PRODUCTION

Plastic Pulleys | Machine Drive Pulley | Cast Iron Pulley
Hydraulic Elevator Pulleys | Deflection Pulleys

www.balabankasnak.com



1998
since

Order Line

+90 532 377 83 68
+90 332 236 16 56

export@balabankasnak.com
info@balabankasnak.com



today. As Balaban Kasnak, we have included block or tackle pulleys, known as plastic (Captormal) in the sector, among our service items in order to develop ourselves and to respond more accurately to the demands of the sector."

Stating that Balaban Kasnak's position in the sector has come to an important place with the trust formed over time and the experience of more than 10 years, Balaban Kasnak General Coordinator İsmail Balaban said, "One of the reasons why we have risen to a good position in the sector is the effort to provide customer satisfaction, which we have adopted as a principle and prioritized in all our work. We understand the value that our customers add to us and we continue to serve with this awareness.

In order to protect our position in the sector and our power in the market

by increasing it, we aim to serve the sector for many years by meeting the increasing demand with our own equity. For this purpose, we are constantly making new technology investments and increasing both our quality and production capacity. Our Plastic (Captormal) Pulley casting plant is a good example of this."

- 2022 was a year in which we accelerated our export activities

Stating that 2022 was a year in which they accelerated their export activities, İsmail Balaban stated that they carried out international fair participation and company visits in order to increase their domestic and especially international market shares. İsmail Balaban added that they are very satisfied with the export activities they have started intensively in 2022 and that their goal is to bring their export share in total production to 50 percent in the next few years.

الثقة التي تراكمت مع مرور الوقت وخبرتها التي تزيد عن ١٠ سنوات وقال: «أحد الأسباب التي دفعتنا إلى النهوض إلى مكانة جيدة في القطاع هو الجهد المبذول لتوفير رضا العملاء، والذي اعتمدناه كمبدأ والذي نحفظ به في الصدارة في جميع أعمالنا. ونحن نتفهم القيمة التي يضيفها عملاؤنا إلينا ونستمر في تقديم بهذا الوعي.

كما نهدف إلى خدمة القطاع لسنوات عديدة من خلال تلبية الطلبات المتزايدة عبر استخدام رأسمالنا الخاص لزيادة طاقتنا الإنتاجية من أجل الحفاظ على مكانتنا في القطاع وقوتنا في السوق. لهذا الغرض نعمل باستمرار على زيادة الجودة والقدرة الإنتاجية لدينا من خلال القيام باستثمارات تكنولوجية جديدة. وتعد منشأة صب البكرة البلاستيكية (Captormal) التي أنشأناها مثلاً جيداً على ذلك».

- كان عام ٢٠٢٢ هو العام الذي قمنا فيه بتسريع أنشطة التصدير لدينا

وأشار إسماعيل بالبان إلى أن عام ٢٠٢٢ كان العام الذي قاموا فيه بتسريع أنشطتهم التصديرية، وقال بانهم شاركوا في المعارض الدولية وقاموا بزيارة الشركات من أجل زيادة حصصهم في السوق المحلية والدولية أيضاً. وأضاف إلى أنهم راضون تماماً عن أنشطة التصدير التي بدأوها بشكل مكثف في عام ٢٠٢٢، وأشار إسماعيل بالبان إلى أن هدفهم هو رفع حصصهم من الصادرات في إجمالي الإنتاج إلى ٥٠ في المائة في السنوات القليلة المقبلة.

мы включили шкивы известные как пластик (Captormal) в наши элементы обслуживания, чтобы улучшить себя и более точно реагировать на требования сектора «.

Говоря о том, что Балабан Каснак занимает важное место в отрасли с доверием и опытом, сформировавшимися на протяжении более 10 лет, генеральный координатор Балабан Каснак Исмаил Балабан сказал: «Одной из причин, по которым мы вышли на хорошие позиции в отрасли, является стремление обеспечить удовлетворенность клиентов, которую мы принимаем в качестве принципа и уделяем приоритетное внимание во всех наших работах. Мы понимаем ценность, которую наши клиенты добавляют нам, и продолжаем служить с этим осознанием.

Для того, чтобы защитить наше положение в секторе и нашу власть на рынке путем увеличения, мы стремимся обслуживать сектор в течение многих лет, удовлетворяя растущий

спрос с помощью собственного акционерного капитала. Для этого мы постоянно наращиваем качество и производственные мощности, вкладывая новые технологические инвестиции. Наш завод по литью пластиковых шкивов (Captormal), который мы создали, является хорошим примером этого».

- 2022 год был годом, когда мы ускорили нашу экспортную деятельность.

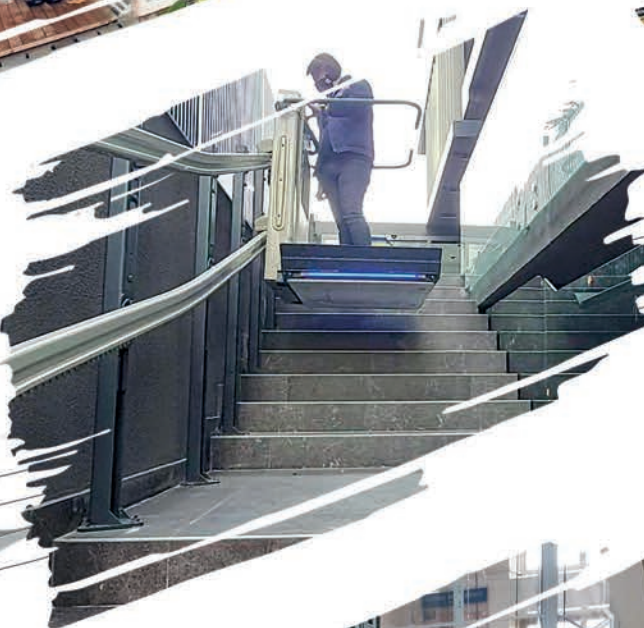
Заявив, что 2022 год был годом, когда они активизировали свою экспортную деятельность, Исмаил Балабан заявил, что они участвовали в международных выставках и посещали компании, чтобы увеличить свою долю на внутреннем и особенно на международном рынке. Исмаил Балабан добавил, что они очень довольны экспортной деятельностью, которую они интенсивно начали развивать в 2022 году, и что их цель — довести свою долю экспорта в общем объеме производства до 50 процентов в ближайшие несколько лет.

www.devas.com.tr

DEVAS

home lifts

- Closed Type Disabled Platform
- Open Type Disabled Platform
- Stair Lifts
- Seat Lift
- Homelift
- Service (Food) Elevator



DEVAS FACTORY



Tubelift

OCTOLIFT



All our new products are delivered with a 2-year warranty.

"AS EFELIFT ASANSÖR, WE STARTED THE PRODUCTION OF OUR OWN DOOR OPENING MOTORS."



Cihan Gökçeoğlu said that they started the production of their own door opening motors and offered special project support to their customers.

Hello Mr. Cihan. Before moving on to our questions, could you tell us about yourself and your company briefly?

Hello. I'm Cihan Gokceoglu. I am a mechanical engineer. I am working as a Foreign Trade Responsible and Sales Engineer at Efelift Asansör. Our company was established in 2013 with the brand name "Vini" and has taken its place among the leading companies that represent Turkey in the global market.

Which activities are shown within your company, and which products and services do you offer to your customers?

Our company continues its

Efelift Asansör, which continues its activities in the disabled platforms and homelift sector, serves its customers in the fields of disabled systems, homelift, food elevators, modular steel wells, and L carcass. Efelift Asansör Foreign Trade Responsible and Sales Engineer

«كمصاعد EFELIFT بدأنا في إنتاج محركات فتح الأبواب الخاصة بنا.»

استمراراً لأنشطتها في قطاع منصات المعاقين والمصاعد المنزلية homelift تقدم Efelift Asansör خدماتها لعملائها بخصوص أنظمة مصاعد المعاقين، المصاعد المنزلية، مصاعد الطعام، الأبار الفولاذية المعيارية، المعلقات على شكل L. أكد لنا جيهان كوكجي أوغلو، مدير التجارة الخارجية ومهندس المبيعات في Efelift Asansör بأنهم بدأوا في إنتاج محركات فتح الأبواب الخاصة بهم وقدموا دعماً خاصاً للمشاريع عملائهم.

مرحباً سيد جيهان. قبل الانتقال إلى أسئلتنا، هل يمكنكم إخبارنا بإيجاز عن أنفسكم وعن شركتكم؟
مرحباً. أنا جيهان كوكجي أوغلو مهندس ميكانيكي. أعمل مدير التجارة الخارجية ومهندس المبيعات في Efelift Asansör. تأسست شركتنا في عام ٢٠١٣ بالعلامة التجارية «Vini» واحتلت مكانتها بين الشركات الرائدة التي تمثل تركيا في الأسواق العالمية.

ما هي الأنشطة التي يتم تنفيذها داخل شركتكم، وما المنتجات والخدمات التي تقدمونها لعملائكم؟

تواصل شركتنا أنشطتها في مجال منصات المعوقين والمصاعد المنزلية Homelift ونحن نخدم عملائنا في خصوص أنظمة مصاعد المعاقين، المصاعد المنزلية، مصاعد الطعام، الأبار الفولاذية المعيارية، المعلقات على شكل L، كما بدأنا أيضاً في إنتاج محركات فتح الباب الخاصة بنا. بالإضافة إلى ذلك نقدم الدعم لمشاريع عملائنا الخاصة.

«КАК EFELIFT ASANSÖR, МЫ НАЧАЛИ ПРОИЗВОДСТВО СОБСТВЕННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОТКРЫВАНИЯ ДВЕРЕЙ».

Efelift Asansör, которая продолжает свою деятельность в секторе платформ для инвалидов и домашних подъемников, обслуживает своих клиентов в области систем для инвалидов, домашних подъемников, пищевых лифтов, модульных стальных колодцев и L-каркаса. Ответственный за внешнюю торговлю Efelift Asansör и инженер по продажам Джихан Гёкчеоглу сообщил, что они начали производство собственных двигателей для открывания дверей и предложили своим клиентам специальную проектную поддержку.

Здравствуйте, мистер Джихан. Прежде чем пе-

рейти к нашим вопросам, не могли бы вы кратко рассказать о себе и своей компании?

Здравствуйте. Я Джихан Гокчеоглу. Я инженер-механик. Я работаю ответственным за внешнюю торговлю и инженером по продажам в Efelift Asansör. Наша компания была основана в 2013 году под торговой маркой «Vini» и заняла свое место среди ведущих компаний, представляющих Турцию на мировом рынке.

Какие виды деятельности осуществляются в вашей компании, какие продукты и услуги вы предлагаете своим клиентам?

Наша компания продолжает свою деятельность



12 - 14
M A Y
2023

LIFTEXPO 
MOROCCO 12 - 14 MAY 2023

International Exhibition for Elevators & Escalators



Casablanca
Vertical Transportation Solutions



www.liftexpo-morocco.com

activities in the disabled platforms and homelift sector. We serve our customers with disabled systems, homelift, food elevators, modular steel wells, and L carcass. As Efelift Asansör, we have also started the production of our own door-opening motors. In addition, we offer special project support to our customers.

Could you inform us about your company's position in the sector, its representation, and its power in the market?

Our company increases its market share day by day as a result of the activities carried out in accordance with quality standards in the sector. We are proud to bring added value to our country, especially with our export activities.

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

As Efelift Asansör, we continue to work on up-to-date software and

product development with our R&D unit. We have a team that is growing every day. In 2022, we developed our machine park by purchasing CNC Milling and CNC Laser.

As a company, what have you determined as a sustainable export policy for 2023?

In 2022, we are going through an investment-oriented process by using our resources effectively. By further increasing our quality standards for 2023, we ensure customer satisfaction for increasing demands and carry out our work in this direction.

After the pandemic, the world elevator market, like our country, is experiencing the negative impact of increasing costs. The market density in our sector is in European and Arab countries and we are in competition at this point. In line with the increasing demands of the customer, all our products are in high demand.

هل يمكنكم أن تخبرونا عن مكانة شركتكم في القطاع وتمثيلها وقوتها في السوق؟

تزيد شركتنا من حصتها في السوق يوماً بعد يوم نتيجة للأنشطة التي تتم وفقاً لمعايير الجودة في هذا القطاع. ونحن فخورون بتقديم قيمة مضافة لبلدنا، خاصة مع أنشطة التصدير لدينا.

هل يمكنكم أن تخبرونا عن استثماراتكم الحالية ودراسات البحث والتطوير لديكم؟

نحن كشركة Efelift Elevator نواصل العمل على تحديث البرامج وتطوير المنتجات من خلال وحدة البحث والتطوير الخاصة بنا. لدينا فريق يزداد في كل يوم. وفي عام ٢٠٢٢ قمنا بتطوير مجموعة ماكيناتنا من خلال شراء CNC Milling و CNC Lazer.

ما الذي حددته شركتكم لسياسة تصدير مستدامة لعام ٢٠٢٣؟
في عام ٢٠٢٢ نمر بعملية موجهة نحو الاستثمار باستخدام مواردنا بشكل فعال. من خلال زيادة معايير الجودة الخاصة بنا لعام ٢٠٢٣ كما نضمن رضا العملاء عن زيادة الطلبات وتنفيذ أعمالنا في هذا الاتجاه.

بعد مرحلة الوباء يعاني سوق المصاعد في بلدنا وفي جميع أنحاء العالم من الآثار السلبية لزيادة التكاليف. كثافة السوق في قطاعنا تتمركز في الدول الأوروبية والعربية ونحن في منافسة شديدة في هذه المرحلة. وتماشياً مع الطلبات المتزايدة من

в сфере платформ для людей с ограниченными возможностями и домашних подъемников. Мы обслуживаем наших клиентов в системах для инвалидов, домашних подъемниках, обеденном лифте, модульных стальных колодцах и каркасе L. Как Efelift Elevator, мы также начали производство собственных двигателей для открывания дверей. Кроме того, мы предлагаем специальную проектную поддержку нашим клиентам.

Не могли бы Вы проинформировать нас о позиции Вашей компании в секторе, ее представителях и ее влиянии на рынке?

Наша компания увеличивает свою долю рынка изо дня в день в результате своей деятельности, осуществляемой в соответствии со стандартами качества в своем секторе. Мы гордимся тем, что вносим дополнительный вклад в нашу страну, особенно в связи с нашими экспортными работами.

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

Как и Efelift Lift, наша текущая работа по разработке программного обеспечения и продуктов продолжается с нашим подразделением НИОКР. У нас растущая команда, которая день ото дня увеличивает свои обороты. В 2022 году мы разработали парк машин, купив фрезерный станок с ЧПУ и лазерный станок с ЧПУ.

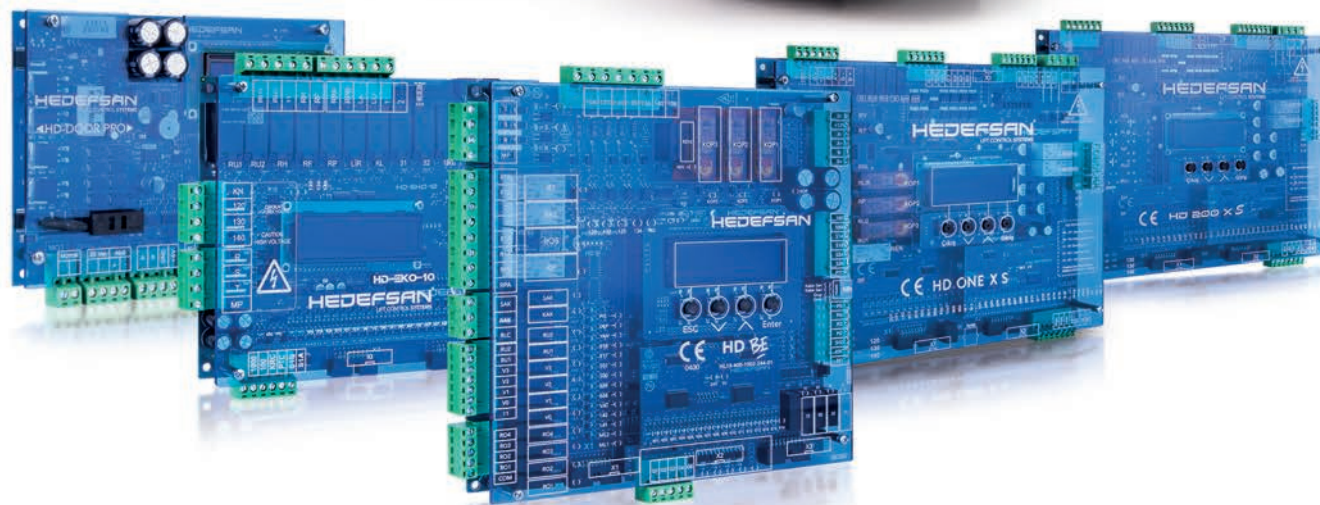
Как компания, что вы определили в качестве устойчивой экспортной политики на 2023 год?

В 2022 году мы проводим инвестиционно-ориентированный процесс, эффективно используя наши ресурсы. Дальнейшим повышением наших стандартов качества на 2023 год мы обеспечиваем удовлетворенность клиентов растущими требованиями и выполняем свою работу в этом направлении.

Мировой лифтовый рынок, как и наша страна после пандемии, испытывает негативный эффект роста издержек. Плотность рынка в нашем секторе распределена в Европе и арабских странах, и на данный момент мы находимся в кон-

CON NUESTRAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS,
USTED TIENE EL CONTROL
EN TODAS LAS CONDICIONES
SISTEMAS DE CONTROL DE ASCENSORES

WITH OUR TECHNOLOGICAL SOLUTIONS, YOU ARE IN CONTROL
IN ALL CONDITIONS! ELEVATOR CONTROL SYSTEMS



 (+90 850)
455 1 413

HEDEFSAN

www.hedefsan.net
info@hedefsan.net

Is this year's data positive or negative compared to the same period last year? Based on this data, can you share your 2022 year-end predictions?

According to last year's data, we can say that this year has been more active for us. Of course, there is no negative picture. For the end of the year, we think that we will exceed our target with the increase in demand.

What kind of activities do you carry out to increase your market share?

As our company, we carefully examine and project customer demands. Our foreign trade and sales department conducts market research and, in this direction, we evaluate country-based product needs and demands. We establish a bond with our customers based primarily on trust. We are based on satisfaction both without sacrificing quality and by doing the best price studies.

What can you list as the main developments-events affecting our sector, which you see as important for the elevator sector in 2022?

We were expecting normalization after the pandemic, but rising costs around the world, imbalance in exchange rates, and inflation have affected our sector and our work.



العلاء، فإن الطلب على جميع منتجاتنا مرتفع أيضاً.

هل بيانات هذا العام إيجابية أم سلبية مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي؟ بناءً على هذه البيانات، هل يمكنكم مشاركتنا توقعاتكم لنهاية عام ٢٠٢٢؟
وفقاً لبيانات العام الماضي، يمكننا القول إن هذا العام كان أكثر نشاطاً بالنسبة لنا. بالطبع لا توجد صورة سلبية. وفي نهاية هذا العام نعتقد أننا سوف نتجاوز هدفنا بخصوص زيادة الطلبات.

ما نوع العمل الذي تقومون به لزيادة حصتكم في السوق؟
نقوم بفحص طلبات العملاء بعناية والتخطيط لها. كما يقوم قسم التجارة الخارجية والمبيعات لدينا بإجراء أبحاث للسوق وتقييم احتياجات ومتطلبات المنتجات في الدولة وفقاً لذلك. وقبل كل شيء نؤسس رابطة قائمة على الثقة مع عملائنا. ونكسب رضا زبائننا دون أن نضحى بالجودة وبالعمل على اعطاء أفضل الأسعار.

ما الذي يمكنكم إدراجه كأهم التطورات والأحداث التي تؤثر على قطاعنا والتي تعتبرونها مهمة لقطاع المصاعد في عام ٢٠٢٢

توقعنا عودة الوضع إلى طبيعته بعد الوباء، لكن التكاليف المتزايدة حول العالم، واختلال التوازن في أسعار الصرف والتضخم أثرت على قطاعنا و عملنا.

курении. В соответствии с растущим спросом, ориентированным на клиента, вся наша продукция пользуется высоким спросом.

Являются ли данные за этот год положительными или отрицательными по сравнению с аналогичным периодом прошлого года? Основываясь на этих данных, можете ли вы поделиться своими прогнозами в конце 2022 года?

По данным прошлого года, мы можем сказать, что этот год был для нас более активным. Конечно, негативной картины нет. На конец года мы думаем, что с ростом спроса превысим целевую точку.

Какую работу вы выполняете для увеличения своей доли на рынке?

Мы тщательно изучаем и прогнозируем потребности клиентов. Наш внешнеторговый отдел и отдел продаж проводят исследования рынка и оценивают потребности и спрос на продукцию в разных странах. Прежде всего, мы устанавливаем доверительные отношения с нашими кли-

ентами. Мы основаны на удовлетворенности, не ставя под угрозу качество и проводя лучшие ценные исследования.

Что вы можете перечислить в качестве основных событий - событий, влияющих на наш сектор, которые вы считаете важными для сектора лифтов в 2022 году?

Мы ожидали нормализации после пандемии, но растущие издержки во всем мире, дисбаланс обменных курсов и инфляция повлияли на наш сектор и нашу работу.

С какой наиболее важной проблемой вы сталкиваетесь с точки зрения экспорта в нашем секторе и каково ваше решение этой проблемы?

Конечно, одной из важнейших проблем является негативное восприятие имиджа турецких товаров. Очень трудно изменить имидж дешевых и некачественных товаров, созданный некоторыми компаниями, работающими в этом секторе. Нам нужно изменить нашу политику в отношении стандартов качества.



TÜRKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



www.turkray.com.tr
info@turkray.com.tr



"IN THE FIRST SIX MONTHS OF THE YEAR, OUR EXPORTS INCREASED BY 35 PERCENT COMPARED TO THE PREVIOUS PERIOD."



Artı Kasnak Founder and General Manager Metallurgical and Materials Engineer Koray Ergin said that Artı Kasnak, as the name suggests, "only" produces elevator

pulleys and is the first company to produce plastic pulleys in Turkey.

"Our company, which produces cast pulleys in addition to plastic pulleys, is among the leading companies in Turkey, Europe, and the Middle East in this field. As there is not a single location where our products do not reach domestically, the leading companies operating in the elevator sector know the 'Plus Pulley' company and its quality today," Koray Ergin said, adding that in addition to the domestic market, they are among the most well-known pulley manufacturers in Europe, Middle East, and North Africa regions with their exports to nearly 50 countries in 3 continents today.

Koray Ergin said, "Our company,

«في الأشهر الستة الأولى من العام، زادت صادراتنا بنسبة ٣٥ في المائة مقارنة بالفترة السابقة.»

قال المؤسس والمدير العام Artı Kasnak مهندس المعادن والمواد كوراي أرغين، إن Artı Kasnak كما يوحي اسمها تصنع بكرات المصعد «فقط» وهي أول شركة تصنع بكرات بلاستيكية في تركيا.

«شركتنا التي تنتج بكرات الحديد الصب بالإضافة إلى البكرات البلاستيكية، هي من بين الشركات الرائدة في تركيا وأوروبا والشرق الأوسط في هذا المجال. وأضاف كوراي أرغين قائلاً: «لا يوجد مكان واحد لا تصل إليه منتجاتنا على المستوى المحلي، والشركات الرائدة العاملة في قطاع المصاعد اليوم تعرف شركة «Artı Kasnak» وعلى دراية تامة بجودتها». وأشار إلى أنها من بين أفضل الشركات المصنعة للبكرات المعروفة في مناطق شرق وشمال إفريقيا.

قال كوراي أرغين: «إن شركتنا التي تنمو باستمرار، لا تسرع عملية الإنتاج بخطوط الإنتاج الجديدة فقط، بل تتفوق أيضاً ميزانية واستثمارات جادة للإعلام المرئي والمشاركة في المعارض. وبالتالي فقد جعلنا هدفنا الرئيسي هو الحفاظ على سياسة خدمة أسرع وأعلى جودة لعملائنا يوماً بعد يوم».

«في الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٢٢ نمت صادراتنا بنحو ٣٥ بالمائة مقارنة بالعام السابق. أرقام الصادرات لدينا عند مستوى ٣٢ في المائة مقارنة بالسوق المحلي. ونرغب في الحد من هذه الهوة يوماً بعد يوم كما نقوم بتنفيذ جميع الأنشطة التسويقية اللازمة بهذه الطريقة».

«ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ГОДА НАШ ЭКСПОРТ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 35 ПРОЦЕНТОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ».

Основатель и генеральный директор компании Artı Kasnak, инженер по металлургии и материалам Корай Эргин сказал, что Artı Kasnak, как следует из названия, производит «только» лифтовые шкивы и является первой компанией, производящей пластиковые шкивы в Турции.

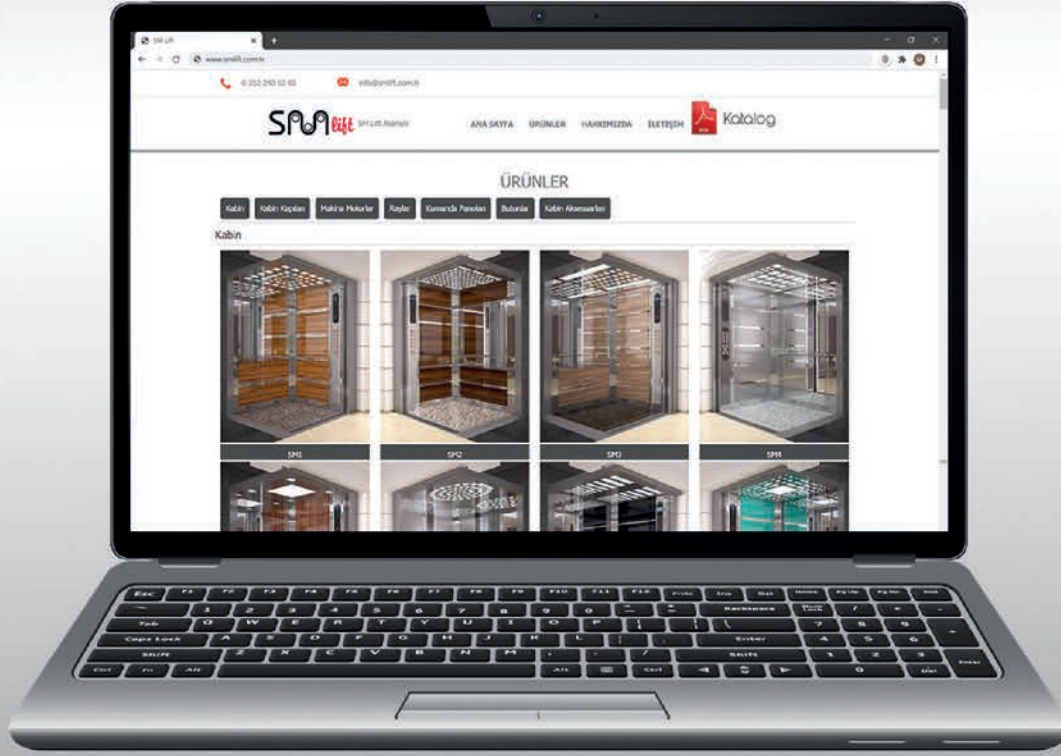
«Наша компания, производящая литые шкивы в дополнение к шкивам из пластмассы, является одной из ведущих компаний в этой области в Турции, Европе и на Ближнем Востоке,

работающие в лифтовом секторе, сегодня знают компанию «Plus Pulley» и ее качество», — сказал Корай Эргин, добавив, что помимо внутреннего рынка, они являются одними из самых известных производителей шкивов в Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. регионах с их экспортом в почти 50 стран на 3 континентах.

Корай Эргин отметил: «Наша компания, которая постоянно растет, ускоряет производственный процесс с помощью новых произ-

TERKA
ELEVATOR

Smlift
A S A N S Ö R



DISABLED ELEVATORS



ELEVATOR



ESCALATOR

YOUR SOLUTION PARTNER IN ELEVATOR SYSTEMS

www.smlift.com.tr



smliftasansor



info@smlift.com.tr



+90 542 352 00 37

which is constantly growing, accelerates the production process with the new production lines it has incorporated and spends serious budget and investment for visual media and fair participation. Thus, we have made it our main goal to maintain a faster and higher quality service policy to our customers day by day."

"In the first six months of 2022, our exports grew by approximately 35 percent compared to the previous year. Our export figures are at the level of 32 percent compared to the domestic market. We desire to reduce this interval day by day and carry out all necessary marketing activities on this path.

- We want to become the leading company in the European market

Since we are very close to Eastern Europe as a location, we want to become the leading company in

the European market. In line with this goal, as Artı Kasnak, we will participate in Asansör Istanbul and Interlift fairs next year as we do every year. Apart from these, we plan to carry out local fair visits and customer visits. Apart from these, we want to reach the main target customers by increasing our budget for visual and social media.

- We can say that the plastic pulley has attracted much more attention than the cast pulley

As it is known, the focus of the elevator sector is in Europe, Turkey, and the Far East. This has been the case for many years, but the Middle East wants to take part in this area with the Dubai fair to be held in 2024. Our products are in demand from many countries of the world and if we consider the incoming demands, we can say that the plastic pulley is much more popular than the cast pulley.

- نرغب في أن تصبح الشركة الرائدة في السوق الأوروبية نظراً لأننا قريبون جداً من أوروبا الشرقية كموقع، نريد أن تصبح الشركة الرائدة في السوق الأوروبية. تماشياً مع هذا الهدف، بصفتنا Artı Kasnak سنحضر معرض Elevator İstanbul و Interlift العام المقبل، كما نعمل كل عام. وعلاوة على ذلك نخطط لزيارة المعارض المحلية والقيام بزيارة العملاء. كما نرغب بالوصول إلى العملاء المستهدفين الرئيسيين من خلال زيادة ميزانيتنا للوسائط المرئية والاجتماعية.

- يمكننا القول إن البكرة البلاستيكية تجذب انتباهاً أكثر بكثير من البكرة الفولاذية

كما هو معروف فإن محور قطاع المصاعد هو أوروبا وتركيا والشرق الأقصى. كان هذا هو الحال لسنوات عديدة، ولكن مع انعقاد معرض دبي في عام ٢٠٢٤، تبين بأن الشرق الأوسط أيضاً يرغب بالمشاركة في هذا المجال. منتجاتنا مطلوبة من العديد من دول العالم وبالنظر إلى المتطلبات يمكننا القول بأن البكرة البلاستيكية تجذب انتباهاً أكثر بكثير من البكرة الصب.

- عام ٢٠٢٢ بالتأكيد هو أفضل من العام السابق

عام ٢٠٢٢ هو بالتأكيد أفضل من العام السابق. فكما تعلمون، الوباء الذي اندلع في عام ٢٠٢٠ أثر بشكل خطير على العاملين التاليين. وبالنظر إلى عوامل مثل الحجر الصحي وحظر السفر، لم تكن ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ فعالة للغاية لجميع الشركات في هذا

водственных линий, которые она включила, и тратит серьезные бюджеты и инвестиции на визуальные средства массовой информации и участие в выставках. Таким образом, мы сделали нашей главной целью поддержку политики более быстрого и качественного обслуживания наших клиентов и улучшения качества день ото дня».

«За первые шесть месяцев 2022 года наш экспорт вырос примерно на 35 процентов по сравнению с предыдущим годом. Наши показатели экспорта находятся на уровне 32 процентов по сравнению с внутренним рынком. все необходимые маркетинговые мероприятия на этом пути.

- Мы хотим стать ведущей компанией на европейском рынке

Поскольку мы находимся очень близко к Восточной Европе, мы хотим стать ведущей компанией на европейском рынке. В соответствии

с этой целью, как Artı Kasnak, мы будем участвовать в выставках Asansör Istanbul и Interlift в следующем году, как, впрочем, мы это делали и каждый год. Кроме того, мы планируем проводить местные выставки и визиты к клиентам. Помимо этого, мы хотим охватить основных целевых клиентов, увеличив наш бюджет на визуальные и социальные сети.

- Можно сказать, что пластиковый шкив привлек гораздо больше внимания, чем литой шкив.

Как известно, основное внимание лифтового сектора сосредоточено в Европе, Турции и на Дальнем Востоке. Так было на протяжении многих лет, но Ближний Восток хочет принять участие в этой сфере путем организации выставки в Дубае, которая состоится в 2024 году. Наша продукция пользуется спросом во многих странах мира, и если учитывать поступающие запросы, можно сказать, что пластиковый шкив гораздо более популярен,

BUTKON
www.butkon.com



Show Your Lift With **BUTKON**

COP & LOP Manufacturer





For more information , please visit our website




We will be glad to visit us at our factory

2. Organize Sanayi Bölgesi Lalehan Cad. No:33,
42050 Selçuklu KONYA / TURKEY

 www.butkon.com

 info@butkon.com

 +90 553 141 87 77

 Butkon Elevator



- 2022 is definitely better than the previous year

The year 2022 is definitely better than the previous year. As you know, the pandemic process that exploded in 2020 seriously affected the following two years.

Considering factors such as quarantine and travel bans, 2020 and 2021 were not very productive for all companies in the sector. Naturally, this situation did not affect us very positively. But especially thanks to the reorganized fairs and the restrictions lifted, we want to close this gap in 2022 and 2023 and we can say that the trend is in this direction.

As we mentioned before, we want to increase our market share in 2022 and 2023 and reach our goals by using visual and social media more actively other than fair participation and visits.

The reorganization of exhibition organizations is the most important development in 2022 for the elevator sector.

- I think we can say that the production in 1 day and the products have to wait at the border for 3-5 days is the "most negative" part of this job.

Exports, which are a very important issue for us and our sector, are generally progressing smoothly. Although we do not think that we have a serious problem with the export process, we can say that the fact that there are 3-5 day truck queues due to the density at the customs gates in the logistics process is probably the most problematic process of export. I think the "negative" part of this business is that the products have to be produced in 1 day and have to wait at the border for 3-5 days.

القطاع. وبطبيعة الحال لم يؤثر هذا الوضع علينا بشكل إيجابي للغاية. لكننا نريد سد هذه الفجوة في عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣، خاصة بفضل المعارض المعاد تنظيمها والقيود التي تم إزالتها، ويمكننا القول أن الاتجاه يسير في هذا النحو.

وكما ذكرنا سابقاً، نريد زيادة حصتنا في الأسواق في عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ والوصول إلى أهدافنا من خلال استخدام الوسائط المرئية والزيارات بشكل أكثر نشاطاً، بصرف النظر عن المشاركة وزيارة المعارض.

تعتبر إعادة تنظيم المعارض من أهم التطورات بالنسبة لقطاع المصاعد في عام ٢٠٢٢.

- يمكننا أن نقول بأن الجزء «الأكثر سلبية» في هذه العمل هو الانتهاء من الإنتاج في يوم واحد ومن ثم انتظار المنتجات على الحدود لمدة ٣-٥ أيام.

التصدير، هو أمر مهم للغاية بالنسبة لنا ولقطاعنا، وبشكل عام يتقدم من دون أي مشاكل. على الرغم من أننا لا نعتقد أن لدينا مشكلة خطيرة في عملية التصدير، إلا أنه يمكننا القول بأن طوابير انتظار الشاحنات التي تستغرق ٣-٥ أيام بسبب الكثافة عند بوابات الجمارك أثناء العملية اللوجستية هي على الأرجح أكثر عمليات التصدير إشكالية على الإطلاق. أعتقد أن الجزء «الأكثر سلبية» في هذا العمل هو الانتهاء من الإنتاج في يوم واحد ومن ثم انتظار المنتجات على الحدود لمدة ٣-٥ أيام.

чем литой шкив.

- 2022 год определенно лучше, чем предыдущий год

2022 год определенно лучше, чем предыдущий год. Как известно, пандемический процесс, разразившийся в 2020 году, серьезно повлиял на следующие два года. Учитывая такие факторы, как карантин и запрет на поездки, 2020 и 2021 годы были не очень продуктивными для всех компаний отрасли. Естественно, на нас эта ситуация не очень положительно повлияла. Но особенно благодаря реорганизованным ярмаркам и снятым ограничениям мы хотим закрыть этот пробел в 2022 и 2023 годах и можем сказать, что тенденция развивается именно в этом направлении.

Как мы упоминали ранее, мы хотим увеличить нашу долю на рынке в 2022 и 2023 годах и достичь наших целей за счет более активного использования визуальных и социальных сетей,

помимо частного участия и посещений.

Реорганизация выставочных организаций является наиболее важным событием в лифтовой отрасли в 2022 году.

- Думаю, можно сказать, что изготовление за 1 день, а продукцию приходится ждать на границе 3-5 дней – это «самая негативная» часть этой работы.

Экспорт, который является очень важным вопросом для нас и нашего сектора, в целом идет гладко. Хотя мы не думаем, что у нас есть серьезная проблема с экспортным процессом, отмечу, что тот факт, что в процессе логистики есть 3-5-дневные очереди грузовиков из-за плотности у таможенных ворот, является, вероятно, самым проблематичным процессом экспорта. Я думаю, что «отрицательная» часть этого бизнеса заключается в том, что продукты должны быть произведены за 1 день, а должны ждать на границе 3-5 дней.



YIRSAN

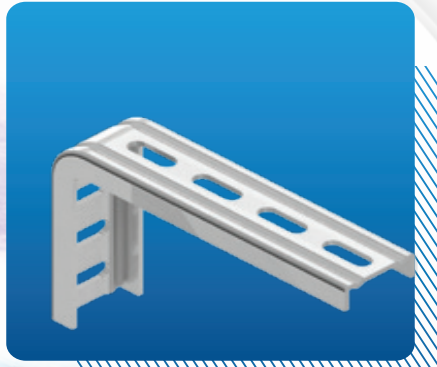
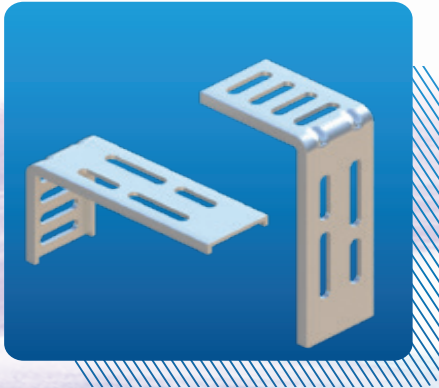
METAL MAKİNA ASANSÖR İNŞ. SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

www.yirsanmetal.com

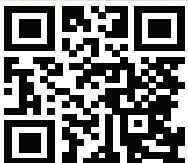


IN THE PRODUCTION OF CONNECTION EQUIPMENT

WE LEAD THE INDUSTRY



pozitiflab



 Gaziantep / TURKEY

 info@yirsanmetal.com

 +90 850 888 2527

ERKAN LIFT: "WE ARE MOVING RAPIDLY TOWARDS BECOMING A GLOBAL COMPANY"

Erkan Lift General Coordinator Hüseyin Gövez stated that they started their activities as "Erkan Torna" in a small lathe workshop in Konya in 2001 and have continued their activities as Erkan Lift since 2006, and continued their work in the elevator sector to manufacture elevator spare parts needed by domestic elevator companies. recorded that they started. Noting that they have entered the institutionalization and development process since 2006, Hüseyin Gövez said, "As Erkan Lift, we produce elevator safety equipment and aluminum handrails in our facility with 2100 square meters of indoor and 8200 square meters of open area.

Erkan Lift, which exhibits an expert management and production approach, has always given great importance to quality in its facility that is suitable for the conditions of the day. Our company, which works in accordance with the ISO 9001 quality system, is rapidly advancing towards becoming a global company. Erkan Lift produces quality and modern products for stylish and aesthetic spaces with its investments in accordance with the technologies of the day, as well as the trust, work ethic and determination to work with its market experience.

Gövez stated that they produce a variety of regulators, elevator brakes, hydraulic buffers, pulleys and handrails; He added that they do not compromise on quality, mass production, reasonable prices and fast delivery. "Our uncompromising quality, mass production, reasonable price and fast delivery has enabled us to be among the preferred companies in the sector. We are expanding our machine park. We organize in-house trainings so that our colleagues can improve themselves.



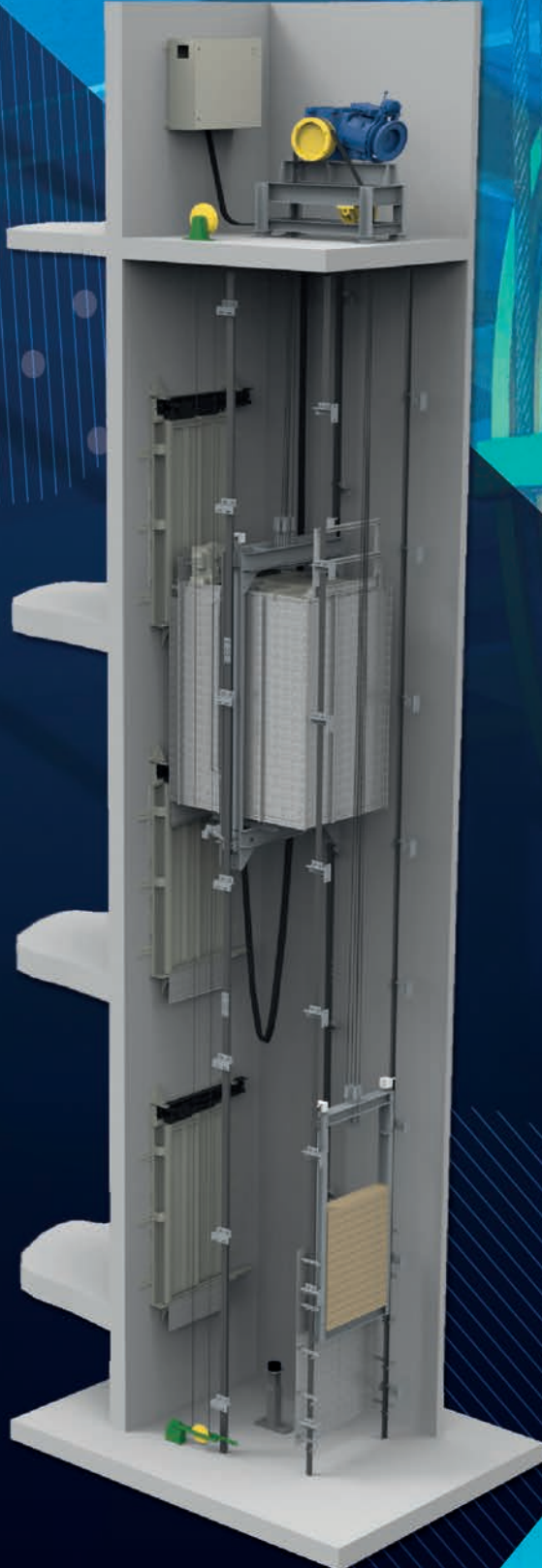
Hüseyin GÖVEZ
Erkan Lift General Coordinator

ves. We support our new product line with better and more trained personnel." said. Stating that their exports to the Middle East, Asian and European countries continue, Hüseyin Gövez noted that they increased their exports by 50 percent in 2022 compared to the same period of the previous year, and said, "We will introduce our products to more customers through the printed and visual media, through the fairs we will attend in 2023 and the customer visits we will organize. We made plans in order to increase our brand awareness with our company. I think that we will increase our market share even though the differences in the production and the problems in raw materials make it difficult for us as well as all the producers." said.





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

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

MARS ELEVATOR & UNITE ELEVATOR JOINED FORCES



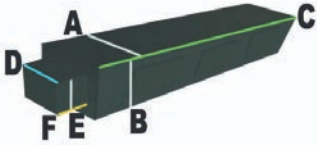
Mars Elevator and Unite Elevator came together in the field of elevator assembly. In the statement made by Mars Elevator, it was emphasized that the merger was made in order to provide more qualified service to the sector.

Ahmet Atik and Mert Sarıgülü, who came together at Mars Elevator company headquarters, stated that this union would

set an example for other companies for the elevator industry. Speaking on the subject, Ahmet Atik stated that the sector will be strengthened with such cooperations and that the domestic elevator brands will increase the competitive power, while Mert Sarıgülü expressed his satisfaction for this cooperation, and that the Mars Elevator brand will be encountered more frequently from now on in prestigious projects and that cooperation models

will be an inspiration to the sector. stated.

In the statement, which included the information that Mars Elevator provides elevator systems supply, installation and maintenance services, it was also shared that the company worked on high-speed elevator projects with its R&D center and made maximum efforts to establish a domestic elevator brand.



	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

ISEE 2022 WELCOMED MORE THAN 14,000 VISITORS AND 150 EXHIBITORS

Held in Mumbai from 1 to 3 December 2022, ISEE 2022 was India's largest Elevator & Escalator Industry Exhibition ever. With an unexpectedly large visitor turnout for three days, ISEE 2022 was held at the Bombay Exhibition Center in Goregaon, Mumbai and welcomed more than 14,000 visitors. 150 international and domestic companies participated in ISEE 2022. Alongside the participation of major elevator manufacturers with their stands, the 'Elevator and Escalator Components Manufacturers' Association of India (EECMIA) also attracted the attention of business visitors. In addition, seminars were held in the Conference Hall for three days, during which various topics related to the elevator industry were discussed.

ISEE 2022; APSON provided a platform for the official launch of three new Hi-tech products at the ARKEL and WITTUR booths. One of the innovative products launched was arguably the fastest elevator motor in the world.

TAK Mathews, Principal Consultant for TAK Consulting and organizer of ISEE, said: "The International Elevators and Escalators Procurement Expo (ISEE) is designed to bring together OEMs and component manufacturers in the elevator industry. This fair provided significant support to the project to make India the 'Global Manufacturing and Supply Center for the Elevator and Escalator Industry'. India has the production capability and courage to compete internationally. India has the potential to be an alternative to China. That's why we got everyone on this platform to move forward together. In addition to domestic companies, there were also participants from Germany, Italy, Switzerland, Turkey and Japan. This exhibition was an opportunity to witness the

latest technology in Elevators and Escalators. The event also proved to be a platform for industry players to share best practices. I would like to thank all the exhibitors, dealers, our team and everyone involved in the fair for their permanent and unwavering trust in us."

ARKEL, BUTKON and GENE-MEK were the brands participating in ISEE 2022, held in Mumbai between 1 and 3 December 2022, from Turkey.

The next ISEE will be held on 4-6 December 2024.



WELCOME TO THE HOME OF ELEVATORS



interlift 2023

17 - 20 October | Messe Augsburg
Germany

Application form available now
www.interlift.de

KEPI ELEVATOR OPENED AN OFFICE AND SHOWROOM IN TASHKENT, THE CAPITAL OF UZBEKISTAN

Established in Ankara in 2015 to market elevator materials, Kepi Elevator produces complete elevator systems and exports to 48 countries.

“As Kepi Elevator, we manufacture elevator cabins, automatic doors, rail connection wall elements, consoles and electrical control panels of some elevators. Kepi Elevator General Manager Emre İpek said that approximately 65 percent of our products are manufactured in-house, and noted that they export complete elevator systems to 48 countries, and that they provide 45 percent of their total turnover from exports. Expressing that they aim to increase the export rate of their total turnover to 60 percent by the end of 2023, Emre İpek said, “For this purpose, we opened our own offices in some countries in order to increase our export power. Finally, we accelerated our export activities in the region with the office and showroom we opened in Tashkent, the capital of Uzbekistan. We are working hard to add added value to our country, and we will continue to do so.”

Emphasizing that the elevator cabin models they have produced recently attracted great attention in the foreign market, Emre İpek said, “Our cabin models, which are visually interesting and light in weight, give us an advantage in our export activities. Again, the robustness, economic structure, low probability of malfunction, easy assembly methods, and communication of the control card we use in the cabin operator with the control panel of our elevator door, which we produce with the brand of ‘Kepi Door’, are the arguments that put us one step ahead of our competitors and strengthen our hand in exports.



Emre İPEK
Kepi Elevator General Manager

In our export adventure that we started with countries such as Algeria and Bahrain, we have come to a position that exports Turkish made elevators to 48 countries with our strong foreign trade team in our new production facility.

Our goal is to make Kepi Elevator a preferred brand in the world and to continue our journey with firm steps, which we started with the slogan ‘We are also in the world market...’ by increasing the number of countries we currently export to and its export share in total turnover.

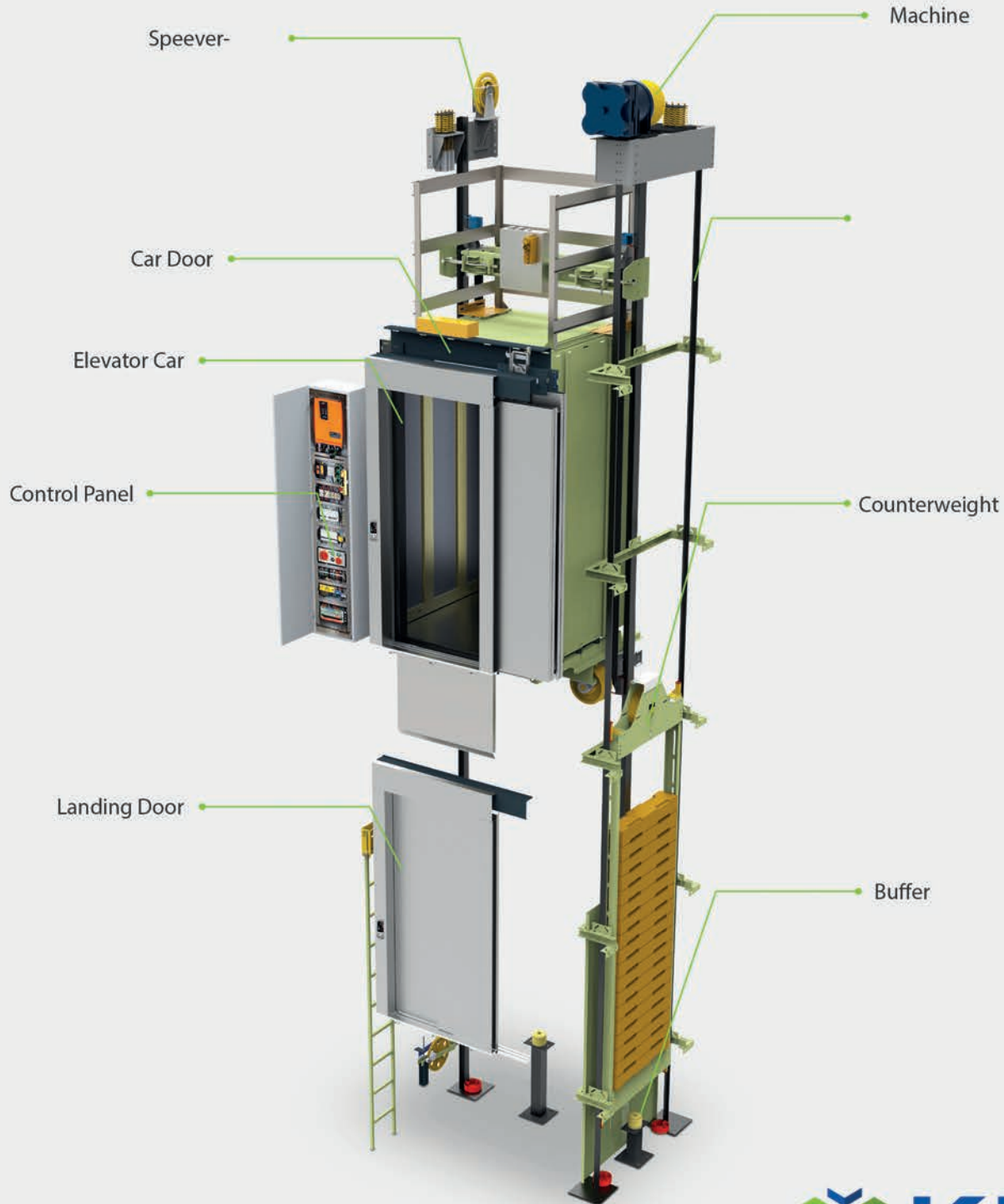
As Kepi Elevator, we do not compromise on quality. We are trying to add added value to the image of ‘Made in Turkey’ in every country and every customer we reach with our export activities. The Turkish elevator industry is a sector that grows in size day by day and constantly renews itself. As the number of companies that take their job seriously increases, the quality of the work has increased and will continue to increase. We, as Kepi Elevator family, believe that; If all companies in the Turkish elevator industry continue their activities by preserving the ‘Made in Turkey’ image, we will become a very strong and solid industry in the world. We will be one of the sectors that make the biggest contribution to the Turkish economy,” he said.



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.



20  Lift Expo
23  Kazakhstan

Kazakhstan/Almaty
29 – 31 Mart 2023

INTERNATIONAL ELEVATOR & ESCALATOR EXHIBITION



**National Association
of Elevator Specialists of Kazakhstan**

**Национальная Ассоциация
Лифтовиков Казахстана**

intro
exhibition & conference

+90 (212) 695 55 00

+90 (542) 122 52 40

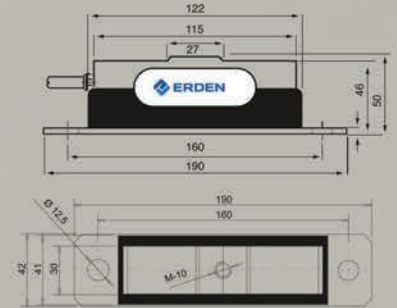
info@liftexpo.kz

info@introfair.com

Don't worry
It calculates everything



ECOM4



CAN Modbus

ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adress: 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



What's new

Big revolution in the industry

You can now choose the products you want with just one click and access the products you want with secure shopping. www.exvator.com puts the best quality products at your fingertips.



No surprises

You will not encounter surprise payments. All processes are completed before placing your order.



Advantages

You can reach multiple manufacturers at the same time. You will have the opportunity to compare prices and choose products. In this way, the options available to you will increase. Your trade remains confidential. You are always one step ahead.

Your money is safe

Your payment will continue to be secure at Exvator until you receive your products in full. When your products reach you in full, your payment is transferred to the seller. It is the safest form of purchase.



As you wish

This gives you the freedom to buy the product you want in the quantity you want. You can get even the smallest needs in the fastest way.

Whenever you want

You can reach the whole world without the shortage of time and space.



Strong communication

You will always find someone who is interested in you.

Check it out
visit our website
www.exvator.com

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
info@vini.com.tr



CELIKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



www.celikray.com



mail@celikray.com

**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