

## Impacts of The Crisis And How To Deal With Them

### Krizin Etkileri ve Çıkış Yolları



Leading figures of the Turkish maritime industry came together at a panel titled "Impacts of the Global Crisis on the Maritime Industry and Alternative Recommendations" organized by Barbaros Seafarers' Association (BADER). Participants from all sectors of the maritime industry discussed the impacts of the crisis and how to deal with them.

Participated in by 450 guests, the event was attended by Hasan Naiboglu, Undersecretary for Maritime Affairs; Cemalettin Sevli, Istanbul Regional Manager, Undersecretariat for Maritime Affairs; Assoc. Prof. Dr. Mustafa Insel, Ali Eser, Nihat Torlak, Captain Selçuk Senkal, Captain H. Gani Aygün, and Prof. Dr. Omer Goren.

In his speech he delivered at the panel, Hasan Naiboglu, Undersecretary for Maritime Affairs, said the measures package would be announced soon, which he believed to eliminate the problems experienced in the maritime industry. Stating that he hoped the package would contain measures aimed at helping the industry to get out of the crisis, Naiboglu said, "I hope that the economic package that will be announced soon will contain decisions that will help the maritime industry to

revive. The Minister of Transport Binali Yıldırım is closely paying attention to the problems of the sector."

Prof. Dr. Oral Erdogan, who chaired the session, provided information to the audience about how further the crisis would affect the world, and stated that he anticipated only the measures aimed at "saving the day" in the economic package that would be announced by the Turkish Government in the following few days. Pointing out to the fact that the crisis was not felt in the social life in Turkey yet, Prof. Dr. Erdogan said, "The crisis currently affects the economic life. We need to do something to prevent the crisis from affecting our social lives. The crisis has not come to an end yet. We should be very careful in March and April 2009. Some unexpected companies may go bankrupt. If there are those asking 'Would crisis affect us', then they should reconsider whom they work with. There may be some problems by the end of March and early April. We need to be cautious. Eastern Europe may further collapse in the next period, and riots may rise. Latin America, and particularly Argentina, will experience severe collapses. IMF will prepare a new package. Therefore, they visit the Chinese and Japanese. If the USA begins issuing money, then it means that the real crisis has begun. However this is not the case now. As a signal, my micro expectation is that the "Japanese Yen" drop."

Denizcilik sektörünün temsilcileri Barbaros Denizciler Derneği (BADER) 'in 'Global Krizin Denizcilik Sektörüne Etkileri ve Alternatif öneriler' isimli panelinde bir araya geldi. Panelde, denizcilik sektörünün her alanından uzman kişilerin katıldığı panelde krizin etkileri ve çıkış yolları konuşuldu.

Maltepe Kültür Merkezi'nde düzenlenen panelin oturum başkanlığını Prof. Dr. Oral Erdoğan yaparken konuşmacı olarak Denizcilik Müsteşarlığı Deniz Ticareti Genel Müdürü Mehdi Gönülçak, Denizcilik Müsteşarlığı Gemi İnşa ve Tersaneler Genel Müdürü Yaşar Duran Aytaş, Armatör Kaptan Salih Zeki Çakır, Gemi Yan Sanayici Özkan Gökşal (Ensar Gemi), P&I ve Tekne Sigorta brokeri Kaptan Ufuk Teker (Omni Ltd), ve Tersaneciler adına Gisan Tersanesi Genel Müdürü Türker Yaltır katıldı.

Yaklaşık 450 davetlinin katıldığı programa katılanlar arasında Denizcilik Müsteşarı Hasan Naiboglu, Denizcilik Müsteşarlığı İstanbul Bölge Müdürü Cemalettin Şevli, Doç. Dr. Mustafa Insel (Türk Loydu Yön. Kur. Bşk), Ali Eser (Eski Milletvekili), Nihat Torlak (Torlak Tersanesi), Kaptan Selçuk Şenkal (Defamed Yön Kur. Bşk), Kaptan H.Gani Aygün (Kıyı Emniyeti Gen. Müd. Yrd.), Prof. Dr. Ömer Gören (İTÜ Öğretim Görevlisi) de hazır bulundu.

Denizcilik Müsteşarı Hasan Naiboglu paneldeki konuşmasında, önümüzdeki günlerde denizcilik sektörünün içinde bulunduğu sıkıntılarının gidereceğini düşündüğü tedbir paketinin açıklanacağını söyledi. Pakette

sektörü kurtaracak tedbirlerin alınacağını umut ettiğini belirten Müsteşar Naiboglu, "Önümüzdeki günlerde çıkacak ekonomik pakette sektörü canlandıracak kararlar alınacağını umut ediyorum. Ulaştırma Sayın Bakanı Binali Yıldırım sektörün sorunlarıyla yakından ilgileniyor." dedi.

Oturum Başkanı Prof. Dr. Oral Erdoğan, krizin dünyayı daha nasıl etkileyebileceği konusunda panele katılanları bilgilendirdi ve önümüzdeki günlerde çıkması beklenen ekonomik pakette 'günü kurtaracak' tedbirlerin alınacağını tahmin ettiğini ifade etti. Prof. Dr. Erdoğan, krizin henüz Türkiye'de sosyal hayatta hissedilmediğine dikkat çekerek, "Kriz sadece ekonomik hayatı etkilemeye başladı. Krizin sosyal hayatımıza yansımaması için çalışmak gerekiyor. Kriz bitmiş değil, 2009'un Mart ve Nisan ayında çok dikkatli olunmalı. Yeni hiç ummadığınız bazı kurumlar batmış olabilecek. 'Kriz bizi de etkiler mi?' diyenler varsa, kimlerle iş yaptığını tekrar iyi düşünsün. Mart sonu, Nisan başları sıkıntılı olabilir. Tedbirli olmak lazım. Önümüzdeki günlerde Doğu Avrupa daha da çökebilir, isyanlar artabilir. Latin Amerika Arjantin başta olmak üzere ciddi çöküşler yaşayacak. IMF de yeniden paket hazırlayacak. Onun için de Çinlilerin Japonların kapısında geziyor şu an. Eğer ABD para basmaya başlarsa gerçek kriz gelmiş demektir, o şu anda görünmüyor. Bir sinyal olarak o sürece kadar benim bir mikro beklentim 'Japon yeni' düşebilir" şeklinde konuştu.

## Election Period at DTO

### DTO'da Seçim Dönemi

**I**MEAK Chamber of Shipping (DTO) held its professional committee, assembly membership, assembly presidential council, board of directors and assembly and board of directors presidential elections. From 53 professional committees of 7445 members, total of 238 professional committee members, 128 of whom are assembly members, have been elected.

Cengiz Kaptanoğlu, doyen of the Turkish maritime industry, was elected the Assembly Chairman of the

IMEAK Chamber of Shipping, and Bedri Ince, Hande Saracoglu, and Faruk Urkmez were elected as the Members of the Council Board.

Furthermore, Metin Kalkavan was elected as the Chairman of the Board of Directors once more. Sefer Kalkavan, Halim Mete, Ridvan Kartal, O. Faruk Miras, Tamer Kiran, Sadan Kaptanoğlu Dikici, Recep Duzgit, Ahmet Paksoy, Sualp Omer Urkmez, and M. Alev Tunc have become the new members of the Board of Directors.

**I**MEAK Deniz Ticaret Odası (DTO), meslek komitesi, meclis üyeği, meclis başkanlık divanı, yönetim kurulu ile meclis ve yönetim kurulu başkanlık seçimlerini yaptı. 7445 üyenin, 53 meslek komitesinden 128'i meclis üyesi olmak üzere 238 meslek komitesi üyesi seçildi.

Seçimlerde denizcilik sektörünün duayeni Cengiz Kaptanoğlu İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı seçilirken; Bedri İnce, Hande Saraçoğlu ve Faruk Ürkmez de Divan Kurulu Üyesi oldu.

Yönetim Kurulu Başkanlığına yine Metin Kalkavan'ın getirildiği seçimlerde; Sefer Kalkavan, Halim Mete, Ridvan Kartal, Ö. Faruk Mi-



Cengiz Kaptanoğlu

ras, Tamer Kiran, Şadan Kaptanoğlu Dikici, Recep Duzgit, Ahmet Paksoy, Sualp Ömer Ürkmez ve M. Alev Tunç ise Yönetim Kurulu Üyelerini oluşturuyor.

## From 80s On The 28<sup>th</sup> Yacht Charter Show

### 80'lerden Bu Yana 28. Yat Kiralama Fuarı

**T**he Marmaris International Yacht Club (M.I.Y.C.) hosts the 28<sup>th</sup> Annual Turkish Yacht Charter Show between the dates 10 - 14 May, 2009.

The show program allows for four full days of inspections; commencing Sunday morning at 10 am and rounding off with lunch on the final day of the show, Thursday, 20 May. Events will be held each and every night of the show.

The Marmaris Yacht Charter Show began as a small get together: in 1980, three sailing yachts invited a small number of Yacht Charter Agents to join them for a short cruise along the Turkish Coast. Prompted by the heightened level of interest in the destination, the pioneers of the Turkish yacht charter industry, Jillian and Jim Anderson (owner/operators of S/Y MOANA VAHINE) saw the need for a formal gathering of yachts and

agents. May of 1981 saw the launching of the Marmaris Yacht Festival which was to become an annual event in which Yacht Charter Agents and Brokers from around the world were given an opportunity to see the "Turkish Fleet" of charter yachts, meet their crew and familiarize themselves with the area.

Over the years, the event grew to encompass more activities, including a fun race around Marmaris Bay, a Spring Regatta and a Trade Show with numerous local and national exhibitors. From sleek classic sailing yachts to traditionally-designed Turkish vessels and from high-tech cruisers to megayachts, the Marmaris Yacht Festival has been a showcase for them all and is today an internationally-recognised yachting event attracting as many as 30 yacht charter agents and twice as many yachts.

**M**armaris Uluslararası Yat Kulübü (M.I.Y.C.), 10-14 Mayıs 2009 tarihleri arasında düzenlenecek 28. Yıllık Türk Yat Kiralama Fuarı'na ev sahipliği yapacak.

Pazar sabahı saat 10'da başlayacak ve 20 Mayıs Perşembe günü düzenlenecek bir yemekle sona erecek olan fuarın programı dört tam gün boyunca incelemeler yapılmasına imkan verecek. Fuar boyunca ayrıca her akşam etkinlikler düzenlenecek.

Marmaris Yat Kiralama Fuarı küçük bir buluşma etkinliği olarak başladı. 1980 yılında üç yelkenli yat sahibi, Türkiye kıyılarında kısa bir gezintide kendilerine katılmaları için birkaç Yat Kiralama Acentesini ülkemize davet etti. Bu destinasyona artan ilgi üzerine harekete geçen Türk yat kiralama sektörünün öncüleri Jillian ile Jim Anderson (S/Y MOANA VAHINE isimli teknenin sahibi ve işletmecileri), yat

ve acentelerin bir araya gelmesi için resmi bir etkinliğe ihtiyaç olduğunu gördü. 1981 yılı Mayıs ayı dünyanın dört bir yanından Yat Kiralama Acente ve Brokerlerinin Türk kiralık yat filosunu görme, personeliyle tanışma ve bölgeyi tanıma imkanı buldukları yıllık bir etkinlik haline gelecek olan Marmaris Yat Festivali'nin birincisine tanık oldu.

Etkinlik her yıl Marmaris Körfezi etrafında eğlenceli bir yarışma, Bahar Yat Yarışları ve yerel ve yabancı üreticilerin katıldığı bir fuar da dahil olmak üzere daha fazla faaliyeti kapsamaya başladı. Marmaris Yat Festivali bakımlı klasik yelkenli yatlardan geleneksel dizayna sahip Türk teknelerine, yüksek teknolojiye sahip yatlardan megayatlara kadar birçok teknenin vitrini haline geldi. Festival bugün, 30 yat kiralama acentesi ve bunun iki katı kadar yat için çekim noktası haline gelen uluslararası alanda tanınmış bir etkinlik konumunda.

# Mersin Chamber Of Shipping Has Its Quality Certified

## Mersin Deniz Ticaret Odası Kalitesini Belgeletti

**A**iming to provide quality services to its members and the maritime industry, the Mersin Chamber of Shipping (MDTO) has obtained the ISO 9001:2000 Quality Management System Certificate. MDTO's activities aimed to be included in the Chamber/Commodity Exchange Accreditation System of the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) are still underway. It is anticipated that the "Accreditation System" and "Strategic Plan" procedures will be completed by June 2009 under the inspection of the Turkish Lloyd. The "Accreditation System" and the "Strategic Plan" have substantial importance for Chambers and Commodity Exchanges under the roof of TOBB, and aim to diversify the types of services and to achieve approximation within the Chamber/Commodity Exchange system, and thus to ensure harmonization of the Turkish Chamber/Commodity Exchange system to the European Chamber/Commodity Exchange

system. We received opinions of Mr. Korur Ozbenli, General Secretary of MDTO, about the subject. "Established in 1989, the Mersin Chamber of Shipping celebrates its 20<sup>th</sup> anniversary this year. Procedures for becoming included in the Accreditation system of the TOBB were initiated in September last year. The main objective of the Accreditation system is to provide the highest level of representation and related services on local, regional and national levels to ensure development and growth of business life. Perhaps one of the most important conditions, criteria of being included in this system is certification of the quality of service according to the ISO 9000 Quality Management System. Consequently, our Chamber has had its already existing service quality certified", Ozbenli said.



**Ü**yelerine ve denizcilik sektörüne kaliteli hizmet sunmayı amaç edinen Mersin Deniz Ticaret Odası (MDTO), sistemini uluslararası standartlar çerçevesinde belgelendirmek amacıyla yürüttüğü çalışmalarla, ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi aldı. Bir süredir devam eden program dahilinde tüm Oda personeline sertifikalı "ISO 9001 Temel Eğitimi" verilmesinin ardından belgelendirme işlemleri tamamlandı ve Mersin Deniz Ticaret Odası'nın hizmet kalitesi ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi ile tescillenmiş oldu.

MDTO'nun TOBB Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi'ne dahil olma çalışmaları ise devam ediyor. TOBB çatısı altındaki Oda ve Borsalar için oldukça önem taşıyan ve hizmet türlerinin artırılması, hizmet kalitelerinin iyileştirilmesi, Oda/Borsa sistemi

içerisinde bir yakınlaşmanın temini ile bu sayede Türk Oda/Borsa sisteminin Avrupa Oda/Borsa sistemine uyumunun sağlanmasını amaçlayan "Akreditasyon Sistemi" ve "Stratejik Plan" çalışmalarının Haziran 2009 tarihinde Türk Lloyd denetmenliğinde tamamlanması öngörülmüyor.

Konuyla ilgili görüşlerine başvurduğumuz, MDTO Genel Sekreteri Korur Özbenli şunları söyledi; "1989 yılında kurulan Mersin Deniz Ticaret Odası, bu yıl 20. kuruluş yılını kutluyor. Odamızın TOBB Akreditasyon sistemine dahil olma çalışmaları geçtiğimiz yıl eylül ayında başlatıldı. İş hayatının gelişmesini, büyümesini sağlamak için yerel, bölgesel ve ulusal düzeylerde en yüksek temsil ve hizmeti sunmak Akreditasyon sisteminin temel amacıdır. Bu sisteme dahil olmanın koşullarından, kriterlerinden bekliden de en önemlisi, hizmet kalitemizin ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi ile belgelenmesidir. Dolayısıyla Odamız, zaten var olan hizmet kalitesini artık belgelendirmiş oldu."

## Compacter, Lighter Daha Kompakt, Daha Hafif

**G**ea Westfalia Separator launched the new Separator Eagleclass series products, which raise the bar of energy efficiency to the next level parallel with the developments in the design in line with the R&D activities. The new series of separators provide higher performance with compacter electric motors, and decreases energy consumption providing up to 20% advantages in operating costs. Thus, the sector has

been introduced with the new generation of compacter, lighter separators with high energy efficiency and low spare part costs in a wider capacity range. In addition to the basic 4 models of the existing OSD series, Gea Westfalia Separator eagleclass series offers products with improved separation efficiency in 6 new main models ranging from OSE 5 to OSE 120.

**G**ea Westfalia Separator, ar-ge çalışmaları doğrultusunda dizaynda yapılan gelişmeler paralelinde enerji verimliliğinde de çitayı bir üst seviyeye taşıyan Gea Westfalia Separator eagleclass serisini piyasaya sürdü. Yeni seri separatörleri daha yüksek performansları, daha küçük elektrik motorlarıyla sağlarken enerji sarfiyatını azaltıyor ve işletme maliyetlerinde %20'lere varan avantajlar sağlıyor. Böylece, daha ge-

niş bir kapasite aralığında daha kompakt, daha hafif, yüksek enerji verimliliğine sahip ve düşük yedek parça maliyetli yeni nesil separator sektörle tanışmış oldu. Mevcut seri olan OSD serisinin temel 4 ana modeline ek olarak, Gea Westfalia Separator eagleclass serisi OSE5'ten OSE 120'ye kadar olan 6 yeni ana modelde separasyon verimliliği geliştirilmiş ürünler sunuyor.





Cem Hüroğlu

**C**em Huroglu, Sales and Marketing Manager of Data Hydraulic, said there are cancellations particularly in ship rudder system orders, which is beyond their expectations parallel to the crisis. "Because there is uncertainty in the market, we believe that we should be a little more cautious. Following the order cancellations, we remain in contact with the customers and revise their requirement times, and take care to manufacture accordingly. We do not prefer to keep stocks of goods. We have also taken some other measures within our own structure. First of all, we have put an end to overtime works, for we do not have any problems with respect to the deliveries. We are careful in our purchases. We do not have any plans to dismiss employees or give unpaid leaves, either. Our company continues its activities with 120 employees. We stick to our production schedule," says Huroglu, adding that while they were delivering approximately 6 to 7 systems every month, that figure dropped down to an average of 2 systems.

Stating that there was a serious shrinkage in shipbuilding market, and a slowdown in tugboat market, if not cancellations, Huroglu continued, "There are no cancellations in orders received from the Far East. But, there are some delays due to the slowdown in projects. We revise

our production schedules accordingly. It applies to orders from Turkey as well. There has only been some delays, we also hear news that there are some problems in some smaller yards. We are in a period, in which we should take careful steps. Taking cautious steps, we are striving to create a stronger company for the future. There are no new projects. Therefore, we extend the projects in hand over the time as far as possible, and have planned the production accordingly. There is around 30-40 per cent drop in yacht products. Taking into consideration its size, Data Hydraulic is not a company that would continue only with the yacht or tugboat business. So, we need to find new markets and customers. Consequently, we accelerate our activities in line with this goal. We involve in such activities particularly for the yacht industry. Currently, cheaper alternatives are sought. Even though there are no problems with respect to quality, there are serious problems with respect to the costs. Because the most important factor is the costs in this period, companies turn to cheaper alternatives with equivalent quality. And we are trying to convert this situation into an advantage. We have gained new customers from abroad as well."

Huroglu says that, because not all demands could be met at times when the market was high, new companies were founded, and at times of crisis, such companies with no infrastructure and established for the only purpose to make money are now in very serious troubles, and that there are no problems with the established companies, only

## No New Projects Yeni Proje Gelmiyor

**D**ata Hidrolik Satış ve Pazarlama Müdürü Cem Hüroğlu, krizle paralel beklentilerin üzerinde özellikle gemi dümen sistemlerinin siparişlerinde iptaller olduğu bildiriliyor. "Önümüzde belirsiz bir piyasa olduğu için biraz daha temkinli olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Yaşadığımız sipariş iptallerinden sonra, müşterilerle temas halinde kalarak ihtiyaçlarını ve ihtiyaç zamanlarını revize ederek ona göre imalat yapmaya dikkat ediyoruz. Stokta malzeme saklamayı tercih etmiyoruz. Kendi iç yapımızda da bazı önlemler aldık. Öncelikle mesaiyi kaldırdık, çünkü teslimatla ilgili bir sıkıntımız yok. Satın almaları ihtiyaç oranında yapmaya özen gösteriyoruz. Ayrıca işten çıkartma ya da ücretsiz izin verme gibi bir düşüncemiz de yok. 120 kişiyle şirketimiz faaliyetini sürdürmeye devam ediyor. Elimizdeki iş programına sadık kalarak çalışmalarımız sürüyor." diyen Hüroğlu, krizden önce ayda yaklaşık 6-7 sistem teslim ederken, bu rakamın ayda ortalama 2 sisteme düştüğünü ifade ediyor.

Gemi pazarında ciddi bir daralma, römorkör pazarında da iptal değil ama yavaşlama olduğunu ifade eden Hüroğlu şöyle devam ediyor; "Uzak Doğu'dan siparişlerimizde herhangi bir iptal sözkonusu değil. Ama projelerin yavaşlamasından dolayı gecikmeler oluyor. Buna göre imalat programlarımızı revize ediyoruz. Türkiye'deki siparişlerimiz için de bu geçerli. Sadece gecikmeler oldu, bazı küçük tersanelerde de bazı sıkıntılar olduğunun haberlerini

alıyoruz. Dikkatli adım atmamız gereken bir yıl geçiriyoruz. Temkinli giderek gelecek için daha güçlü olacak bir firma yaratmaya çalışıyoruz. Yeni proje gelmiyor. Biz de elimizdeki projeleri olabildiğince zamana yayıp üretimi o doğrultuda planladık. Yat ürünlerinde de %30-40 civarında düşüş var. Data Hidrolik bu büyüklüğü ile sadece yat ya da sadece römorkör işi ile devam edebilecek bir firma değil. Bu nedenle bizim yeni pazarlar ve müşteriler bulmamız gerekiyor. Dolayısıyla çalışmalarımız bu yönde hızlanarak devam ediyor. Özellikle yat sektörü için bu çalışmalarını sürdürüyoruz. Şu anda daha ucuz alternatifler aranıyor. Kaliteyle ilgili sıkıntı olmasa da maliyetlerle ilgili ciddi sıkıntı var. Firmalar için bu dönemde en önemli unsur maliyet olduğu için kalitesi eşdeğer fakat daha ucuz alternatiflere yöneliyorlar. Biz de bu durumu avantaja çevirmeye çalışıyoruz. Yat konusunda yurt dışından yeni müşterilerimiz de oldu."

İşlerin çok yoğun olduğu dönemde her talebe yetişilemediği için yeni firmaların kurulduğunu, kriz döneminde de özellikle altyapısı olmayan, sadece piyasanın iyi olduğu dönemlerde para kazanmak için kurulan bu firmaların sıkıntı yaşadığını, köklü firmalarda ise çok ciddi sıkıntının olmadığını, ufak tefek şeylerin yaşandığını vurguluyor ve devam ediyor; "Özellikli gemileri üretmek ayrı bir teknoloji gerektiriyor. Kimyasal tanker üretiminde ciddi bir tecrübemiz var ama örneğin yolcu gemisi üretimi konusunda tecrübemiz yok. Türkiye'de uy-

small problems. He continued, "Building specialized vessels requires a different technology. We have considerable experience in chemical tanker building, but, for example, we are not experienced in building cruise ships. There is quality workmanship at competitive prices in Turkey, but unfortunately, as far as I can see now, we do not have the capacity to build such high level ships. Furthermore, foreign companies should trust us that we are capable of doing it. They should be convinced that we are capable

and able to build such specialized vessels, so that they would want to work with us. But, I do not know whether foreign companies would come with such demand in this period. Our quality is much better compared to those of China, Vietnam or India, but we have not achieved the level to build specialized vessels like Korea and Japan."

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

gun fiyata, kaliteli işçilik var ama şu an için benim gördüğüm kadarıyla bu kadar üst düzeyde gemiler üretebilecek kapasitemiz maalesef yok. Ayrıca bizim bu işi yapabileceğimize yurt dışı firmalarının güvenmesi lazım. Bu konuya hakim olduğumuza ve yeterli olabileceğimize ikna olmaları lazım ki bizimle

bu konuda çalışmak istesinler. Ama bu dönemde yurt dışından Türkiye'ye talep olur mu, bu bir soru işareti. Bizim kalitemiz Çin, Viyetnam ya da Hindistan'a kıyasla çok daha iyi durumda ama Kore ve Japonya gibi özel amaçlı gemileri yapabilecek seviyeye henüz gelmedik."

## Maersk Service Changes Maersk Seferlerinde Değişiklik

**M**aersk announced the following changes to the Scanmed service: the service will call the port of Izmit Bay (Evyap Terminal), Turkey instead of Haydarpasa port, Turkey. The first vessel with the new rotation will be Mercosul Manaus with estimated departure from Izmit Bay on 22 April 2009.

The new rotation will be as follows: Gothenburg (Sweden) - Aarhus (Denmark) - Bremerhaven (Germany) - Antwerp (Belgium) - Gioia Tauro (Italy) - Ambarlı (Turkey) - Izmit Bay (Turkey) - Izmir (Turkey) - Gioia Tauro (Italy) - Felixstowe (United Kingdom) - Bremerhaven (Germany) - Gothenburg (Sweden)

**M**aersk, Scanmed seferlerinde aşağıdaki değişikliklerin olduğunu duyurdu: Sefer, Haydarpasa limanı yerine İzmit Körfezi limanına (Evyap Terminali) uğrayacak. Yeni rota üzerinden sefer yapacak ilk gemi Mercosul Manaus olacak ve İzmit Körfezi'nden tahmini kalkış tarihi 22 Nisan 2009 olacak.

Yeni rota şöyle olacak: Gothenburg (İsveç) - Aarhus (Danimarka) - Bremerhaven (Almanya) - Antwerp (Belçika) - Gioia Tauro (İtalya) - Ambarlı (Türkiye) - İzmit Körfezi (Türkiye) - İzmir (Türkiye) - Gioia Tauro (İtalya) - Felixstowe (İngiltere) - Bremerhaven (Almanya) - Gothenburg (İsveç)



Levent Üçdal

## "We Will Survive With Minimum Losses" "Minimum Zararla Çıkacağız"

**H**atko A.S. will exhibit nitrogen generators, which have almost become obligatory for chemical tankers, at the Europort Euroasia. The products are manufactured by the Dutch company Verhaar Omega, for which the company has acted as agent for 1 year now.

"Verhaar Omega is a company whose history dates back to some 40 years in Holland, and

they want to make a strong entry into the Turkish market. Even though our hopes have been disappointed by the crisis a little, we want to show ourselves," says Levent Ucdal, Marine Sales Manager, Hatko A.S.

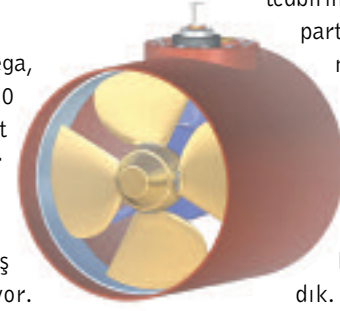
Stating that they stopped their growth plans due to the current crisis, Ucdal said the only measure they could take was this, and as the marine division, that they had no chance to contract. "We had growth plans for 2009, but we have had to suspend them. Because Hatko Group of Companies is very strong, we will survive this crisis with minimum losses," he added.

**H**atko A.Ş., Europort Eurasia fuarında, temsilciliğini 1 yıl önce aldıkları Hollandalı Verhaar Omega firmasının ürettiği, kimyasal tankerlerde neredeyse zorunlu hale gelen bir ekipman olan nitrojen jeneratörlerini sergileyecek.

"Verhaar Omega, Hollanda'da 40 yıldır faaliyet gösteren bir firma ve Türkiye pazarına güçlü bir giriş yapmak istiyor. Her ne kadar krizden dolayı biraz ümitlerimiz kırılmış olsa da, fuara katılıp kendimizi gös-

termek istiyoruz," diyor Hatko A.Ş. Deniz Satış Müdürü Levent Üçdal.

Yaşanan kriz nedeniyle, büyüme planlarını durdurduklarını ifade eden Üçdal, alabilecekleri tek tedbirin bu olduğunu ve departman olarak küçülme ihtimallerinin zaten olmadığını söylüyor ve ekliyor, "2009 için ciddi büyüme planlarımız vardı, bunları askıya aldık. Hatko Şirketler Grubu çok güçlü olduğu için krizden minimum zararla çıkacaktır."



## Past And Present Of Turkish Shipbuilding Gemi İnşamızın Dünü Ve Bugünü

**T**he conference "The Past and Present of Turkish Shipbuilding" was held on February 20, 2009, at Yıldız Technical University. Hosted by Yasar Duran Aytas, General Director of Shipbuilding and Shipyards, Undersecretariat for Maritime Affairs, the conference was attended by Cemalettin Sevli, Istanbul Regional Manager of Undersecretariat for Maritime Affairs; Assoc. Prof. Dr. Mustafa Insel; Prof. Dr. Ismail Yuksek; Prof. Dr. Ali Ihsan Aldogan, and Mustafa Unar.

Mr. Yasar Duran Aytas talked about the development of the Turkish maritime industry from the past to present. Telling the history of Turkish shipbuilding industry starting from the Anatolian Seljuks and the Ottoman Empire, Aytas, said currently the capacity of the industry achieved some 35 thousand dwt, but that the economic crisis has changed everything. He stated that the

capacity would reach 70-80 thousand dwt if the crisis had not broken out. "Before the crisis, total of around 34 thousand people were employed at yards. Worker lay-offs still continue in the maritime industry. I hope we get out of the crisis soon," he added.

Prof. Dr. Ali Ihsan Aldogan, Dean of Department of Shipbuilding and Oceanography, Istanbul Technical University; also addressed the audience at the conference. He drew attention to a different issue stating that most of the naval ships were imported from abroad. He said, as ITU, they obtained accreditation and that their laboratories were being accredited gradually, and expressed the necessity for the Turkish yards to obtain accreditation and quality certification. He added that it would be done with cooperation among universities, sector and the Undersecretariat.

**"G**emi İnşamızın Dünü ve Bugünü" konulu konferans; 20 Şubat 2009 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi Oditoryumunda gerçekleştirildi.

Denizcilik Müsteşarlığı Gemi İnşa ve Tersaneler Genel Müdürü Yaşar Duran Aytas tarafından verilen konferansa katılanlar arasında Denizcilik Müsteşarlığı İstanbul Bölge Müdürü Cemalettin Şevli, Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Doç.Dr. Mustafa Insel, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İsmail Yüksek, İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaat ve Deniz Bilimleri Bölümü Dekanı Prof. Dr. Ali İhsan Aldoğan ve Gemi Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Mustafa Ünar da vardı.

Yaşar Duran Aytas Türk denizciliğinin ilk başlangıcından günümüze dek gelişini katılımcılarla paylaştı. Anadolu Selçukluları ve Osmanlı İmparatorluğu'ndan başlayarak bugüne kadar gemi inşa sanayimizin tarihçesini anlatan Aytas, gemi inşa sanayinin

kapasitesinin 35 bin dwt'a ulaştığını söyleyerek, ekonomik krizin her şeyi değiştirdiğini iddia etti. Kriz yaşanmasaydı, bu sayının 70-80 bin dwt'a ulaşabileceğini belirtti ve ekledi, "Kriz öncesinde tersanelerde 34 bin kişinin istihdam ediliyordu. Denizcilik sektöründe işçi çıkarmalar devam ediyor. Umarım kriz biran önce atlatılır" dedi.

Konferansta söz alan İTÜ Gemi İnşa ve Deniz Bilimleri Fakültesi Dekanı ve TDİ Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ali İhsan Aldoğan ise farklı bir konuya parmak basarak, şimdiye kadar Türkiye'de yapılan askeri gemilerin çoğunun yurt dışından getirildiğini ifade etti. Üniversite olarak akreditasyon aldıklarını ve laboratuvarların da yavaş yavaş akredite edildiğini söyleyen Prof. Aldoğan; tersanelerin de akreditasyondan geçmesi ve kalite belgesi almaları gerektiğini vurguladı. Bunun da üniversite-sektör ve müsteşarlık işbirliğiyle gerçekleştirilebileceğini belirtti.



**M**arti Çevre Hizmetleri (Seagull Environment Services) plans to turn the crisis into an advantage. Stating that they prefer to make investments instead of being afraid of the crisis in this period, Capt. Ismail Ozgonul, Operations Manager, said, "Periods of crisis can be turned into an advantage by companies with no bank debts. We aim to increase the number of vessels we have in our fleet. Furthermore, we will also build new facilities meeting the European standards on our own land located in Catalca, Istanbul, for R&D and production activities. The feasibility studies relating to the project are still underway. The facilities will cover a covered area of 1,500 square meters and an open area of 6,000 square meters. We work with respectable trainers in the field of marine pollution and environment. We plan to develop our products in line with their guidance. Thus, we will increase the number of our personnel. On the other hand, there are new regulations imposed by the government within the scope of the European Union

harmonization activities. A variety of standards are introduced in the fields of life, property and environmental safety. We will exhibit the demos of our new products at the Europort 2009 exhibition to be held in March. We participated in the ADIPEC 2008 exhibition held in Abu Dhabi in November last year. The event was participated in by the world's major oil companies and their equipment and component suppliers. There were 16 exhibitors from Turkey and we were the only exhibitor active in the field of environment. We attracted considerable attention of companies from Arabic countries, and we will engage in joint activities. We have already worked with foreign companies to supply products, but we will now be in the service sector as well. We will develop projects relating to environmental cleaning activities around oil wells and refining facilities."

## Crisis Is An Advantage For Those With No Bank Debts

### Banka Borcu Olmayanlar İçin Kriz Avantaj

**M**artı Çevre Hizmetleri, kriz dönemini avantaja döndürmeyi planlıyor. Krizden korkmak yerine, bu dönemde yatırım yapmayı tercih ettiklerini ifade eden şirket Operasyon Müdürü Kpt. İsmail Özgönül; "Bankalara borcu olmayan firmalar için kriz dönemleri avantaja dönüştürülebilen dönemlerdir. Biz de gemi sayımızı arttırmayı hedefliyoruz. Ayrıca Çatalca'daki arazimiz üzerine, hem ar-ge çalışmalarının, hem de imalatın yapılacağı Avrupa normlarında bir tesisi hayata geçireceğiz. Tesisin fizibilite çalışmaları sürüyor. 1,500 m<sup>2</sup> kapalı alan, 6,000 m<sup>2</sup> açık alan olacak." diyor ve devam ediyor; "Deniz kirliliği ve çevre konusunda Türkiye'deki hatırı sayılır eğitimcilerle çalışıyoruz. Onların yönlendirmeleriyle ürünlerimizi geliştirmeyi planlıyoruz. Böylece eleman sayımızda da

artış olacak. Bir yandan da devletin Avrupa Birliği uyum çalışmaları nedeniyle getirdiği yeni düzenlemeler var. Can, mal ve çevre emniyeti konusunda bir takım standartlar getiriliyor. Mart ayında yapılacak Europort 2009 fuarında yeni ürünlerimizin demolarını sergileyeceğiz. 2008'in Kasım ayında Abu Dhabi'deki ADIPEC 2008 fuarına katıldık. Dünyadaki büyük petrol firmaları ve onların malzeme tedarikçilerinin katıldığı bir fuardı. Türkiye'den 16 katılımcı vardı ve çevre konusunda çalışan tek katılımcı da bizdik. Arap ülkelerinin firmalarından çok ilgi gördük ve birlikte çalışmalar yapacağız. Daha önce yurt dışı firmalarla mal satımı konusunda çalışıyorduk artık hizmet sektöründe de olacağız. Petrol işleme tesisleri ve kuyularının çevre temizliği konusunda çalışacağız."

## Avsa Services Begins On March 7!

### Avşa Seferleri 7 Mart'ta Başladı!

**I**DO launched its new service on the Sarayburnu-Marmara Island-Avsa Island line with the "Mavi Marmara Passenger Ship" on March 7. Services

will take place with departures on Saturdays from Sarayburnu, and returns on Sundays from Avsa Island until June 14, 2009.

**I**DO'nun "Mavi Marmara Yolu" ile yapılan Sarayburnu-Marmara Adası-Avşa Adası güzergahındaki seferlerini 7 Mart'ta başlattı. Seferler,

14 Haziran 2009 tarihine kadar Cumartesi günleri Sarayburnu hattından gidiş, Pazar günü ise Avşa Adası'ndan dönüş şeklinde gerçekleşecek.

## After SMM Istanbul... SMM Istanbul'un Ardından...

According to the report jointly published by Hamburg Messe und Congress GmbH (HMC) and Goca Exhibitions, the first SMM Istanbul, hosted more than 4,000 trade visitors from 66 nations and 150 exhibitors from 30 nations. "The premiere was a success, despite the financial crisis which has just now hit the shipbuilding industry's order books in full force," said Bernd Aufderheide, CEO of Hamburg Messe und Congress GmbH (HMC). The overall view of Fatih Goca, General Manager, Goca Exhibitions, was that "The first SMM Istanbul was much more than a successful launch. We had satisfied exhibitors including the major industry-leading companies; we had international trade visitors and a high-calibre supporting programme which was just right for this event." Peter Bergleiter, SMM Project Director, added "Like any kick-off event, SMM Istanbul had to face a lot of challenges, but handled them all successfully thanks to the commitment of everyone involved. We are already starting our planning for 2011, with plenty of new ideas, new experience and new contacts!"

Goca Exhibitions claims, the satisfied mood is also reflected in the opinions of exhibitors at this first SMM Istanbul. They stressed in particular the quality of visitors, and more than one third of exhibitors were sure by the end of the exhibition that they would participate at the next SMM Istanbul. The views of the exhibitors, taken by Goca Exhibitions, are as follows:

Gokcen Doğanay, Project Coordinator at Uzmar Shipyard,

said "This first time event came just in the middle of the global crisis, but we at UZMAR wish to have SMM Istanbul in this region."

Serdar Çuha, Sales and Marketing Department of the Tuzla Shipyard, added "We met with our present clients and were able to check up on our relations. To be realistic, there are no new orders, because of the global crisis. But if this event is held regularly, we are sure that it will be the most important show for the region."

Besiktaş Shipyard - Besiktas Group likewise said they would "be back again next time", and they were "pleased to be here".

YediDeniz has already made a reservation for 2011, and the Selah Shipyard declared that it would be there again at the next SMM Istanbul.

Sinan Bektas, Regional Sales Executive for Özkan Iron & Steel, said "It is true that this first-time SMM Istanbul came at a time of global crisis, which caused a bit of reticence in the market. But despite these unfavourable market conditions, we were able to meet some excellent business contacts at SMM Istanbul."

Osman Camozu - Marine Engineer and Surveyor at Germanischer Lloyd, said "This event should be extended by at least one day, into the weekend, because the timing prevented some of the shipowners from attending. SMM Istanbul event is a very important event, especially for the machine companies."

Turgut Pamuk, Noske-Kaeser (HATKO Group), said "The quality of both exhibitors and

SMM Hamburg Messe ve Congress GmbH (HMC) ve Goca Exhibitions Fuar Kongre ve Sergi Hizmetleri tarafından hazırlanan SMM Istanbul 2009 kapanış raporuna göre, küresel krizde gerçekleşen bir "ilk" fuar olarak SMM Istanbul, 66 ülkeden 4,000'in üzerinde uzman ziyaretçi çekti. 30 ülkeden 150 katılımcının yer aldığı bildirilen fuarla ilgili olarak HMC CEO'su SMM'in Bernd Aufderheide, "Gemi inşa Endüstrisini yeni yeni etkileyen finansal kriz ve Küresel krize rağmen bu fuarın galası bir başarıydı" şeklinde konuşuyor.

Goca Exhibitions Genel Müdürü Fatih Goca'nın görüşü ise "SMM İstanbul başarılı bir başlangıçtan çok daha fazlası oldu. Uluslararası uzman ziyaretçiler ve bu fuar için doğru şekilde hazırlanmış üst düzey destekleyici etkinlik programımızla, katılımcılarla birlikte Gemi sanayinin önde gelen firmalarını da memnun ettik. Tüm bunlar Gemi inşa Fuarı adına başarılı bir temel oluşturdu ve fuar Harbiye Kongre Vadisi Projesinin tamamlanması ile ileride daha geniş, daha modern salonlarda gerçekleşecek." şeklinde. SMM Proje Direktörü Peter Bergleiter de, "Her ilk ve yeni başlayan etkinlik gibi SMM İstanbul fuarında da pek çok zorlukla karşılaşıldı, ancak tüm ekibin gayretleri ile başarılı bir şekilde üstesinden gelindi. Bizler, 2011 için planlamamıza, yeni fikirlerle, yeni tecrübelerle ve yeni kontratlarla başlıyoruz" diye konuşuyor.

Goca Exhibitions, ilk SMM İstanbul hakkındaki memnuniyetin katılımcıların görüşlerine de yansıdığını öne sürüyor ve özellikle ziyaretçi kalitesi hakkında endişelenen katılımcıların fuar sonunda bir sonraki SMM İstanbul'a katılma kararlarından emin olduklarını da ifade ediyor. Goca Exhibitions tarafından alınan görüşlere göre;

Gökçen Doğanay, Uzmar Tersanesi Proje Koordinatörü: "İlk etkinliğin Küresel Krizin ortasına denk gelmesine rağmen UZMAR olarak SMM İstanbul'un bu bölgede yapılmasını diliyoruz."

Serdar Çuha-Tuzla Tersanesi Satış ve Pazarlama Departmanı: "Mevcut müşterilerimizle tanıştık ve ilişkilerimizi düzenledik. Gerçekçi olmak gerekirse Küresel Kriz nedeniyle yeni sipariş olmadı. Ancak bu etkinlik sürekli düzenlenirse eminiz ki bölge adına en önemli organizasyonlardan biri olacaktır"

Beşiktaş Tersanesi-Beşiktaş Grup aynı şekilde tekrar burada olacaklarını, bu organizasyonda yer almaktan memnun olduklarını belirtti.

YediDeniz, 2011 için şimdiden rezervasyon yaptırdı, Selah Tersanesi bir sonraki SMM İstanbul'a katılacağını beyan etti.

Sinan Bektas-Özkan Demir & Çelik, Bölge Satış Müdürü: "İlk SMM İstanbul'un pazarda durgunluk yaratan Küresel Krize denk geldiği doğrudur. Ama bu tatsız durumlara rağmen biz SMM İstanbul'da başarılı iş temasları kurabildik."

Osman Çamözü-Germanischer Lloyd: "Bu etkinlik en az bir gün daha haftasonuna genişletilmeli, çünkü zamanlama bazı gemi sahiplerinin fuara katılımına mani oldu. SMM İstanbul, makine firmaları/şirketleri için çok önemli bir etkinliktir."

Turgut Pamuk-Noske-Kaeser (HATKO Group): "Katılımcıların ve ziyaretçilerin kalitesi iyiydi. SMM İstanbul, müşterilerimizle



visitors was good. SMM Istanbul is a very important event for us, to strengthen our profile with clients. That is why we want to be there again next time. The conference dealt with really important and useful issues".

Ahmet Boluk, General Manager STT Deniz Ticaret ve Servis Ltd. Sti., said "The quality of visitors was very high. SMM Istanbul is very important and we have confidence in the organizers - we believe that it will be the best trade show in the region."

Pinar Ugural, Assistant Managing Director & PR Director Sanmar (tugboat manufacturer) said "We wanted to be at SMM Istanbul and we are pleased with the quality of the visitors. This event reflected the market."

David Barrow, BA MNI Country Manager for Turkey, Lloyd's

**NITRON<sup>2</sup>**  
www.nitron2.com.tr

**NITRON AZOT JENERATÖRLERİ**  
PRATİK, GÜVENİLİR, HIZLI VE EKONOMİK

Register: "The level was OK and the atmosphere was good. We had a number of leads, but we don't do direct contracts here."

Magnus Gery, Consultant for Danish Marine Group, said "Considering that it was the first time around for the SMM in Istanbul, the fair was fine and well visited. If the SMM organisation builds on the year's results I am certain that we will participate in 2011."

The second SMM Istanbul will be held at the centrally located site Lütfi Kırdar Convention & Exhibition Centre (ICEC)

Istanbul from 26 to 28 January 2011. The International Defence

olan profilimizi güçlendirmek adına bizim için önemli bir etkinliktir. Bu nedenle tekrar burada olacağız. Konferans gerçekçiydi ve önemli, faydalı sorunlara değilindi."

Ahmet Bölük-STT Deniz Ticaret ve Servis Ltd. Şti.: "Katılımcıların kalitesi çok yüksekti. SMM İstanbul çok önemli ve organizatörlere güveniyoruz- bölgede gerçekleşen en iyi ihtisas fuarı olacağına inanıyoruz."

Pinar Uğural-Genel Müdür Asistanı & Halkla İlişkiler Direktörü: "SMM İstanbul'da yer almayı istedik ve katılımcı kalitesinden memnun kaldık. Bu etkinlik pazarı yansıttı."

David Barrow-BA MNI Türkiye

Ülke Müdürü, Lloyd's Register: "Seviye iyiydi, atmosfer harikaydı. Sonuç verecek birkaç görüşme yaptık ancak biz fuarlarda direkt kontrakt yapmıyoruz."

Magnus Gery-Danish Marine Group: "İlk SMM İstanbul olmasını göz önünde bulundurursak fuar iyiydi ve yeterli ziyaretçi aldı. Eğer SMM organizasyonu bu yılın sonuçları birikimi üzerine devam ederse 2011'de yer alacağımıza eminim."

İkinci SMM İstanbul 26- 28 Ocak 2011 tarihinde merkezi konumda bulunan İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayında (ICEC) kongre vadisinde gerçekleşecek.



## Subscription form // Abone formu

Name, Surname // Adı, Soyadı : .....

Title // Ünvanı : .....

Company // Firma : .....

Address // Adres : .....

.....

.....

.....

Post/Zip Code // Posta Kodu: ..... City // Şehir : .....

Country // Ülke : .....

Vergi Dairesi ve No. : .....

Phone // Tel : ..... Fax // Faks : .....

E-mail // E-posta : .....

Please transfer the annual subscription fee (EURO 250 for abroad or TL 200 for Turkey to the account below) to Garanti Bank Branch Code: 401 AN: 9096469 Swift Code: TGBATRISXXX and send this form as well as the transaction receipt.

Yıllık abonelik ücreti olan 200 TL'nin Garanti Bankası Levent Şubesi (ŞK: 401) 6200857 no'lu hesaba yatırılmasını ve makbuz kopyasının bu formla birlikte tarafımıza ulaştırılmasını rica ederiz.

**Dildar Public Relations Co. Ltd. // Dildar Tanıtım Halkla İlişkiler ve Turizm Ltd. Şti.**

Sinanpaşa Mah. Akmaz Çeşme Sokak No:15/14 Beşiktaş 34353 İSTANBUL-TÜRKİYE Tel: +90 212 259 70 10 (pbx) Fax: 259 71 91 E-mail: info@marineandcommerce.com

## Turkish Wind At Abu Dhabi IDEX

### Abu Dhabi IDEX'te Türk Rüzgarı Esti

Turkey sells 34 intervention boats and rockets to the United Arab Emirates (UAE), one of the oil-rich countries in the world. The 9<sup>th</sup> IDEX International Defence Exhibition and Conference held in Abu Dhabi, capital of the United Arab Emirates, hosted these contracts.

A large number of Turkish exhibitors participated in the exhibition. Approximately 40 Turkish companies exhibited their products and services at the exhibition. Upon request of the Crown Prince Sheikh Muhammed Bin Zayed, who visited the exhibition, a EUR 100 million contract was signed with Yonca-Onuk partnership for procurement of 34 fast intervention boats, and another USD 90 million contract with Roketsan for procurement of multiple-launch rocket systems.

At the signature ceremony held at Roketsan's booth, which was also participated in by Vecdi Gonul, Turkish Minister of National Defence, Huseyin Bayrak, General Manager of Roketsan, said the contract that was signed by Obeid Muri Al Jaber in the name of Al Jaber company covered design and production of a multiple-launch rocket system for a Middle Eastern country.

Yonca-Onuk partnership was another Turkish company that showed itself off at IDEX. Company's MRTPT 16 Fast Intervention Boats were selected for the fleet that will form the backbone of UAE's new generation navy. With a length of 18-22 meters and equipped with state-of-the-art composite hull and systems, as well as twin 1500 HP diesel engines, the fast intervention boats reach a speed of 70 knots at full capacity. Scheduled for delivery within 3

years and to be built within the framework of the contract signed between Abu Dhabi State Shipyard and Yonca-Onuk partnership, 34 Onuk MRTPT 16 fast intervention boats will cost total of EUR 100 million.

Sakir Yilmazturk, Chairman of the Board of Directors of Yonca-Onuk partnership, and Ali Ekber Onuk, Vice Chairman of the Board of Directors, pointed out that it was a first for Turkey to sell a platform completely designed by Turkish engineers and built with Turkish labor to a foreign country. Boats will be delivered to National Critical Infrastructure Authority established by the United Arab Emirates to protect their national assets.

Exhibition & Conference (IDEX) being one of the world's largest exhibitions showcasing systems and equipment and services for all three defence environments, land, sea and air, took place on the 22-26 February 2009 in Abu Dhabi, UAE at the Abu Dhabi National Exhibition Centre. The 9<sup>th</sup> edition of the event combining the Gulf Defence Conference and an extensive exhibition featuring over 900 local and international companies, has become renowned for assembling the broadest range of suppliers, delegations, industry analysts and military strategists and has gained a reputation as one of the world's foremost venues for defence business.

Under the patronage of HH Sheikh Khalifa Bin Zayed Al Nahyan, President of the UAE and Supreme Commander of the UAE Armed Forces, IDEX 2009 was officially supported by the UAE Government and organized with the active assistance of the UAE Armed Forces.

Türkiye, dünyanın petrol zenginliklerinden Birleşik Arap Emirlikleri'ne (BAE) 34 hücum botu ile roket satıyor. Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Abu Dhabi'de düzenlenen 9'uncu IDEX Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı bu anlaşmalara ev sahipliği yaptı.

Fuara Türkiye firmalarından da büyük katılım oldu. Ortalama 40 Türk firmasının da yer aldığı fuarı bizzat gezen Abu Dhabi'nin veliht prensi Şeyh Muhammed Bin Zayed'in talebiyle, Yonca-Onuk ortaklığı ile 100 milyon Euro'luk 34 adet süratli müdahale botu, Roketsan ile de 90 milyon dolarlık çok namlulu roketatar sistemi satış anlaşması imzalandı.

Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönü'nün de katıldığı, Roketsan'ın standında düzenlenen imza töreninde Roketsan Genel Müdürü Hüseyin Baysak, Al Jaber firması adına Obeid Muri Al Jaber'in imzaladığı anlaşmanın, bir Ortadoğu ülkesi için çok namlulu roketatar sisteminin ortak tasarım ve üretimini içerdiğini belirtti.

Yonca-Onuk ortaklığı da IDEX'te boy gösteren diğer bir Türk firması oldu. BAE'nin yeni nesil donanmasının bel kemiğini oluşturacak filo için Yonca-Onuk'un MRTPT 16 Ani Müdahale Botu seçildi. 18-22 metre uzunluğunda ileri kompozit gövde ve sistemlerinin yanı sıra 2 adet 1500 beygirlik dizel motora sahip olan ani müdahale botları, tam kapasite yük ile 70 knot'un üzerinde hıza ulaşıyor. 3 yıl içinde teslim edilecek ve Abu Dhabi Devlet Tersanesi ile Yonca-Onuk ortaklığı arasındaki anlaşma çerçevesinde üretilecek olan 34 adet Onuk MRTPT 16 süratli

müdahale botlarının toplam satış bedeli 100 milyon euro.

Yonca-Onuk ortaklığı Yönetim Kurulu Başkanı Şakir Yılmaztürk ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Ekber Onuk, anlaşmadan sonra yaptıkları açıklamada tasarımı tamamen Türk mühendislerince gerçekleştirilmiş ve Türk emeğiyle üretilmiş bir platformun dış satışının Türkiye için bir ilk olduğunu vurguladılar. Birleşik Arap Emirlikleri'nin milli varlıklarını korumak adına oluşturduğu kurum olan Milli Kritik Altyapı Otoritesi'ne teslim edilecek.

Kara, deniz ve hava olmak üzere üç savunma ortamına yönelik sistem, ekipman ve hizmetlerin sergilendiği dünyanın en büyük fuarlarından olan Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı ve Konferansı (IDEX) 22-26 Şubat 2009 tarihleri arasında Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Abu Dhabi'de Abu Dhabi Ulusal Fuar Merkezi'nde gerçekleşti.

Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen fuarda ayrıca Körfez Savunma Konferansı da gerçekleştirildi. Toplam 900 yerli ve uluslararası şirketin katıldığı oldukça geniş bir alanda yapılan fuarı birçok tedarikçi, delegasyon, sektör analisti ve askeri stratejistler ziyaret etti. Fuar, dünyanın savunma sanayi için önde gelen bir buluşma yeri olarak önem arz ediyor.

Birleşik Arap Emirlikleri Başkanı ve BAE Silahlı Kuvvetleri Yüksek Komutanı Şeyh Halife Bin Zayed Al Nahyan himayesinde gerçekleşen IDEX 2009, resmi olarak BAE Hükümeti tarafından desteklendi ve BAE Silahlı Kuvvetlerinin aktif yardımıyla koordine edildi.

## Istanbul Is Very Important For Us

### İstanbul Bizim İçin Çok Önemli



Jon Arve Nilsen

**W**ilhelmsen Ships Service started operations of its new logistics centre in Istanbul as from January 1, 2009. Being a part of Wilhelmsen Maritime Services AS, a Wilh. Wilhelmsen group company, Wilhelmsen Ships Service is world's one of the leading maritime services provider, with the capacity to serve in 2,200 ports in 116 countries and with 320 offices.

We as "marine&commerce" talked with Mr. Jon Arve Nilsen, Area Director, Black Sea and Caspian, and Mr. Bulent Sirin, Sales Manager, Turkey, Bulgaria, Romania

*about their new enterprise in Turkey.*

*Mr. Nilsen explains their facility areas: "We have a system of distribution across the world and conceptual offering of four main products or services to our customers. These are technical services, fire and safety integration service and other technical services. We provide technical maintenance onboard form marine products. We also offer agency services, ship safety services, maritime logistics, and other logistic services. We have a global network and have plenty offices. Now we are based in Istanbul and Iskenderun in Turkey."*

*Pointing out that Istanbul- as the main transit point for ships traffic- is very much important for Wilhelmsen Ships Service, which is only focusing on the maritime sector, Nilsen continues, "That is the company's core business and that is what we are focusing on. It is important for us to have proper establishments in every main port and in every transit point. Establishing our offices in Turkey is to make sure that our all-marine products will have the worldwide availability. In addition, to offer wider and*

**W**ilhelmsen Ships Service İstanbul'daki yeni lojistik merkezinin faaliyetlerine 1 Ocak 2009 tarihinde başladı. Wilh. Wilhelmsen şirketler grubunun bir üyesi olan Wilhelmsen Maritime Services AS'nin bir parçası olan Wilhelmsen Ships Service, dünyanın önde gelen denizcilik hizmet sağlayıcılarından biri ve 116 ülkede 320 ofisiyle 2,200 limanda hizmet verme kapasitesine sahip.

"marine&commerce" olarak Karadeniz ve Hazar Denizi Bölge Müdürü Jon Arve Nilsen ve Türkiye, Bulgaristan, Romanya Satış Müdürü Bülent Şirin ile Türkiye'deki yeni girişimleri hakkında görüştük.

Nilsen hizmet alanları hakkında şu bilgileri veriyor: "Dünya çapında bir dağıtım ve müşterilerimize dört ana ürün ve hizmetin kavramsal olarak sunulmasına yönelik bir sistemimiz var. Bunlar teknik hizmetler, yangın ve güvenlik entegrasyon hizmeti ve diğer teknik hizmetler. Gemilerde kullanılan deniz ürünlerinin teknik bakım hizmetlerini sağlıyoruz. Ayrıca acentelik hizmetleri, gemi güvenlik hizmetleri, denizciliği lojistik hizmetlerinin yanı sıra diğer lojistik hizmetlerini de veriyoruz. Küresel bir ağa ve birçok ofise sahibiz. Şimdi de Türkiye'de İstanbul ve İskenderun ofislerimizi açtık."

Gemi trafiği için ana transit olarak İstanbul'un, yalnızca denizcilik sektörüne odaklanan Wilhelmsen Ships Service için çok önemli olduğunu vurgulayan Nilsen şöyle devam ediyor: "Bu şirketin ana faaliyet alanı ve bizim de yoğunlaştığımız alan bu. Her ana liman ve her ana transit noktasında uygun kuruluşlara sahip olmamız bizim için önemli. Türkiye'de ofis kurmamızın nedeni, tüm denizcilik ürünlerimizin bütün dünyada bulu-

nabilirliğini temin etmek. Ayrıca daha geniş ve daha rekabetçi hizmetler sunabilmek için kendi işimizi kontrol etmemiz ve işletmemiz bizim için çok önemli. Denizcilik ürünlerinin bu şekilde yerel dağıtımında İstanbul gibi stratejik bir yerde lojistik merkezlere sahip olmak önemli."

Nilsen Türkiye'de bir lojistik merkezi kurmayı şirket için yalnızca bir adım olarak değerlendiriyor, çünkü Wilhelmsen Ships Service Türkiye'de teknik hizmetler, deniz ürünleri, acentelik hizmetleri ve deniz lojistiği olmak üzere dört sektörde uzun vadeli bir stratejiye sahip. Böylece şirket yeni faaliyetleriyle birlikte ürün ve hizmetlerini bu alanlara da yayabilecek. Nilsen sözlerine şunları ekliyor: "2006 yılında yalnızca 2 kişiden oluşan küçük bir ekiple başladık, şu anda 26 kişiyiz. Hedefimiz daha da ileriye gitmek. Şu an o kadar da kolay olmayan bir piyasanın içindeyiz. Türkiye Karadeniz'in geri kalan kısmı ile birlikte son derece stratejik bir konumda. İlerlemeye devam edeceğiz, stratejimiz de bu."

Küresel kriz denizcilik sektörünü büyük oranda olumsuz etkiledi. "Wilhelmsen denizcilik sektöründe sadece bir gemi hizmetleri şirketi değil, aynı zamanda armatörlük ve gemi işletmeciliği de yapıyor ve otomobil taşımacılığı sektöründe oldukça büyük bir şirket. Tabii ki denizcilik sektöründen herkes mali krizden etkilenmedi. Kısa vadede krizin etkilerinden korunmak için önlemler almamız gerekiyor. Ancak aynı zamanda uzun vadeli getiriler için yatırım yapacak kadar da güçlüyüz," diyor Nilsen.

### EUROPORT İSTANBUL'DA

Wilhelmsen Ships Service Türkiye'de 2006 yılında tamamı yabancı bir şirket olarak kuruldu. Ancak 1999 yılından bu yana Türkiye'de bir ortaklık aracılığıyla faaliyet gösteriyordu. Şirket Europort İş-

#### TECHNICAL CAPABILITIES // TEKNİK ÖZELLİKLER

- 18,000 service jobs per year
- 1,000 ships on fleet agreements
- 80 safety service stations worldwide
- 20 refrigeration service stations worldwide
- 25 liferaft exchange stations worldwide
- Service management system
- Tracking system for liferafts
- 32 service administration offices
- Safety service is approved by class societies in accordance with Z17 regulations
- Yılda 18,000 servis işi
- Filo sözleşmeleri altında 1,000 gemi
- Dünya çapında 80 güvenlik hizmeti
- Tüm dünyada 80 soğutma servis istasyonu
- Dünya çapında 25 cankurtaran salı değişim istasyonu
- Servis yönetim sistemi
- Cankurtaran salları izleme sistemi
- 32 servis yönetim ofisi
- Z17 yönetmeliğine uygun olarak klas kurtuluşları tarafından onaylı güvenlik hizmetleri





**TUNA** www.tunashipping.com  
SHIP SUPPLY LTD supply@tunashipping.com

*more competitive services, it is important for us to take control and run our in-house business as our own. For such local distribution of marine products, it is important to have a logistics center in a strategic place like Istanbul."*

*He considers establishing a logistic center in Turkey, as only one step for the company because Wilhelmsen Ships Service has a long term strategy in Turkey and within the four sectors; technical services, marine products, agency services and maritime logistics as such they are also going to expand into new operations and products and services within those fields. He says, "In 2006 we started as a small team with 2 people and now we are 26. Our ambition is to go further and now we are in a market, which is not that easy this time. Turkey is extremely strategic along with the rest of the Black Sea. We continue to go further and that is our strategy."*

*Global crisis has effected the shipping in a great extend. "Wilhelmsen is not only a maritime ship services provider but also a ship-owner and ship operator- a very large one in car carriers. Of course, everybody in maritime industry is affected by the financial crisis. We have to take some steps in order to protect ourselves from the effects of the crisis in short term but also we are strong enough to make investments for long term pay off." Nilsen states.*

#### **AT EUROPORT ISTANBUL**

*Wilhelmsen Ships Service was established hundred percent as a*

*foreign company in Turkey in 2006. Nevertheless, they have been in Turkey as partners since 1999. This is the first time the company is participating Europort Istanbul exhibition.*

*Bulent Sirin told us about their campaigns to be launched at the fair: "We have a campaign involving rental of life rafts, and we rent our own Unitor brand life rafts to companies in consideration of a specific annual amount. It has no initial investment costs. The annual rental includes annual inspection services, and it covers replacement of specific parts, and delivery of rafts to vessels with necessary certifications and approvals on exchange basis. What we do is to track the expiry dates relating to life rafts on board vessels and contacting them 2 to 3 months in advance to make a planning to exchange rafts expired or near expiry with new ones with certificates that have 1-year expiry term. One of the very important advantages we provide is time savings, and the other is a budget that can be planned. One of the most important one is that this system provides approximately 30 to 60 per cent savings over a course of 10 years."*

*Life raft rental service began in August-September last year and as of March this year, Wilhelmsen Ships Service provides this service to approximately 560 ships. "We have introduced this campaign to Turkish companies for a very short period of time, and we receive considerable feedbacks," says Sirin.*

tanbul fuarına ilk kez katılıyor.

Bülent Şirin, fuarda yer alacak kampanyalarından bahsediyor ve şöyle diyor: "Cankurtaran sallarının kiralanması ile ilgili bir kampanyamız var ve bu kampanyada kendi Unitor markalı cankurtaran sallarımızı değişim bazlı yıllık bir ücret karşılığında firmalarımıza kiraya veriyoruz. Herhangi bir ilk yatırım maliyeti yok. Yıllık kiranın içerisinde olan hizmetler ise senelik denetimler, bunların sertifikasyonları, içerisinde değişmesi gereken parçaların değiştirilmesi ve salın sertifikalı ve onaylı bir şekilde gemiye teslim işlemi. Yaptığımız işlem gemi sahiplerinin adına cankurtaran sallarının son ta-

rihlerini takip etmek ve süre sona ermeden, 2-3 ay öncesinden onlarla bağlantıya geçerek uygun limanlarda planlama yaparak mevcut süresi geçmiş veya geçmeye yakın olan sallarını onlardan alıp 1 yıl daha süresi olan yeni sertifikalı salı vermek. Sağladığımız çok önemli avantajlardan bir tanesi zaman tasarrufu, bir diğeri planlanabilir bütçe, en önemlilerinden biri de 10 yıllık bir süre içerisinde aşağı yukarı %30-60 oranında tasarruf sağlamak."

Can salı kiralama geçen sene Ağustos- Eylül ayında dünyada uygulanmaya başlandı ve Mart ayı itibarıyla Wilhelmsen Ships Service yaklaşık 560 tane gemide bu hizmeti veriyor. Konuyla ilgili olarak Şirin, "Bu kampanyamızı Türkiye'de şirketlere çok kısa bir süredir anlatıyoruz ve çok ciddi olumlu geri dönüşümler alıyoruz." şeklinde konuşuyor.

## Istanbul: A Sea Story

### İstanbul: Bir Deniz Masalı

Continuing his activities in Bremen, Germany, artist Ilker Maga staged a photography exhibition titled "Istanbul: A Sea Story", which he prepared between 1982 and 2008, in Oldenburg located in Lower Saxony region of Germany after Bremen.

Ilker Maga's photography exhibition, on which he worked since 1982, was first staged on November 7, 2008 to mold public opinion about Istanbul 2010 in Europe.

The exhibition is being staged with the assistance of Bulent Uzuner, partner of Business Technology Consulting AG (BTC), a company that provides consultancy services in computer technology, at the headquarters building of the company. The opening

ceremony was attended by Mr. Gerd Schwandner, Oldenburg Mayor; Thomas Kossendey, Undersecretary of German Ministry of Defence and Turkish-German Inter-Parliamentary Friendship Group; Werner Brinker, Chairman of the Board of Directors of energy production company EWE; Klaus Dieter Fischer, Chairman of the Werder Bremen football club, as well as many distinguished guests.

The exhibition will be open for 1 month and consists of total of 68 black and white photographs of various sizes, reflecting daily life in a number of districts of Istanbul. The exhibition will be staged in Germany and in a number of European cities, and finally in Istanbul in 2010.

Almanya'nın Bremen kentinde çalışmalarını sürdüren sanatçı İlker Maga'nın, 1982-2008 yılları arasında hazırladığı "İstanbul: Bir Deniz Masalı" adlı fotoğraf sergisi, Bremen'den sonra Aşağı Saksonya eyaletindeki Oldenburg kentinde açıldı.

İlker Maga 1982'den beri üzerinde çalıştığı fotoğraf sergisi İstanbul 2010 için Avrupa'da kamuoyu yaratmak üzere 7 Kasım 2008'de izlenime sunulmuştu.

İş adamı Bülent Uzuner'in girişimiyle, ortağı olduğu bilgisayar teknolojisi alanında danışmanlık hizmeti veren Business Technology Consulting AG'nin (BTC) merkez binasında düzenlenen serginin açılışına, Oldenburg Belediye Başkanı Gerd Schwandner, Almanya Savunma Bakanlığı Müsteşarı ve



Türk-Alman Parlamentolar Arası Dostluk Grubu Başkanı Thomas Kossendey, enerji üretim şirketi EWE AG'nin Yönetim Kurulu Başkanı Werner Brinker, Werder Bremen kulübünün Başkanı Klaus Dieter Fischer ile çok sayıda seçkin davetli katıldı.

Bir ay boyunca açık kalacak sergide, İstanbul'un çeşitli semtlerinden günlük yaşamı yansıtan, çeşitli ebatlarda siyah-beyaz çekilmiş 68 fotoğraf gösterime sunuluyor. Sergi, Almanya'nın ve daha sonra da Avrupa'nın çeşitli kentlerinde açıldıktan sonra 2010 yılında son olarak İstanbul'da görülebilecek.

## For Nitrogen Generators... Nitrojen Jeneratörleri İçin...

Megatek manufactures nitrogen generators for chemical tankers and offshore applications with Nitron<sub>2</sub> brand name. Nitron<sub>2</sub> nitrogen generators offer stand alone units or completely integrated turnkey systems pursuant to customers request with cost effective and flexible systems built up with latest technology and proven reliability approved by international class society.

Bureau Veritas type approved Nitron<sub>2</sub> nitrogen generators are available for any capacity from 200 - 2000Nm<sup>3</sup>/h with

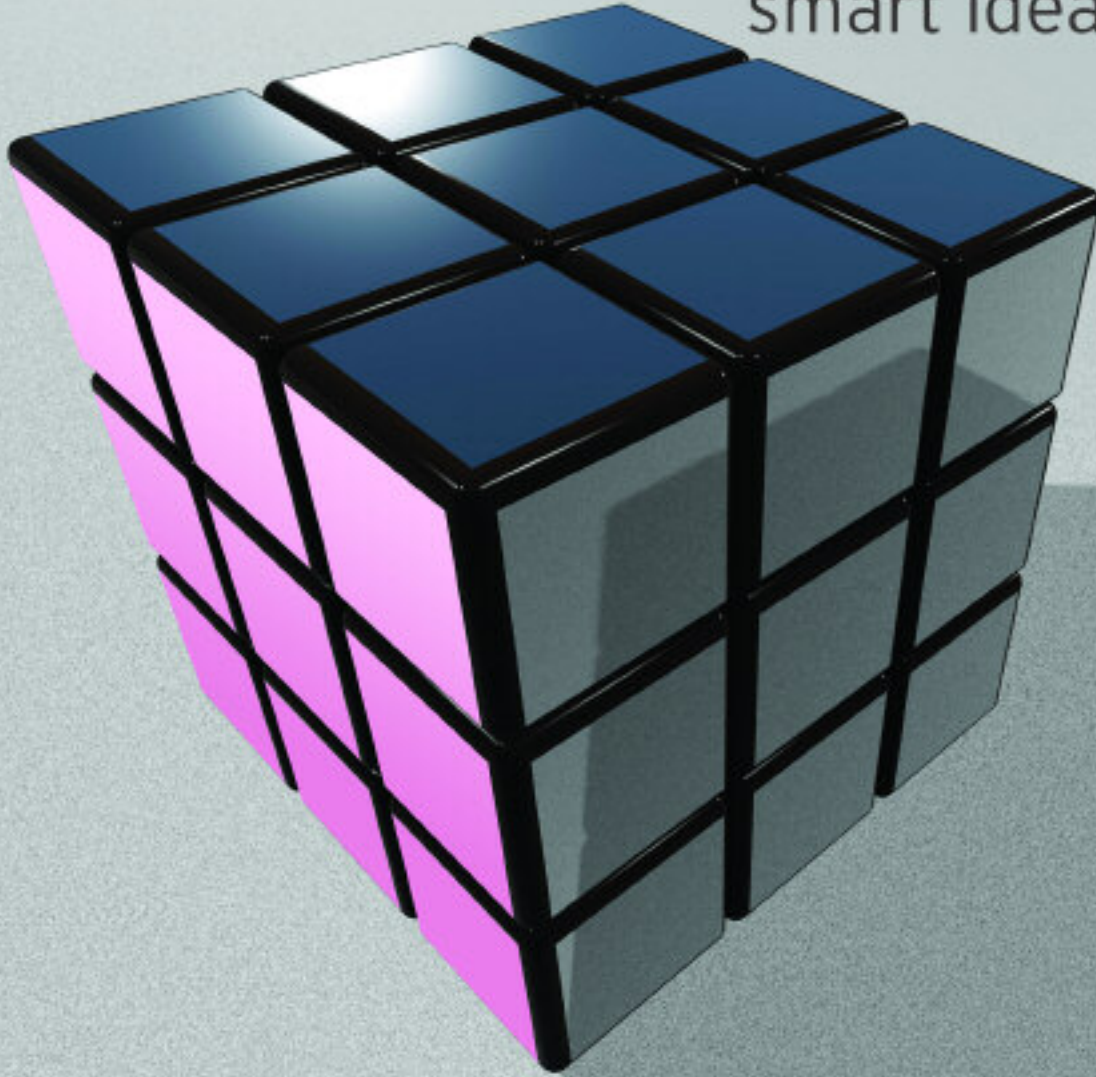
the following advantages: Very short delivery time, low pressure feed air compressors, silent operation and lower power consumption, without electrical heater, very long life time, easy operation with multilingual operator panel, PLC controlled purity control, adjustable product purity, extended system control for safe and reliable operation, best air preparation and control for long life time. Megatek provide local support and free start up services in Turkey.

Megatek, kimyasal tankerler ve offshore uygulamalarında kullanılan azot jeneratörlerini Nitron<sub>2</sub> markası ile üretiyor. En son teknolojinin kullanıldığı ve güvenilirliği uluslararası standartlarla kanıtlanmış olan Nitron<sub>2</sub> azot jeneratörleri, bağımsız üniteler veya diğer sistemlerle entegre anahtar teslim projelerle ekonomik ve müşterinin ihtiyacına yönelik çözümler sunuyor.

200 - 2000 Nm<sup>3</sup>/saat standart kapasite aralığında, Bureau Veritas tip onayı bulunan Nitron<sub>2</sub> azot jeneratörleri'nin sun-

duğu avantajlar şunlar: Hızlı teslimat, düşük basınçlı hava tüketimiyle yüksek performans, sessiz çalışan ve düşük elektrik maliyeti olan sistemler, yüksek performans için elektrikli ısıtıcı ihtiyacı olmaması, uzun kullanım ömrü, Türkçe ve İngilizce operatör paneli, PLC ile saflık kontrolü, operatör tarafından ayarlanabilir ürün saflığı, mükemmel hava ön şartlandırma ve güvenli operasyon için gelişmiş kontrol sistemi. Megatek Türkiye'de ücretsiz devreye alma ve teknik destek hizmetleri veriyor.

# zeki fikirler! smart ideas!

**Halkla İlişkiler****Yayıncılık**

stresli uluslararası payımlar  
kaynak payımlar  
sektörel kataloglar

**Tanıtım / Reklam**

kurumsal kimlik çalışmaları  
tanıtım filmi / CD'si  
profesyonel video / fotoğrafl çekimi  
yeni ve görsel medya reklamları  
broşür tasarımı

**Paket Organizasyon**

kuruluş, yıldönümü, özel gün kutlamaları  
genel indirme törenleri  
boş toplantılar

**Seminer / Konferans / Fuar**

kişisel eğitim seminerleri  
fuarcıların tasarımı ve uygulaması  
ulusal / uluslararası konferanslar

**Turizm**

"Dıldar T" yelkenisinde  
iş görüşleri / toplantılar

**Public Relations****Publishing**

periodic international publications  
reference publications  
catalogs for various sectors

**Promotion / Advertisement**

institutional identity works  
promotional films / CDs  
shooting professional video / photo  
audio visual media advertisements  
brochure designs

**Package Organizations**

foundation, anniversaries, special days ceremonies  
launching ceremonies  
concessionaire meetings

**Seminars / Conferences / Exhibitions**

individual training seminars  
design and implementation of exhibition stands  
national / international conferences

**Tourism**

business tours / meetings  
aboard "Dıldar" sailboat

dıldar tanıtım, halkla ilişkiler ve turizm ltd. şti.  
dıldar public relations and tourism co. ltd.  
www.dildarpr.com

