

Peli®

PeliMagazin

#8

2017
MAYIS

Altı ayda bir yayımlanır. Ücretsizdir.

ISKANDINAV^{STYLE}

VALERA

 **PELİ-DK**
Dekoratif Kapılar
Teknoloji & El Emeli ve Sanat

Pelit Arslan Pelit Kalıp ve İskele Sistemleri

Kontrplak çözümleri

Kontrplak farklı ölçüler ve kalınlıklarda imal edilen bir orman ürünüdür. Genellikle kullanım alanı olarak inşaat sektöründe kalıplık plywood olarak adlandırılmasına rağmen birçok alanda kullanılmaktadır.



Kontrplak taşımacılık sektöründe de yüksek dayanım mukavemeti sebebiyle sıkça kullanılmaktadır. Pelit kalıp olarak Powerply-T ve Pelit Arslan adı ile üretmekte olduğumuz kontrplak, teknik özellikleri ve fiyatları sebebiyle başarılı projeler tarafından sıklıkla tercih edilmektedir. Ölçü konusunda oldukça geniş seçenekler sunan üretim yelpazemiz sayesinde kolaylıkla ihtiyaçlarınıza yönelik çözümler üretebilmekteyiz.

Kontrplak ile ilgili teknik özellikleri satış temsilcilerimizden edinebilirsiniz.

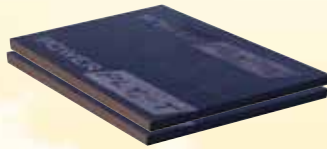
Pelit Arslan Kontrplak



PELIWOOD

Kalıplık
Kontrplak
Çözümleri

Yerli // Kayın



POWER PLY-T

Kalıplık
Kontrplak
Çözümleri

Kayın // Huş

KONTRPLAK

6 mm ile 30 mm arasında değişen kalınlık ve ebatlarda kontrplak üretilmektedir

Kontrplak kullanım alanları;

İnşaat işlerinde;

Kalıp işlerinde plywood (Filmlı ve Filmsiz)
İskele platformlarında
İç bölme ve çatı kaplama işlerinde
Zemin ve parke endüstrisinde

Mobilya işlerinde

Kapı
Raf
Ahşap sandalye ve masa yapımında
Ofis mobilyalarında
Koltuk yapımında

Ulaştırma ve gemi inşaatı

Tır dorselerinin zemin ve yan cidarlarında
Konteynırların zeminlerinde
Vagonların zemin ve yan cidarlarında
Hayvan taşıma araçlarında
Otobüslerde
Gemilerin kargo bölümlerinde

Paketleme işleri

Malzeme neme ve kimyasal malzemeye dayanımı yüksektir
Diğer malzemelere göre daha ucuzdur
Daha dayanıklı ve hafiftir
Güvenli ve hijyendir
Yeniden kullanılabilir ve çevreye asgari zarar veren bir malzemedir
Her türlü paketlemede kullanılabilir

Diğer kullanım alanları

Oyuncaklarda
Oyun salonlarında
Müzik aletlerinde
Müzik kolonlarının yapımında
Trafik işaretleri, reklam panoları ve kent mobilyalarında
Bahçe kulübelerinde
Basketbol panyaları ve paten platformlarında
Duvar tırmanma panolarında
Tribün, sahne ve gösteri inşaatlarında
Mutfak tezgah üstü ve tezgah altlarında
Tekstil makinası masalarında ve kesim tezgahlarında



Turanlar Group tarafından yayına hazırlanmaktadır

İmtiyaz Sahibi

Pelit Arslan Kontrplak Fabrikası A.Ş. Adına
Nihat Turan

Sorumlu Müdür

Hakan Tarhan

Yönetim yeri

Halkalı Cad.No:170 34295 Sefaköy - İstanbul / Türkiye
Tel: +90 212 698 89 92 Fax: +90 212 698 89 95

Basım Tarihi

Mayıs 2017

Yayına Hazırlayan

Deal Creative - Tasarım Ofisi
Güzeloba Mah. 2107 Sok. Osman Şak Sitesi
A Blok No:4A/B 07230 Muratpaşa-Antalya / Türkiye
Tel: +90 535 559 39 37
www.deal.web.tr
crea@deal.web.tr

Baskı

Umur Basım
Dudullu OSB Mahallesi 2.Cadde No:5
P.K. 34776 Ümraniye İstanbul - TÜRKİYE
Telefon: +90 216 645 62 00
Faks: +90 216 420 04 35



PELİ ile Büyüyerek, Hayatlara Dokunuyoruz...

Betül TURAN
Yönetim Kurulu Üyesi

Son yıllarda “Globalleşme” ve “G-lokalleşme” ile birlikte pazarlama kavramı da bir bilim dalı olarak gelişerek değişmektedir. Artık, pazarlama sadece ürün ve hizmetin satışını sağlayan bir araç, bir sistem olmanın yanı sıra, tüketicilerin hayatlarına dokunan bir kavram haline gelmektedir. Bu kavram, 20. yüzyıldan beri tüketicinin hayatına giren “Marka” olgusu ile birlikte şekillenerek, günümüzdeki tüketici odaklı pazarlamanın temellerini oluşturmuştur.

20-30 yıl kadar öncesine gidersek, dünyanın her yerindeki ürünler, genel ihtiyaçlara ve faydalara yönelik kısıtlı kaynaklar kullanılarak, az sayıda ve büyük kalite farklılıklarıyla pazarlarda var oluyorlardı. Günümüzde ise sınırsız kaynak ve ürün çeşitleri, aşağı yukarı benzer kalitede ürünler, hemen hemen her pazarda mevcut. Artık, kaliteli bir ürün üretmenin yanı sıra, ürünün ayırt edici bir adı (markası), vaadi, sloganı, hedef kitlesi nazarındaki imajı ve bu imajın sürekliliği, satıldığı mecranın (mağaza, internet, vb.) atmosferi, yarattığı duygusal etki gibi soyut unsurlar oldukça önem arz etmektedir.

Markaların, hedef kitleler için anlam taşıyan bir şeyler vaat etmesi ve bu vaadi yerine getirebilmesi çok önemlidir. Çünkü bu, müşteriye vaat edilen değer demektir. Bu değeri şirket açısından rakamlara dökecek olursak; Fortune dergisinin açıkladığı Dünya’nın en değerli 100 markaları arasında birinci olan Apple şirketinin marka değeri: 118,9 milyar dolardır ve bir önceki yıla göre yüzde 21 artış gösterdiği de söylenmektedir.

Marka değeri, artık sadece tüketici odaklı

pazarlarda değil, endüstriyel pazarlarda da önem kazanmaya başlamıştır. Yine Fortune dergisinin açıkladığı en değerli 100 markanın dördüncüsü olan IBM, beşincisi olan Microsoft ve altıncısı olan General Electric, 45,5 milyar dolarlık marka değeri ile binlerce markayı gerisinde bırakmıştır.

80’li yıllarda, Jacques Seguela’ya göre, markaların düş kurmaya elverişli yapıları itibarıyla sahiplik değil, varoluş (kimlik) sağladığından bahsediyor. Bugünün potansiyel tüketicisi olarak, her birimiz farkında olarak ya da olmayarak bazı markalara karşı aidiyet hissetmekteyiz. Hayatlarımızın vazgeçilmez bir parçası olan cep telefonlarımızdan, dış macunumuza, çayımıza attığımız şekerden, kullandığımız otomobilin aküsüne kadar pazarda yaptığımız her tercih, bir şekilde hayatımıza giren bir marka olarak yerini almakla kalmayıp yaşam tarzımızı şekillendirmektedir.

Bu bağlamda, Turanlar Group olarak hedefimiz, “Yaşamın Geçtiği Her Yerdeyiz” sloganıyla altını çizdiğimiz, Türkiye’de katma değer yaratılabilecek, dünya çapında değerli, kaliteli, güçlü bir Türk markası oluşturmaktır. “PELİ” ile Türkiye’de ve Dünya’da, yaşamın geçtiği her yerde, tüketicilerimizin hayatlarına dokunmak, dokunduğumuz hayatların bir parçası olabilmeyi amaçlıyoruz. Yaptığımız yatırımlarla, her bir ürünümüzü müşterilerimizin beğenilerine ve hayal gücüne göre tasarlayarak sunmaktayız.

Müşterilerimizin hayatlarına dokunduğumuz “PELİ” markamız 2015 yılında başlamış olduğumuz “dijital laminat” üretimimiz ile hayatlara

dokunmanın yanı sıra hayallere dokunma fırsatını da bizlere sunmuştur. Ayrıca Pelipark’den sonra “PELİ” markasını son tüketicie ulaştıracak yeni ürünlerin de kapısını bizlere açmıştır.

“Pelitable” markası ile piyasaya çıktığımız masa tablalarımız, evler, bahçeler, zincir kafe ve restoranlar başta olmak üzere, alışveriş merkezleri ve oteller gibi yoğun kullanım alanlarında dijital teknoloji ve kalitemizi sizin hayal gücünüzle birleştirerek üretiyoruz.

Son olarak yaptığımız yeni yatırımla “Peliwall” markamız, yine hayallerinizdeki deseni duvarlara aktaracağımızın haberini veriyoruz. İçerisinde ağır metal içermeyen hammaddeler ile su bazı mürekkepler kullanılarak üretilen tamamen çevre dostu ve sağlıklı bir ürünle karşınıza çıkmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Üretmiş olduğumuz duvar kağıtları ile müşterilerimizin en son modayı, en kaliteli şekilde evlerine taşıyabileceklerini vaat etmekteyiz.

Çatı markamız “Peli” ile; misafirlerinizle içtiğiniz çayda kullanılan filtre kağıdımızla, çocuğunuzla beraber üzerinde oyunlar oynadığınız parkemizle, arkadaşlarınızla beraber leziz yemekler yediğiniz masa tablalarımızla, yaşam alanınızı hayallerinizle buluşturan duvar kağıdımızla, müşterilerimizin “hayatlarına ve hayallerine” 60 yılı aşkın tecrübemiz, kalitemiz ve üstün teknolojimizle dokunmaya devam etmeyi hedefliyoruz.

Sevgilerim ve Saygılarımla...

İçin- deki- ler #8

- 7 PELİPARKE
SEKTÖRDE YENİ BİR KAPI AÇTI
“PELİ-DK”
- 11 SAMSUN LOJİSTİK
MERKEZİ AÇILDI
- 13 PELİ PARQUET
%25 BÜYÜDÜ
- 15 PELİ PARQUET
EN YENİ TASARIMLARI İLE
DOMOTEX’TEYDİ
- 17 RÖPORTAJ:
MELTEM ÜZTAŞ
- 19 PELİ PARQUET
SOSYAL MEDYADA
RAKİPLERİNE FARK ATTI
- 21 RÖPORTAJ:
MEHMET ZEKİ TÜRKER

- 23 RÖPORTAJ:
YAĞMUR IŞIM
- 25 SATIŞ DESTEK EKİBİ VE
BAYİLERİ ARASINDAKİ
İLETİŞİMİ DİJİTAL
PLATFORMA TAŞIDI
- 27 PELİPARKE
ANINDA ULAŞABİLECEĞİNİZ
UZMAN SERVİS
- 29 RÖPORTAJ:
DEMOKAN ARUSOĞLU
- 33 RÖPORTAJ:
DİLARA ARUSOĞLU
- 35 PELİ PARQUET
İZWOOD, DEKO İDEV FUARI’NDA
- 37 RÖPORTAJ:
TANZER DENİZ
- 39 RÖPORTAJ:
TARKAN BAKİ BEKİROĞLU
- 41 PELİ PARQUET
TÜYAP INTERMOB’DA
- 43 RÖPORTAJ:
TAYBERK MANİOĞLU
- 45 PELİTKALIP:
PROJELERİMİZ
- 47 RÖPORTAJ:
ZEKÂİ AYDIN
- 49 PELİPAPER 1. ULUSLARARASI
İSTANBUL ÇAY FESTİVALİ’NDE
- 51 PELİLAM BAYİSİ
LALE SUNTA MDF
- 53 PELİ PARKE
“VAHE İLE EVDEKİ MUTLULUK”
PROGRAMINA SPONSOR OLDU





Peli Parke Sektörde Yeni Bir “Kapı” Açtı



PELİ DK Dekoratif Kapı, yeni üretmeye başladığı kapı ürünlerinin lansmanını 13- 16 Mayıs tarihleri arasında Antalya’da gerçekleştirdi. Peli Parke’nin mevcut bayileri ve potansiyel bayileri ve iş ortakları ve Turanlar Grubu’nun üst düzey yönetim kadrosunun, Peli Parke çalışanlarının katıldığı lansman Turan Prince Otel’de gerçekleşti. PELİ–DK ürünleri, lansmana özel kurulan 1.500 m2’lik çadırda tanıtımı yapıldı.



Parke sektöründe uzun yıllardır var olan Peli Parke ürün gamında yeni bir konsept açarak kapı üretimine başladı. Kendi ürünlerinin en önemli tamamlayıcısı olarak gördükleri kapıların üretiminin, kendi tasarım-kalite anlayışıyla gerçekleşmesi gerektiğine inanan Peli Parke, kapı üretimine de bu anlayışla karar vermiş oldu.

Kapı Koleksiyonu’nda 3 ayrı konsept yaratan Peli Parke farklı yaklaşımlara hitap ederken, ürünlerinin kombinasyon olasılığını da yükseltmeyi başardı. Koleksiyonda Doğu-Doğa-Doğallık konseptinin ön planda olduğu dekoratif kapılar, İskandinav Style, Dynamic Style, Prismatic Style adıyla tanıtıldı. Bu kapıların her birinin bir başka hikayesi var. Adını İskandinavya kültüründen alan kapılar yaşam alanlarına sıcak, samimi bir ortam yaratırken, doğal yapısıyla sürekli yenilenen, yaşayan bir unsur gibi ortamda var olmayı başarıyorlar. Koleksiyon, yüzeyindeki görünümü dokunduğunuzda hissetmenize olanak sunuyor. Aynı zamanda parlak ve matlığı yani karşıtlığı mekana hakim kılıyor.

Bu tasarımlarda, yağmurun ritmini, karın sessizliğini, sonbahar yapraklarının sesini, lüksün zarafetini, gençliğin dinamizmini ahşabın en doğal haliyle mekanlarınıza taşıyabilirsiniz.

Bir İskandinav ülkesi olan Finlandiya dilinde ‘Hayat’ anlamına gelen ‘ELEMA’ isimli kapılarda hayat yolculuğunda modern, minimalist özelliklerin doğal ürünlerle birleştiğini görürsünüz. Açık ve yumuşak renklerin ahşapla uyumunu fark edersiniz. Country rustik ve minimal dekorasyon anlayışından yola çıkılarak hazırlanan bu tasarımlarda, soğuk ülkelerin ‘oduncu’ konseptli dekorasyon anlayışı hakimdir.



Koleksiyondaki DYNAMİC kapılar seçkin ve şık tasarımlarıyla öne çıkıyor. Şehrin hızına uyum sağlayan Dynamic Kapılar mekânlarda modernliği, ciddiyeti ve samimiyeti birlikte yaşatmayı mümkün kılıyor. Tasarımdaki çizgiler, dinamizmin hayata kattığı yaşama gücünü, mekanın içindeki objelerle birleştirerek mekanlara modernliği sıcaklıkla birleştirerek sunuyor.

Yeni jenerasyona ait tasarımı anlatan PRISMATIC isimli seride de görsel huzur ön planda yer alıyor. Tasarımın ahşapla birleşimi, bugünün ve geleceğin trendlerini eskimeden/eskitmeden yaşamınıza ve yaşatmanıza imkan tanıyor.



Peli Parke’nin Antalya Turan Prince Hotels’de düzenlediği 4 günlük toplantının ilk 2 gününde bayilere kapsamlı eğitimler verildi. Eğitimlerin ardından Peli Parke’nin üretime yeni başladığı dekoratif kapıların lansmanı yapıldı. Türkiye’nin dört bir yanından bayilerin katıldığı lansmana ilgi büyük oldu. Lansmanın ardından yapılan Gala Gecesi’nin sunuculuğunu Vatan Şaşmaz üstlendi. Gecede sahne alan sanatçı Funda Arar ise şarkılarıyla geceye renk kattı. Düzenlenen Gala Gecesi’nde bir de çok özel bir çekiliş yapıldı. Çekilişin en büyük ödülü üç arabaydı. Peli Parke’nin üç şanslı bayisi ödülleri aldı. Farklı hediyeler de katılan bayilere çekilişle dağıtıldı. Hediye dağıtımında heyecan dolu güzel anlar yaşandı.



PRISMATIC STYLE

VEREV

*Teknolojiyi,
el emeğiyle birleştiren
yeni nesil kapılar
üretiyoruz*

3 FARKLI KOLEKSİYON
3 FARKLI HEYECAN

ISKANDINAV
STYLE

DYNAMIC
STYLE

PRISMATIC
STYLE



Samsun Lojistik Merkezi Açıldı

Vezirköprü Orman Ürünleri'nin Karadeniz Bölge Müdürlüğü ve Samsun Lojistik Merkezi'nin açılışı gerçekleşti. Açılışa Vezirköprü Kaymakamı Mahmut Kaşıkçı, Vezirköprü Belediye Başkanı İbrahim Sadık Edis, Tekkeköy Belediye Başkanı Hasan Toygar ve Vezirköprü Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Abdülkadir Fişekçi katıldı.



İNŞAAT SEKTÖRÜ %6

PELİ
Parquet

%25

BÜYÜDÜ!

Peli Parquet'nin 2008'den bu yana düzenli olarak organize ettiği bayi toplantısı 7-10 Aralık tarihleri arasında Pendik Green Park Otel'i'nde gerçekleşti. İnşaat sektöründeki son durumu ve 2016 yılının değerlendirmesini yapan Peli Parquet 2017 yılı kampanyaları ve hedeflerini açıkladı.

7-10 Aralık tarihleri arasında Pendik Green Park Otel'de düzenlenen Peli Parquet bayi toplantısına tüm bayiler eksiksiz katıldı. Birçok seminerin düzenlendiği, eğitimlerin verildiği kapsamlı toplantının son gününde Vezirköprü Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Üyesi Murat Turan açılış konuşmasında inşaat sektörünün son durumunu anlatarak, kendi markalarının 2016 yılını değerlendirdi ve 2017 hedeflerinden söz etti.

EKİM AYINDA KONUT SATIŞLARI YÜZDE 25 ORANINDA ARTTI

Bu toplantıları 2008'den bu yana düzenli bir şekilde gerçekleştirdiklerini ifade eden Murat Turan konuşmasında; inşaat sektöründe bütün Avrupa'yı dolaşsanız Türkiye'deki kadar çok proje bulamazsınız dedi. Türkiye'de 0-24 yaş arası nüfusun yüzde 40 oranında olduğunu belirten Turan; 24 Avrupa ülkesine bedel genç nüfusumuzun olduğunu söyledi. Turan, "Yaygın kanaatin aksine gerek genç nüfusun ihtiyaçları bakımından

gerekse elimizdeki konut stoğunun hem dayanıksızlığı, hem eskiliği hem de plansızlığı itibarıyla inşaat sektörünün durması ya da yavaşlaması imkansız. İnşaat sektöründe ilk 9 ayda yapı ruhsatları yüzde 6 artış göstermiştir. Ekim ayında konut satışları ise yüzde 25 artmıştır. Son 1 yılda ülkemizin yaşadığı tüm olumsuzluklara rağmen bizler belki de gelecek nesillerimizin asla yaşayamayacağı bir fırsatla karşı karşıyayız. Bizim bu fırsatı iyi değerlendirerek, iyi hazırlanıp, çok çalışıp önümüzdeki 10-15 yıl planlı bir büyüme sağlamamız gerekiyor" dedi.

2016 YILINDA CİROMUZU YÜZDE 35 ARTIRDIK

Ülke ve genel inşaat sektörü bu durumdayken 2016 yılında inşaat sektöründeki yüzde 6 büyümeye karşılık Peli Parquet olarak yüzde 25 büyüdüklerini ifade eden Turan "11 ayda ciromuzu yüzde 35 artırdık. Verimliliğimizi, kapasitemizi bir yılda yüzde 15 artırdık. Bu büyüme ile sektördeki gücümüzü daha da pekiştirdik. Son iki yıldır bilişim üzerine yaptığımız yatırımlar 2017 yılında da devam edecek. Bunların dışında satış ve merkez ofisimizi İstanbul'a taşıyarak daha ulaşılabilir bir noktaya geldik. İstanbul ve Ankara'dan sonra Samsun'da Bölge Müdürlüğümüzü açtık. Yakın bir gelecekte İzmir'de de Bölge Müdürlüğümüzü açmayı planlıyoruz" dedi.

2016'NIN EN GÜVENİLİR PARKE MARKASIYIZ

2017 yılında saflarımızı daha da sıklaştırarak ve bir bütünün parçası olarak gücümüze güç katacağız. Ustalarımızın senede bir gün değil her saat her an yanlarında olacağız.. Etkin satış gücümüz, şeffaf politikamız, kalite anlayışımız ile ben inanıyorum ki 2016 yılının en güvenilir parke markası Peli Parquet oldu. Türkiye'nin bayilerine en çok kazandıran parke markasıyız" diyerek sözlerini bitirdi.

SATIŞ POLİTİKALARIMIZLA RAKİPLERİMİZDEN FARKLIYIZ

Yönetim Kurulu Üyesi Murat Turan'ın ardından Peli Parquet Satış&Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Orhan Demirbaş 2016 yılı ve 2017 yılını anlattı. Demirbaş 7 Şubat 2016'da geliştirdikleri özel satış politikaları sayesinde sektör firmalardan farklı bir yol izlediklerinin altını çizdi. Diğer firmalardan farklı olarak her şehirde ya da her bölgede birkaç toptancılık değil, bir bölge içinde distribütör mantığı ile bir toptancılık ya da bir distribütörlük verip her şeyi bu sistemle kurgulamak istediklerini söyleyen Demirbaş, "Uygulanan bu çalışma ile artık her bölgede tek toptancımız var. Her bölge içinde en az bir bölge sorumlusu belirledik" dedi. Bu sistemin oturması ile herkesin kendi bölgesine hakim olduğunu söyleyen Demirbaş, sistem sayesinde 11 ayda bayilerde karlılık oranının yükseldiğine değindi.

7 Şubat'ta izlediğimiz yeni yol haritası sayesinde en az büyüyen bayi 11 ayı yüzde 40'ın üzerinde büyüme ile tamamladı. Tüm bayilerin eksiksiz katıldığı toplantının son gecesi Peli Parquet yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerinin katıldığı yemekle son buldu.





Mehmet Karahasanoğlu
Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü



En Yeni Tasarımları ile Domotex'teydi



Her yıl Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen ve sektörün dünyadaki en önemli fuarı olan "Domotex Halı ve Zemin Kaplamaları Fuarı" 14-17 Ocak 2017 tarihleri arasında düzenlendi. 60 ülkeden 1409 katılımcının bulunduğu fuarda Peli Parke, inovatif ürünlerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu.

Dünyanın en büyük fuar alanında yapılan, Almanya'nın Hanover Kenti'nde düzenlenen dünyanın bir numaralı Halı ve Yer Döşemeleri Fuarına 60 ülkeden 1409 katılımcı iştirak etti.

Sektörün en son trendleri ve yenilikleri ile profesyonellerin buluşma noktası olan, 14-17 Ocak 2017 tarihleri arasında gerçekleşen "Domotex Halı ve Zemin Kaplamaları Fuarı"na her yıl düzenli olarak katılan ve Türkiye'yi temsil eden firmalardan Peli Parquet fuarda öne çıkardığı Vintage, Golden, Wood, Comfort ve Elegance koleksiyonları ile yerini aldı.

Vezirköprü Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü Mehmet Karahasanoğlu "Başta Belçika, Almanya, Hollanda, Hindistan, İran ve Çin olmak üzere, 60 ülkeden

birçok katılımcı vardı. Katılan şirketlerin yüzde 90'ı şirket sahibi ve yöneticileriydi. Katılımcıların çoğunlukla şirket yönetici ve şirket sahibi olması iş ilişkilerimizi geliştirmek ve pazarımızı genişletmemiz açısından çok faydalıydı. Geçtiğimiz yıla oranla fuara ve standımıza ilgi büyüktü. Fuara katılımımız sayesinde portföyümüzü daha da genişlettik. Suudi Arabistan, Etiyopya, Fas, Makedonya, İran gibi ülkelerle çalışmalarımızı başlattık. Rusya, Ukrayna, Belarus, Kazakistan, Kırgızistan gibi ülkelerle de yeni ilişkiler kurduk" dedi.

Laminat parke konusunda Türkiye'nin son yıllarda Avrupa ile eşdeğer durumda olduğunu belirten Karahasanoğlu, "Son üç yıl içinde üretim tesislerine yapılan yeni yatırımlar ile üretimimizi iki katına çıkardık. 2017 yılının sonunda üretim

kapasitesini 20 milyon metrekareye çıkarmayı hedefliyoruz. Ve ihracatta da dış pazarlarımızı genişletmek ve yurtdışında da küresel bir marka olmak adına bu tür fuarlara katılmak bizim için önemli" diye konuştu.



Meltem ÖZTAŞ
Marka & İletişim Yöneticisi



“Dolu dolu tam dört yıl...”

Bundan dört yıl önce yollarımız kesişti Peli Parke ile ve o günden beri hayatımın en önemli parçası oldu. Geçtiğimiz dört yılı düşündüğüm zaman yüzümde başka bir ifade oluşuyor; mutluluğa dair bir ifade. Markanın doğduğu günlere yetişememiş olsam da markanın büyümeye başladığı her anında bulunmanın yarattığı bir haleti ruhiye bu.

Peli Parke'nin marka olarak var olmaya başladığı ilk günden bugünlere aramızda özel bir bağ kuruldu. Vezirköprü Orman Ürünleri'nin 5 yıl önce yarattığı Peli Parke bu kadar kısa süre içinde sektörün lider markaları arasında

yerini aldı. İşte bütün bu süreçte yer aldığım için mutlu hissediyorum kendimi.

Emek verdiğim, kendimi ait hissettiğim, parçası olduğumu düşündüğüm bir bütün Peli Parke. Her zaman göz önünde olmayı seven, farklılıklarıyla kendini ortaya koyan bir değer aynı zamanda. Bu özellikleriyle ve köklü geçmişi ile kısa zamanda sektörde ilk sıralardaki yerini aldı. 2016 yılına geldiğimizde, yenilikçi hareketiyle sektörde trendleri belirleyen, yön veren ilk akla gelen marka olmuştu.



“Neydi bu yenilikçi bareket:

Artık Peli ailesinin Türkiye'deki en uzak bayisi ile en yakın bayisi arasında hiç bir fark kalmamıştı. Markanın yeni yapılanması ile birlikte ekiplerin her konuda, her zaman iletişimde olmaları ve hızla çözüme ulaşmaları mümkün. Tüm birimler aynı anda tek bir bireymiş gibi hareket edebiliyorlar.

Bu ülkenin yarattığı bir marka olarak ülkenin iyiliği, gelişimi için yatırım yapmanın önemine inandık. Bu konuda kendimize eğitim alanını seçtik. Çünkü tüm hayatın eğitim sürecindeki gelişmelerle doğrudan ilgisi olduğuna inanıyoruz. 2016 yılında başlattığımız Sosyal Sorumluluk projesiyle Türkiye genelinde ihtiyaç sahibi olan bir çok okula bedelsiz parke desteği sağladık. Bu yolda bizimle beraber yürüyen bayilerimiz, montaj desteği sağlayan ekibimizle birlikte eğitim sıralarına doğru yol aldık, ve birlikte daha da güçlendirdik.

Sektöre değer katan Peli Parke ile daha birçok yeniliklere...





“Peli Parquet Sosyal Medyada Rakiplerine Fark Attı

Vezirköprü Orman Ürünleri markası olan Peli Parquet, Business Life Dergisi'nin yaptığı araştırmaya göre kendi sektöründe sosyal medya hesaplarında en çok takip edilen marka oldu.

Orman endüstrisi, kağıt, gıda, turizm şirketlerinde faaliyet gösteren Vezirköprü Orman Ürünleri bünyesindeki Peli Parquet, sosyal medya hesaplarında çok ciddi bir artış elde etti. Business Life Dergisi'nin araştırmasına göre kendi sektöründe en çok takip edilen marka olan ve en üst sıraya yerleşen Peli Parquet, sektördeki rakiplerini açık ara geride bıraktı.

Karadeniz Bölgesi'nin en büyük entegre orman ürünleri sanayi tesislerinden biri olan Vezirköprü'nün üretimi olan Peli Parquet 100 milyon dolarlık bir öz sermayenin üretimi olarak yapı sektöründeki yerini alıyor. İletişim çalışmalarını profesyonel ekiplerle yürüten Peli Parquet sosyal medyadaki başarısını artırarak sürdürmeyi hedefliyor.



Mehmet Zeki Türker
Otomotiv Sektörü Satış Direktörü

“Ulaşım sektöründe Pelit Arslan”

Sanayi, lojistik ve muhtelif imalat sanayisine’ de hitap eden ürünleriyle adından söz ettiren Pelit Arslan bu alanlarda da yoluna artan bir ivmeyle devam etmektedir. Dorse taban döşemesinde kullanılan tırtıl desenli ve petek desenli Pelitür marka kontrplak ve çeşitli ulaşım araçlarında farklı amaçlar için kullanılan filmsiz, doğal görünümlü PeliMarin marka kontrplak ürünleri yanında ses ve ısı izolasyonu sağlayan izolasyonlu kontrplak, yangına dirençli, alevi etrafa yaymayan ve sıçratmayan özellikli kontrplak ve laminat kaplı kontrplak ürünleri de dikkat çekmektedir.

Ürün çeşitliliği yanında , müşteri ihtiyacına bağlı olarak üretimde kullandığı ağaç çeşitlerini de arttırmış ve huş ağacını da bünyesine katmıştır. Pelit Arslan bu ürün ve hammadde çeşitliliği ile kalitesinden taviz vermeden ulaşım sektöründeki müşteri portföyünü de her geçen gün arttırmaktadır.

Kontrplak ürünleri yanında laminat ve compact laminat ürünleri, otobüs ve vagon sanayi başta olmak üzere tüm ulaşım sektörü’nün dikkatini çekmekte ve adından söz ettirmektedir.

Kendini sürekli geliştirmenin ve rekabet etmenin bir gereklilik olduğuna inanan Pelit Arslan bu amaçla ar-ge çalışmalarında büyük önem vermektedir. Bu doğrultuda kontrplak yanında laminat ve compact laminat ürünlerinde de yaptığı ar-ge çalışmaları sonucunda dijital baskı teknolojisini bünyesine katarak sınırsız renk ve desen seçeneğini sektörün hizmetine sunmuştur. Böylece üreticiler araç iç giydirmelerini hayallerinin de ötesinde dizayn edebilmektedirler.



Pelit Arslan ahşap sektöründe bu çeşitliliğe sahip Türkiye’deki tek, dünyada da sayılı firmalar arasında bulunmaktadır. Bu yönüyle sadece Türkiye’de değil, dünya genelinde ulaşım sektöründeki bir

çok kurumsal firmalar da Pelit Arslan ürünlerini kullanmaktadır. Böylece daralan iç talebe karşılık, artan ihracatçı talebi ve kendi ihracatıyla Pelit Arslan yoluna hızla devam etmektedir.



Yağmur IŞİM
Satış Destek Yöneticisi

“Satış Destek ile Satış Performansını Arttırın”

Peli Parke Satış Destek Birimi olarak yaptığımız çalışmalar kapsamında, geliştirdiğimiz sistemlerle ERP üzerinden satış organizasyonlarının en doğru şekilde oluşturulmasını sağlamaktır.

Bayilerimiz karşılarında onları anlayan, kendileriyle aynı dili konuşan iş ortakları görmek istiyor. Hiç kimse hizmet almak için beklemek istemiyor. Bekleme listesini başarılı bir şekilde yöneterek mutsuz müşteri sorununu büyük ölçüde azaltmayı başardık.

Çoğumuz, her sene başında yeni planlar ve sunumlar, ürün / fiyat güncellemeleri, planlama toplantıları, aksiyonlar, dokümanlar, şablonlar, bütçe tabloları, müşteri listeleri, satış hedefleri ve iş planları içinde boğuluyoruz.

Buna karşın, satışta planlamayı göz ardı etmenin de çok akıllıca olmadığını biliyoruz. Yüksek satış performansı için doğru planlamanın önemi büyüktür. Doğru planlarda hedefler ve performans göstergeleri, gerçekçi ve sonuç odaklıdır.

Satış performansına katkı sağlamayan, zaman kaybettiren işlerin devre dışı bırakılması, birimimizin ekibine ve şirkete sağlayacağı en önemli fayda haline getirilmiştir.

Bir ekip çalışması olan satış organizasyonunda, ekip olarak uyumlu çalışırken şirket kurallarına uymak, şirket kültürünü yansıtmak, aynı zamanda kişisel ve kurumsal hedefleri de tutturmak gerekli.

Bizler hedef kitlemizi iyi tanıyan, bulunduğumuz sektörü araştıran, sattığımız ürünler hakkında bilgi sahibi olmayı öncelik edinen, işini iyi takip eden, sonuç odaklı bir ekibiz.

2016 yılı içerisinde, kısa bir süre sonunda çalışmalarımızda ki gelişimin, satış performansları üzerindeki gelişimi rahatlıkla gözlenebilir.

Yeni yılda bayilerimizin satış ve sevkiyat süreçlerinin dijital platform üzerinden B2B aracılığı ile uygulanabilirliğini hayata geçirdik. Satış Destek Birimi olarak Bölge Müdürlüklerimizde hizmet vermeye başlamış, organizasyonu doğrudan ulaşılabılır seviyeye getirmiş bulunmaktayız.

Yeni yılda, yeni hedeflerimize ulaşmak için sonuç getirici bütünsel bir yaklaşımı işimize adapte ederek performansımızda somut ve sürdürülebilir bir artış sağlamayı hedefliyoruz.





“Peli Parke, Satış Destek Ekibi ve Bayileri Arasındaki İletişimi Dijital Platforma Taşdı

28 – 29 Aralık 2016 tarihleri arasında Courtyard Marriott İstanbul International Airport Hotel’de gerçekleşen, bayilerimizin satış destek personellerine yönelik Satış Destek ve B2B Eğitimine Peli Parke’nin tüm bayileri katıldı.

Bayilerin sipariş ve sevk ile ilgili tüm verilerini dilediği zaman, daha sağlıklı ve sistematik oluşturmasını ve takip etmesini sağlayan platform eğitimi Peli Parke satış destek yöneticisi Yağmur Işım tarafından verildi.



“Peli Parke’den Bir İlk: Her Bölgede Anında Ulaşabileceğiniz Uzman Servis

Peli Parke yeni kurduğu 25 kişilik özel uzman kadrosu için eğitimlere başladı. Şubat ayında başlayan bu çalışma sektörde bir ilk olma özelliği taşıyor. Amaç; yetkili bir servis gibi çalışacak bu eğitimli kadro ile müşteriye hızlı ve etkili hizmet vermek.

Karadeniz Bölgesi’nin en büyük entegre orman ürünleri sanayi tesislerinden biri olan Vezirköprü Orman Ürünleri ve Kağıt Sanayi 2012 yılında yarattığı Peli Parke, ile sektörde varlığını hissettiren bir marka.

Parke sektöründe 5 yıllık gibi kısa bir sürede 5 büyük firma içinde yer almayı başaran Peli Parke, yeni uygulamalarıyla sektöre öncülük ediyor. Markanın bu alanda getirdiği öne çıkan yenilik yetiştirdiği bölge sorumlularının, kendi bölgelerinde yaşıyor olmaları ve bayilerle ortak çalışmalarda bulunmaları.

Peli Parke’nin tecrübeli teknik ekibi tarafından Peli Parke üretim tesislerinde özel eğitim alacak olan uzman kadro eğitimlerinin ardından kalıcı olarak ikamet ettikleri kendi bölgelerinde hizmet verecekler. Türkiye’nin çeşitli bölgelerinde ikamet eden 25 kişilik kadronun eğitimi Şubat 2017’de başladı.

ANINDA ÇÖZÜM

Peli Parkenin satmış olduğu ürünle ilgili her hangi bir memnuniyetsizlik olması halinde müşteriye çok hızlı ve çözüm odaklı hizmet verebilmek adına geliştirilen bir proje. Peli Parke’nin bu yeni yapılanması markanın müşterilerine vermiş olduğu değeri göstermesi açısından önemli. Eğitim sonrası uzman kadro bölge bayileri ile koordineli olarak çalışıyor olacaklar.





Demokan ARUSOĞLU
Dijital Baskı Hattı Üretim Direktörü

Hayatımızda Dijital Çözümler

PeliWall®
Duvar Kağıdı Wallpaper

2014 yılı bizim dijital teknolojileri anlama ve kavrama yılımızdı. Bu süreçte neleri nasıl yapabileceğimizi görmek için çok ciddi bir Ar-Ge çalışması yaptık. Sürecin sonunda gördük ki; önemli olan sadece malzemeyi ortaya çıkarmak değil, malzemeyi bir ürün haline getirip kimlik kazandırmak bizi sonuca taşıyacaktı. Bu yol haritası ile beraber eksik olan parçaları da yavaş yavaş oluşturmaya başladık. Bunlardan en önemlisi işin tasarım kısmı idi. Müşterilerimizle yaptığımız ikili diyaloglarda siz ne isterseniz onu yapabiliriz demek, bu iş için havada kalan bir cümle oluyordu. Bu ikili diyaloglardan sonra müşterilerimize kartela olarak desenler sunulması, bu karteladan seçim yaptırılmasının en doğru yöntem olduğuna karar verdik.

İlk önce pazarın istediği ürünlere hayat vermek, doğru başlangıç olacaktı. Pazarın nabzını ölçmek, trendleri yakalayabilmek adına yoğun bir piyasa araştırmasına başladık. Araştırmalarımız sonucunda Pelidoor digi dijital kapılık laminat broşürünü oluşturduk. O yıl katıldığımız kapı fuar'ında, standımıza olan yoğun ilgiden doğru yolda olduğumuzu anladık. Fuar sonrasında sektörde dijital hayat veren firma olarak konuşulmaya başladık.

Bu bizim için bir başlangıçtı. Geçen zaman içerisinde, bu işin firmamız adına daha ileriye gitmesi gerektiğini kestirmek güç değildi. Bu o kadar güzel bir hamurdu ki; artık ekmek haline gelmesi gerekiyordu. Uzun toplantılar sonucu bu malzemenin, masa olarak ürün haline gelmesi, kimlik bulması açısından en doğru şekliydi. Böylece bizim için tekrar dersimize çalışma vakti geldi.

Bölgesel ve kültürel farklılıkları, göz önünde bulundurarak, yaklaşık 6 ay süren özverili bir çalışma sonrasında, her kesime hitap eden pelitable kataloğunu tamamladık. Artık dijital laminat ve compact laminat masa haline gelerek bir kimlik buldu.

Mekanlar dijital tasarımlarla hayat bulmaya başladığında; bizlerde aldığımız olumlu dönüşlerle yapılan projelerin mutluluğunu yaşamaya başladık. Buradan yola çıkarak dijitali yaşam alanlarımızın tamamında görmeye karar verdik.

Dekorasyonda bütünlük en önemli unsurdur. Dijital ürünler kimlik kazandıktan sonra masa, tezgah, dolap kapakları, kapı, hatta parkelerde hayat bulurken; eksik bir parça bizi rahatsız



etmeye başladı. Mekanları saran duvarların soğuk görüntüsü diğer ahengin içinde çok sönük kalıyordu.

Son parçada artık bulunmuştu. Bu konuyla ilgili bir hareket planı oluşturduk. Bu hareket planı doğrultusunda 2016 yılının son çeyreğinde bünyemize kattığımız duvar kağıdı baskı hattı ile beraber ürün gamımızı tamamladık. Artık Peli markasıyla hayalinizdeki mekanları , sadece size özel olarak tasarlama imkanı sağlıyoruz.

Mekanların ruhları olduğuna inanıyoruz. Etrafımızı saran duvarların da bu mekanlarda hayat enerjimizi arttırması, kişiliğimizi yansıtmayı ve hayata baktığımız yönü anlatması adına en vurgulayıcı nokta olacağını biliyoruz.

Düşünsenize; Bir ofis hayal edin. Size özel, tarzınızı yansıtan bir manzara resmi. Ya da çocuklarınızın odasında sevdiği karakterlerden oluşan bir duvar kağıdı. Artık sıkıcı, alışılagelmiş desenlerin dışında sizleri peliwall'un renkli desenleriyle canlılığınızı bulmaya davet ediyoruz.



Take a journey
through
Handpicked
PeliWall
wallpaper collection





Dilara ARUSOĞLU
İhracat Satış Yöneticisi

İhracata Altın Vuruş

İnsanoğlu var olduğu sürece doğası gereği yaşamını devam ettirebilmesi için tüketmeye mecburdur. Bu sonu olmayan tüketime cevap verebilecek olan ise biz üreticileriz. Sürekli artan nüfus ile artan nüfusa karşılık vermeye çalışan üretim sektörü durmadan ilerlemektedir, tabi ki ekolojik ve ekonomik şartlar el verdiği kadar. Ekolojik şartların el vermediği yerlerde ise işin içine İhracat yani bizim can damarımız giriyor. İhracat, ekonomik kalkınmada büyük rol oynarken, biz ihracatçıların üzerine kocaman bir sorumluluk düşüyor.

İhracat için en önemli adım; doğru strateji ile doğru pazara girmektir. Biz Pelit Arslan olarak, gerek masa başı pazar ve yeni müşteri araştırmaları, gerekse hedefimizde olan ülkelere yaptığımız ziyaretlerle yerinde Pazar araştırmaları yaparak, çeşitli fuarlara katılarak ihracat ağıımızı genişletmek için her sene önemli yatırımlar yapıyoruz. İçinde bulunduğumuz sektörün ihtiyaçlarına her türlü ürün ile cevap vermeye çalışıyoruz. Durmaksızın gelişen teknolojiyle birlikte bizler de AR-GE çalışmaları yaparak ürün yelpazemizi genişletmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin ürün açısından her türlü

ihtiyacını karşılamak bizim asıl görevimiz. PelitArslan için pazarlamanın önemi çok büyüktür, çünkü ürün yelpazesini genişletmek önemli ancak tek başına yetersizdir. Önceliğimiz ürettiğimiz bu ürünleri doğru olarak tanımak, ürünlerle ilgili her türlü donanımına sahip olmak, daha sonra sahalara inerek doğru ülkeye, pazara, firmaya, müşteriye gerekli pazarlama faaliyetleri ile tanıtmaktır.

Hız...hızlı olmak bizlerin en temel ilkelerinden biridir. Üretimde de pazarlamada da satışta da satış sonrasında da hızlı olmak müşteri memnuniyetini sağlamak ihracatın altın noktalarındandır.

İhracatta altın vuruş ; doğru strateji, doğru hedef, hız ve müşteri memnuniyeti ile sağlanır. Böylece müşteri kendi için doğru adreste olduğunun bilincindedir.

İşte PelitArslan bu bilinç ile üretiyor, ilerliyor, geliştiriyor ve büyüyor...

Gelişen ,büyüyen , hız kesmeyen çalışmalarla ihracata devam...





Peli Parke'nin Adapazarı Bayisi Kafkas Dekor İdev Fuarı'nda Yerini Aldı

Evlilik hazırlıkları yapanlar ve evini yenileyecekler için büyük fırsatlar sunan İDEV Fuarı'nda bu yıl Peli Parke'nin ürünleri de yerini aldı. 27- 30 Nisan tarihlerinde düzenlenen fuarda evini yenilemek isteyenler zemin seçeneğinde Peli Parke'nin birçok farklı koleksiyonunu bir arada görecekler.

Peli Parke Bölge Bayisi Kafkas Dekor'un, Salon B-101D nolu standında sergilediği ürünler katılımcılara bir çok farklı zemin seçenekleri sunuyor.

Kafkas Dekor, Peli Parke'nin zeminlerde yalıtım ve konfor sağlayan 'Loft Collection' serisiyle ziyaretçilere sıcak ve samimi bir ortamın nasıl oluşturulduğunu gösteriyor.

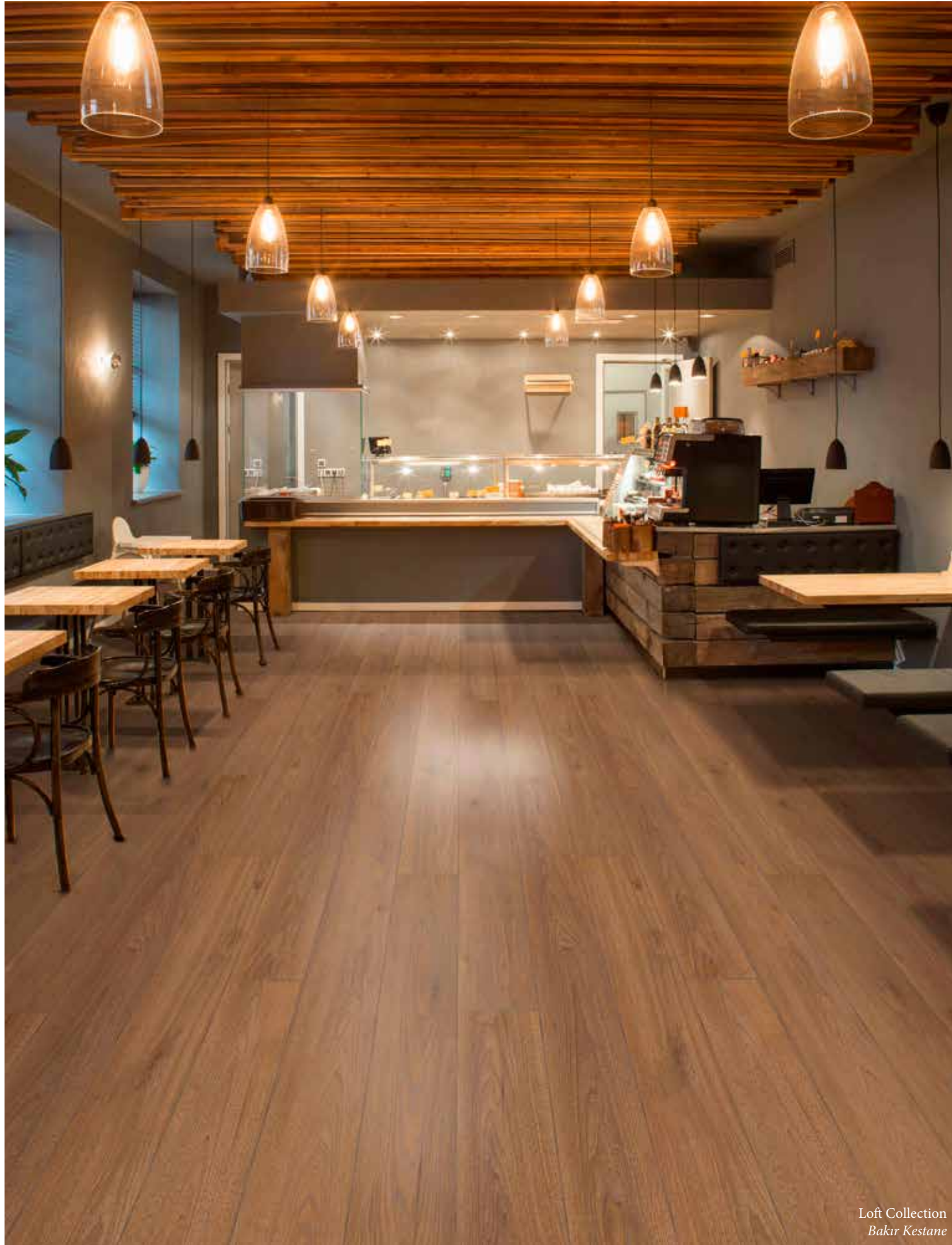
Günümüzün vazgeçilmez yapı malzemesi parkelerin kaliteli hammadde ve özenli işçilikle üretildiği Peli Parke'nin önceliği müşteri memnuniyeti. Bu konudaki çalışmalarına devam eden Peli Parke bu tür fuarlara katılmanın markanın tanınması açısından çok önemli olduğunu söylüyor.

Peli Parke İzwood 2017'De En Yeni Koleksiyonu Loft'u Görücüye Çıkardı

Türkiye'nin en büyük sanayi merkezlerinden biri olan İzmir'de düzenlenen 'İZWOOD 2017' 8-12 Nisan tarihleri arasında Fuarİzmir'de gerçekleşti. TÜYAP'ın düzenlediği Ağaç İşleme Teknolojisi ve Mobilya Yan Sanayii sektörlerinin en önemli firmalarını buluşturan İZWOOD 2017'ye Peli Parke'de katıldı. Vezirköprü Orman Ürünleri markalarından biri olan Peli Parke fuarda en inovatif ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

İzmir Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı, İzmir Mobilya Yan Sanayii, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı ve PLASTPAK Plastik ve Ambalaj Teknolojisi Makine ve Malzemeleri Fuarı'nı eş zamanlı düzenlendiği fuarda Peli Parke yetkilileri bu tür fuarlara katılmanın firmaları adına öneminin büyük olduğunu söyledi. Yerli ve yabancı üreticiler, tedarikçi firmaların sahipleri ile görüşüp yeni işbirliklerine imza atan Peli Parke'nin ilk kez bu fuarda tanıtılan Loft Collection adını verdiği yeni

koleksiyonu büyük beğeni topladı. Standı Ege Bölgesi'nde bulunan birçok Peli Parke bayisi ve bölge sorumluları da ziyaret etti. Sektörün önde gelen lider firma ve markalarını bir araya getiren İZWOOD'da Peli Parke B holünde 187 no'lu stand da ürünlerini sergiledi.



Loft Collection
Bakır Kestane



Tanzer DENİZ
Ege Bölge Müdürü

Herkes e Merhaba

Peli ailesine Ege Bölge Müdürü olarak Ekim 2016'da katıldım. Özellikle aile diyorum çünkü burada birbirini tamamlayan, şirket üst yönetiminin koyduğu orta ve uzun vadeli hedeflere inanmış ve takım çalışmasını benimsemiş bir ekiple karşılaştım.

Daha 3 günlükken katıldığım koordinasyon toplantısında bu ruhu yöneticilerim, tüm saha satış, pazarlama ve diğer destek ekiplerinde görmek beni motive etti.

Şirketimizin sektör liderliği hedefi çerçevesinde çok önem verdiği Ege bölgesinde İzmir'de bölge müdürlüğünü kurarak fiziki altyapımızı tamamladık.

Bölgemizde 13 ilde 5 toptancı ve 1 proje bayisiyle hizmet veriyoruz. Bölgemiz İzmir gibi kentsel dönüşümün hızlandığı 3.büyük il dahil Çanakkale' den Antalya'ya kadar ülke turizmine çok önemli katkılar sağlayan bir coğrafyadan oluştuğundan sektörümüz ve dolayısıyla markamız için büyük bir potansiyel teşkil ediyor.

Biz de ekip olarak bölgemizde , başta parke olmak üzere ürün gamımızdaki mevcut ve eklenecek ürünlerde toptancı ve onlara bağlı alt bayilerin ticaretten kazançlı çıktıkları, son kullanıcıların müşteri memnuniyetlerinin maksimum olduğu bir vizyon doğrultusunda artan sayımızla çalışmalarımıza devam ediyoruz.



Golden Collection
Beyaz



Loft Collection

Tarkan Baki BEKİROĞLU

Marmara Bölge Müdürü

Peli Parke markası olarak 2016 Yılı başı itibarıyla yeni bir yapılanma ile satış ve pazarlama organizasyonumuzu geliştirdik. Parke sektörü için devrim niteliğindeki bu başlangıcımız, çok hızlı yol almamıza sebep oldu. Yeni satış sistemimiz içinde, bütün Türkiye için tek fiyat politikası ve Toptancılar ve alt bayilerimizle bire bir temas için bölgesel çalışma sistemine geçişimiz bize hem sahanın kontrolü hem de satış organizasyonunun daha dinamik çalışmasını sağladı.

Markamızın ürün gamının genişliği ve her kesime hitap edebilen fiyat aralığımız ile her türlü satışta marka imajımızın konuşulmasını ve taleplerin ürünlerimize yönlendirilmesini sağladık.

Dağıtıcılarımızın münhasır bayilik sistemine uygun bir şekilde organize ettik. Bu sayede markamızı sahiplenme ve geliştirme duygusunu sağladık. Yaptığımız bu değişiklikler sayesinde. Ülkemizin ve ekonomimizin zor bir döneminde bile her açıdan ciddi büyümeler sağladık. Fakat bu çalışmalarımız hedeflerimizin daha ilk aşamasıdır.

Hedefimiz 2021 yılında gerek ürün çeşidiyle gerek marka bilinirliği ile Türkiye Parke pazarına yön veren bir marka haline gelmektir. Peli ailesinin bir parçası olarak ülkesine değer katan geleceğe dönük hedefleri olan marka veya markalar oluşturma noktasında katkıda bulunmaktan çok mutluyum.



Wood Collection

Peli Parquet Tüyap İntermob'da Göz Ahcı Ürünleri ile Büyük İlgi Gördü

Ağaç İşleme Makinesi ve İntermob 2016 Fuarları, 22-26 Ekim 2016 tarihlerinde Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde Ağaç İşleme Makineleri, Mobilya ve Orman Ürünleri Endüstrilerini bir araya getirdi



26 Ekim 2016 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP'ta düzenlenen İntermob fuarında sektör devi ve en prestijli markalardan Peli Parquet en yeni ürünlerini tanıttı.

Peli Parquet fuarın en prestijli holü olan 7'nci holde 721 no'lu stantta 260 m2'lik alanda yerini aldı. Geçen yıla oranla gerek yurtiçi gerek yurtdışı ziyaretçi katılımının gözle görülür oranda arttığı fuara ilgi beklenenin de üstündeydi.

Turanlar Grup Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Turan, Yönetim Kurulu Üyeleri Murat Turan ve Meltem Turan'ın yanı sıra Vezirköprü Belediye Başkanı İbrahim Sadık Edis'in de ziyaret ettiği Tüyap İntermob Fuarı'na ayrıca grubun tüm bayileri de iştirak etti.

Peli Parquet'nin fuar özelinde öne çıkardığı ürünler Golden, Vintage, Wood Collection oldu. Ayrıca yan aksesuar grubu olarak Peli Art ürün grubu ile yeniliklerini nihai tüketici ile buluşturdu. Peli markasının sergilediği parke renginde üretilen parke süpürgelikler yoğun ilgi gördü.

Fuardan beklentilerinin fazlasıyla karşılandığını dile getiren Pazarlama Müdürü Mehmet Karahasanoğlu "Sektörde ilk olan dijital parke çok ilgi gördü, yeni siparişler ve talepler çok fazla oldu. Tüm bayilerimiz eksiksiz fuara katıldı.

Standımızda 2017 yeni renk kartela çalışmaları sunuldu. Müşteri profilinin yeni ürün gruplarıyla çok ilgili olmaları ve tüm yenilikleri çok yakından takip etmeleri memnuniyet vericiydi" diye konuştu. Sayın Karahasanoğlu, yeni tasarımlarımızı ve prestijli ürünlerimizin tanıtıldığı İntermob fuarının oldukça verimli geçtiğini fuarın yenilikleri takip etme ve sektör adına faydalı olduğunu belirtti.





“Pelit Kalıp, Pelipanel'i Müşterileri ile Buluşturdu

12-15 Ocak 2017 tarihleri arasında düzenlenen 5'inci Uluslararası İskele Kalıp ve Endüstriyel Yapı Teknolojileri İhtisas Fuarı, bu yıl da tüm sektör paydaşlarını bir araya topladı. Dünya'nın dört bir yanından Fuar'a katılım gösteren firma sahipleri, mühendisleri ve satın almacılar, fuar boyunca katılımcı firmalarla bir araya geldi.

Sektörünün en önemli buluşma noktası olan Fuara 32 ülkeden 157 yabancı ziyaretçi katılırken, etkinlikleri 3 bin 652 yerli ve yabancı profesyonel takip etti.

Endüstriyel gelişimin en açık takip edilebildiği, kalıp sektörünün geldiği noktayı en kolay tarif eden bu fuar, Turanlar Group bünyesinde 15

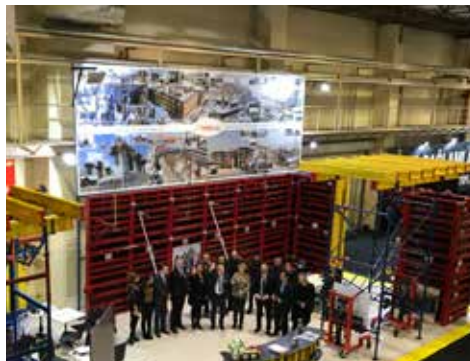
senedir hizmet veren PELİT KALIP VE İSKELE SİSTEMLERİ için de önemli bir yere sahiptir.

Değişen ve sürekli yenilenen kalıp sektöründe ilerlemenin göstergesi olan panel kalıplar artık sadece büyük ve orta ölçekli firmaların ilgisini çekmiyor. Küçük ölçekteki firmalar için panel kalıp artık ulaşılabilir bir hedef konumundadır. Profesyonelleşen inşaat piyasasında klasik yöntemlerden uzaklaşmak isteyen her firma ilk hedef olarak ahşap kirişli kolon ve perde sistemlerine, fakat onun ötesinde kısa sürede panel kalıp sistemlerine yönelmek için yatırım yapmaktadır. Firmaların bu yatırım isteklerine karşılık vermek maksadı ile bu seneki fuarda ürün gamımıza yeni

eklediğimiz Panel Kalıplarımız, PELİPANEL-PELİMAX Perde Kalıpları ve Ayarlanabilir Kolon Kalıpları serisini görücüye çıkardık.

Ziyaretçilerimiz ve müşterilerimiz tarafından, gerek malzeme kalitesi, gerek basınç dayanımı kapasitesi açısından göz dolduran PELİMAX Panel Kalıplar, büyük beğeni topladı.

Profesyonellerin ilgisi ve beğenisi, sektörde kaliteli malzeme kullanıp, kaliteli ürün ortaya çıkarmak isteyen PELİT KALIP için önemli bir ölçektir. Hedefimiz PELİPANEL- PELİMAX kalitesini Panel Kalıp yatırımı yapmak isteyen küçük veya büyük, her ölçekteki müşterilerimize yaşatmaktır.



“Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Yenilikçi Tasarımı ve Modern Mimarisi ile Yeni Hizmet Binasına Pelit Kalıp ve İskele Sistemleri ile kavuşuyor.”

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi tarafından açılan ulusal yarışma için hazırlanan ve birincilik ödülünü kazanan Lift Mimarlık, projesinde; arazi koşulları, mevcut kent yerleşimi verileri ve kentsel gelişim projeksiyonu değerlendirilerek, bir tasarım önerisi geliştirmiştir.



Belediye Hizmet Binası, Kent Meydanı ve Kent Parkı'nı kapsayan proje yaklaşık 100.000 m² kapalı, 100.000 m² açık alana sahiptir. Yerleşim alanı itibarıyla kentin gelişiminde jeneratör yapı etkisi gösterecek tasarımda, kamusal kullanım ön planda tutulmuş, Kent Meydanı, Kent Parkı ve Belediye Hizmet Binası arasında zemin kotu ilişkisi kuvvetli bir karakter olarak kurgulanmıştır. Belediye Hizmet Binası; zemin katta, halkın direkt ulaşabileceği hizmet birimleri, kültürel ve sosyal birimler, bazı katlarında, yönetim birimleri, ofis bloğunda da, hizmet birimleri yer alacak şekilde, kamusal kullanımı gözetin, hiyerarşik bir yapıda tasarlanmıştır.

Hizmet Binası'nın Kent Meydanı ve Kent Parkı'yla direkt ilişki kurması, yeni kent merkezinin bir cazibe merkezi olması açısından önemli bir faktördür. Bu faktör gözetilerek; Kent Meydanı'nın kuzeybatısında ve güneydoğusunda yer alan parklardaki yeşil izin meydana taşması sağlanmış, böylece meydanın ve parkların sınırları erigen hale getirilmiş, süreklilik sağlanmıştır.

Proje yapım ihalesini kazanan yüklenici firma Alt ve Üst Yapı İnşaat San ve Tic. A.Ş. alt taşeron olarak bu projede FM Mimarlık Mühendislik LTD. ŞTİ ile çalışmaktadır.

Pelit Kalıp ve İskele Sistemleri olarak projenin çözümüne yaklaşık 8.000 m² PELITABLE- Masa/Ağır Yük İskele Sistemi ve 200 m² PELIWOOD-Perde Kalıbı Sistemi ile katkı sağlanmıştır. Ayrıca bu sistemler ile beraber yaklaşık 12.000 mtül PK20 H20 ahşap kiriş kullanılmıştır.

Projede ki çalışmalarımız sırasında en fazla dikkat ettiğimiz husus, perde kalıbı projelerine çalışırken yarışmada birincilik kazanmış olan mimarların istekleri doğrultusunda bürüt beton istenen yüzeyler, kalıp derzlerinin ve tie-rod deliklerinin yerlerine varıncaya kadar

mimari dokuyu bozmayacak şekilde kurgulanmıştır. Şantiyede ki uygulamalar öncesinde sistemlere ait teknik



dökümanlar ve her uygulama alanı için tasarım hesapları, iskele yerleşim planları shop-drawing halinde uygulamacı firmaya verilmiş ve uygulama esnasında süpervizörlük hizmeti sunulmuştur.



Pelit Kalıp ve İskele Sistemleri olarak Tekirdağ ilimize böyle önemli bir değer kazandırılmasına vermiş olduğumuz katkıdan dolayı gurur duyuyoruz.

Zeytinburnu Sabilinin Görkemli Projesi Yedi Mavi Pelinet Güvenlik Ağı Sistemiyle Daba Güvenli ”

GÜL ŞİRKETLER GRUBU
2016 yılı sonunda başladığı “Gül Proje Ekspres – Güneşli” , “Vira İstanbul-Beylikdüzü” ve “Yedi Mavi – Zeytinburnu” projelerine, 2017 yılında “Tem Point – Gaziosmanpaşa” ve “Avangart İstanbul – Seyrantepe” projeleriyle hız kesmeden devam ediyor. Önümüzdeki süreçte yapacakları yatırımların 10 milyar TL olacağını söyleyen yönetim kurulu üyeleri, koşullar zorlu olsa da aynı kararlılıkla devam edeceklerini belirttiler.

Tüm projelerinde iş güvenliğinden ödün vermeyen Gül Grubu, Yedi Mavi Projesinde iş güvenliğini arttırmak amacıyla Pelinet Güvenlik Ağı Konsollarını tercih etmiştir.

Güvenlik ağı konsolları son dönemlerde şantiyelerde ve özellikle yüksek yapılarda zorunluluk haline gelmiştir. İş sağlığı ve güvenliği

açısından büyük önem arz eden sistem bina cephesine paralel yaklaşık 4 metre konsol yapacak şekilde kurularak, işçilik yapılan yüksek katlardan aşağıya herhangi bir inşaat malzemesinin düşmesini engellemektedir. Bu sayede küçük veya büyük hangi boyutta olursa olsun çalışanları sakat kalabilecekleri veya ölümcül kazalardan korumaktadır.

Projede katlar yükselmeden kurduğumuz numune üzerinde, Bureau Veritas gözetiminde yaptığımız testler, Pelinet Güvenlik Ağı Sisteminin güvenilirliğinin ve kullanılan malzemelerin kalitesinin ispatı niteliğinde olmuş ve belgelenmiştir. Ayrıca projenin tasarımcıları yapıda estetik bir mimari dış cephe görüntüsü oluşturmak amacıyla döşemeler arasında 2 m’ yi bulan konsollar tasarlamış ve döşeme iz düşümleri her katta birbirinden farklı hizalara getirilmiştir. Projenin mimari yapısından dolayı güvenlik ağı

konsolunun her kata uyumlu, rijit ve güvenli bir şekilde kurulabilmesi için özel bir güvenlik ağı konsolu sistemi tasarlanmıştır. Bu belgelendirme ve projeye özgü çalışma iş Güvenliği çalışanları, Şantiye şefi, Proje müdürü, Satın alma birimi tarafından kabul görmüş ve tercih edilme sebebi olmuştur.

Gül Şirketler grubunun projelerine, Pelinet Güvelik Ağı haricinde İskele, Kalıp, H20 Ahşap Kiriş ve Plywood ürünlerimiz ile de destek vermekteyiz. Hali hazırda devam eden yukarıda saydığımız Gül Proje Ekspres, Tem Point ve Avangart İstanbul şantiyelerinde Pelit Kalıp çelik malzeme kalitesini ve aynı zamanda Plywood kalitesini gözlemlemek mümkündür.

Amacımız önümüzdeki seneler, devam etmekte olan ve hedeflenen Gül Şirketler Grubu Projelerinde işbirliğimizi devam ettirmektir.



“Yaz sezonu yine karamsar görünüyor!”



Zekai AYDIN
Turan Prince World
Genel Müdürü

2017 yılı Turizm sezonu başladı. Nisan ayı başında sektörde birçok tesis misafirlerine kapılarını açtı. Kış boyunca Avrupa ve Yurtiçinde yapılan tanıtım ve pazarlama çalışmalarına bu sene Rusya Federasyonu ülkeleri de dahil oldu. Uçak krizinden sonra kış sezonunda iyileşme sinyalleri veren, Uçak ve Turist satışlarına izin veren kanunla birlikte Türkiye'ye Rus Turist getiren acenteler ile bu pazarlarda pay alan oteller hızlı bir Rus Turizm faaliyetleri başlattı ve bunda da başarılı oldu.

AB Ülkeleri ile yaşanan gerilimler başta Almanya olmak üzere tüm AB ülkelerinde Türkiye karşıtı söylemlere neden oldu ve buda Avrupadan ülkemize gelmek isteyen misafirlerin ne yazık ki tatil kararlarında gecikmeye veya kararlarının başka destinasyonlara kaymasına neden oldu. Hatta yıllardan beridir ülkemizin devamlı misafiri olan, kemikleşmiş Türk dostu misafirlerde dahi iptaller gerçekleşti ve buna paralel olarak ta % 40 oranında bir eksikle sezona başlamış olduk. Bunun yanında İngiliz pazarlarında, Baltık Ülkelerinde (Estonya-Litvanya-Letonya) ,Balkan Ülkelerinde (Bulgaristan –Romanya –Arnavutluk-Sırbistan) ve Doğu Avrupa (Polonya-Macaristan-Çek Cumhuriyeti) % 30 civarında bir artış gözlenmektedir. İran başta olmak üzere Ürdün, Lübnan ve Arabistan dan gelecek olan Ortadoğu misafir sayısının da bu oranlar çerçevesinde artacağı beklenmektedir. Yurtiçi Pazarında 2015 yılında başlayan hızlı turist artışı devam etmektedir. Her ne kadar erken rezervasyon döneminde beklenenin

altında bir başarı elde edilmiş se de genel açıdan bakıldığında bu rakamlar 2015 yılı verilerinin üzerindedir.

Genel çapta bakıldığında Dünyadaki gerilimler ve gelecekteki bilinmezlik Turizm sektöründe derin yaralar açmakta ve 2017 yılı Turizm sezonu da ne yazık ki bu endişe ve belirsizlikler içerisinde başlamıştır. Turizmi zor bir dönem ve kriz yönetimi beklemektedir. Geçen yıl kapalı kalan Tüm otellerin bu sezon açılacağı da göz önünde bulundurulursa, Turizmdeki arz ve talep dengesinde yine oldukça büyük açık oluşacaktır. Sektör bu talep açığını en hızlı şekilde Yurtiçi artış gösteren pazarlardan kapatmaya çalışacak, lakin bu çaba otellerin dolmasına ve beklenen doluluk oranları beklentilerine yardımcı olamayacaktır.

Her ne kadar 2016 yılına (Keza Turizm Sektörü için bir daha yaşamak istemediğimiz ve tekrarı olmayacak bir sezondur) daha iyi olacağı düşünülürken kesin olmasına rağmen beklenmedik gelişmeler ne yazık ki tüm plan ve umutları tersine çevirebilmektedir. Ciddi bir mali bunalım içinde olan Turizm Sektörü ve yatırımcıları ikinci bir sezonu sıkıntılı geçirme ve dayanma kapasitesinde değillerdir. Akdeniz çanağında yaklaşık 6 milyon insan bu sektörde istihdam edilmekte veya geçimini bu sektörden sağlamaktadır. Bu nedenle ümit ediyoruz ki yıllarca kazanılan edinimler ve tecrübe ile turizmde geline seviye korunur ve Turizm Türkiye'de ilerlemeye devam eder.



Peli Parke'nin Kardeş Markalarından Peli Paper 1. Uluslararası İstanbul Çay Festivalinde

Peli Parke'nin kardeş markası olan ve çay poşeti üretiminde dünyada ilk üç firma arasında yer alan Peli Paper 29-30 Nisan tarihleri arasında Haydarpaşa Garı'nda düzenlenen 1. Uluslararası İstanbul Çay Festivali'nde



Japonya'dan Almanya'ya kadar olan böylesine geniş bir coğrafyada iyi kalitede ilk ve tek poşet çay filtre kağıdı üreticisi PELİPAPER dünyada ilk üç firma arasındadır.

Şirketin Yönetim Kurulu Üyesi Meltem Turan böyle bir etkinliğin Türkiye'de yapılmasının yerinde bir karar olduğunu ve dünyada en çok çay tüketen ülkeler arasında olduğumuzu söyledi. Turan Sektörün farklı bir alanına hizmet veren PeliPaper'la bu festivalde yer almaktan memnuniyet duyduklarını çünkü Türk çayının Türkiye'nin nitelikli filtre kağıdı ile destekleyip tamamen Türk sanayinin el emeği göz nuru nihai üründen çıkartmanın ülkemiz sanayisi adına önemli gurur kaynağı olduğunu" ifade etti. Dünyada en çok çayın tüketildiği ülke

olan Türkiye, 1. Uluslararası İstanbul Çay Festivali'ni düzenliyor. 29-30 Nisan tarihleri arasında Haydarpaşa Garı'nda düzenlenecek olan festivalde farklı ülkelerin çaylarını tadabilme fırsatı, çay çeşitleri hakkında birçok sohbet, uygulamalı workshop'lar, çeşitli yarışmalar, DJ performans, konserler ve eğlence aktiviteleri yer alacak.

İki gün sürecek festivalde İstanbullular bol bol çay içip farklı ülkelerin çaylarını tadacaklar. Festival boyunca çay kültürü hakkında birçok şey öğrenip hem eğlenecek hem de çaya doycaklar.

Festival, tüm çay severlere Haydarpaşa Garı'nın tarihi ve büyüğü atmosferinde iki gün boyunca ev sahipliği yapacak.





PeliLam®

Bayisi

Lale Sunta MDF



Öncelikle PeliLam ailesine bizlere de sayfalarında yer ayırdıkları için LALE SUNTA MDF ailesi olarak teşekkürlerimizi sunar ve sektörün lokomotiflerinden biri olan Turanlar Group şirketine ticaret hayatında başarılar dileriz.

Lale Sunta MDF Ağaç San. Tic. Ltd. Şti.
“Doğadan Yaşama” sloganı ile 2004 yılında kuruldu.

Kayseri’de 30 yıldır orman ürünleri pazarlayan şirketimiz; Müşterilerden aldığı destek ve güvenle 2010 yılı itibarı ile çelik kapı yüzeyi , iç oda kapısı, mobilya yüzeyi ve yan ekipmanları ile kasa pervazını ürün çeşitlerine ekledi.

16 bin m²lik üretim sahası bulunan Lale Sunta MDF , La Door markası ile çelik kapı yüzeyi ve laminat iç oda kapısı yapan Türkiye’deki en önemli üreticilerden biridir. Kapıların evinize açılan geçit olduğu, evinizi ilk kez ziyaret eden birinin ilk izlenimlerinin oluşmasını sağladığı

düşüncesi ile ürünlerinde tasarladığı dekoratif güzellik, hijyen , dış etkenlere ve darbeye dayanıklılık şirketimizin üretime kattığı yeniliklerdir.

Fabrikamızın bulunduğu Kayseri şehri, Türkiye’nin tam ortasında olması nedeniyle; yurt içi ve yurtdışı nakliye açısından oldukça elverişlidir.

Başta TURANLAR GURUP’un ürettiği olduğu PELİ- LAM LAMİNAT, PELİPAN KONTRPLAK VE DİĞER ürünlerini parakende ,toptan olarak satış ve pazarlanması yapmaktayız.

Turanlar Group bünyesinde bulunan Pelilam bayiliğini alarak bu sektörde önemli yeri olan bir firma ile ortak olarak çalışmaya başlamanın memnuniyeti içindeyiz.

Kaliteli hammaddeler ile üretim sonunda, kaliteli ürünleri piyasaya sunmak Lale SuntaMDF’nin vazgeçilmez politikasıdır.

İbrahim SARIALP

*Peli Parke
Star Tv De Yayımlanan
“Vahe İle Evdeki Mutluluk”
Programına Sponsor Oldu*



Peli Parke “Vahe ile Evdeki Mutluluk” programına sponsor oldu. Türkiye’nin bütün illerinde evleri yenileyen program ekibi yenileme malzemelerini seçerken parke konusunda Peli Parke’yi seçti.

Peli Parke böylece , Star Tv ekranlarında her pazar saat:11:00’ de yayınlanan Vahe Kılıçarslan’ ın hazırlayıp sunduğu “Vahe ile Evdeki Mutluluk” programında insanların mutluluğuna ortak oldu.

Peli Parke, bu program süresince ihtiyaç sahibi evlere bedelsiz parke ve montaj desteğiyle hizmet verecek. Tüm Türkiye genelini kapsayan bu projede mutluluğa ilk

adım Bursa oldu. Peli Parke’nin Bursa Bölge Bayisi Numan Kaleli’ nin Showroomu’nda ön çekimler gerçekleşti.

18 yıldır devam eden ve ilgiyle izlenen program, her hafta bir talihlinin evini baştan aşağı yenileyip dekore ederek ev sahiplerinin yüzünü güldürüyor. Programın geçen haftaki bölümü de Kocaeli’nde gerçekleşmişti.



TURAN PRINCE
WORLD



14 Kaydıraklı Aquapark

