

ekonomi

ülke

ARALIK/DECEMBER 2023

İtalya

Italy

Türkiye, Cumhuriyetin ikinci yüzyılında İtalya'nın kalıcı dostluğuna güveniyor

Türkiye relies on
Italy's permanent
friendship in the
second century
of the Republic



Gururla

KOLEKSİYONU



Cumhuriyetimizin 100. yılına özel Şişecam'dan Gururla Koleksiyonu
Paşabahçe Mağazaları'nda.



electrip

THAT'S
THE
POWER

Europe's new power of
electric vehicle charging stations.



DESA

Deri modasına yön veren ve Türkiye'nin deri mamulleri alanında öncü markası DESA, üretim gücünü İtalya'da da gururla sürdürüyor ve yatırımlarını büyötmeye devam ediyor.

ekonomi

İmtiyaz Sahibi:
**NASIL BİR
EKONOMİ
MEDYA HABER
BASIN A.Ş.**

Yönetim Kurulu
Başkanı:
Hakan GÜLDAĞ

Genel Yayın
Yönetmeni:
Ömer

Türkdönmez

Yazışleri Müdürü:
Handan Sema Ceylan

Sorumlu Yazışleri
Müdürü:
Çenk Sarıoğlu

Hazırlayan:
Serkan Türkcian

Görsel Yönetmen:
Okay Lafçioğlu

Reklam ve Etkinlikler
Grup Başkanı:
Funda Baykal

Reklam Grafik:
Cihandan Kavlo

**NASIL BİR EKONOMİ
MEDYA HABER
BASIN A.Ş.**

Rüzgârlıbahçe Mah.
Cumhuriyet Cad. Gülsan
Plaza No: 22 Kat: 4 34810
Kavacık-Beykoz/İST.
Telefon:
(0216) 440 24 00
Fax:
(0216) 440 24 98-99
www.ekonomim.com

**Radika Matbaa Sanayi
ve Ticaret Ltd. Şti.**

100. Yıl Mahallesi
Matbaacılar
Sitesi 4. Cadde No:124
Bağcılar / İST.
Tel: (0212) 629 07 47-
629 01 57

SERTİFİKA NO: 46375

İçindekiler/Contents

05 » Akıl, dostluk ve güvenle ilerleyen ilişkiler / Relationships progressing with intelligence, friendship and trust

06 » Stratejik ürünlerin Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaşımında İtalya ile işbirliği önemli / Cooperation with Italy is important in transporting strategic products to Europe via Türkiye

08 » Türkiye, İtalyan yatırımcılara cazip fırsatlar sunuyor / Türkiye offers attractive opportunities to Italian investors

10 » İtalya'nın kalıcı dostluğuna ve desteğine güvenebilirsiniz / You can count on Italy's lasting friendship and support

12 » Ekonomik ilişkilerin artırılmasında büyük rol oynuyoruz / We play a major role in increasing economic relations

14 » İtalya'yı temel pazar olarak görmemizin önünde engel yok / There is no obstacle for us to see Italy as a main market

16 » İtalya'da sadık müşteriler edinmek her makine imalatçısının hayali / It is the dream of every machinery manufacturer to have loyal customers in Italy

18 » İtalya'nın en büyük Türk yatırımcısı Şişecam, kesintisiz büyümesini sürdürüyor / Şişecam Pursues Continuous Growth as the Largest Turkish Investor in Italy

20 » Contital, Türkiye'yi Avrupa ile Afrika arasında köprü olarak görüyor / Contital sees Türkiye as a bridge between Europe and Africa

21 » Recordati, Türkiye'de yatırımlarına devam ediyor / Recordati continues its investments in Türkiye

22 » "electrip" Avrupa'da elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği alanında pazar payını artırıyor / "electrip" is increasing its market share in electric vehicle charging station management in Europe

23 » İtalya'da üretime başlayan DESA dünya markalarıyla iş birliğini artıracak / DESA, who started recently production in Italy, aims to increase her cooperation with global brands

24 » Çiftçinin eli ayağı olan teknoloji; COFLE / Cofle technology being the hand and the foot of the farmers

25 » Investorvisa.it, İtalya'ya yatırım yapacaklara rehber oluyor / Investorvisa.it is a guide for those who will invest in Italy

26 » iDATA, 10 ofislik yaygın hizmet ağı sayesinde vize başvurularını kolaylaştırıyor / iDATA facilitates visa applications thanks to its widespread service network of 10 offices



Akıl, dostluk ve güvenle ilerleyen ilişkiler

Dünyanın 8. büyük ekonomisi İtalya, tedarik zincirlerinin yeniden yapılandığı günümüzde Türk ihracatçıları ve sanayicileri tarafından kutup ülke görülmektedir. İtalya'nın özellikle 2008 küresel krizinin ardından sergilediği ihracat performansı, Türkiye'nin yanı sıra başka birçok ülkeye de ilham vermiştir.

ZAMAN tüneline bakınca Türkiye-İtalya ekonomik ve ticari ilişkilerinin geçmişinin 14.yüzyıla kadar tarihlendiğini görebiliriz. Osmanlı döneminde Ceneviz ve Venedik Cumhuriyetleriyle kurulan sıkı ticari ilişkilerle başlayan iki ülkenin alışveriş yakınlığı bugün de canlılığını korumaktadır.

Akdeniz havzasının bu iki önemli ülkesinin birbirini tamamlayan, imalat sanayinin üretim ve ihracatına dayanan yapıları ticari ilişkilerin gelişmesine uygun bir zemin oluşturmaktadır. Almanya'nın her iki ülkenin de ithalat ve ihracatında ilk sırada yer alması hoş bir tesadüften öte benzer yapısal özellikler barındırmaktadır.

İtalya, imalat sektöründe son 30 yıldır Avrupa'nın 2. dünyanın 6. büyük üreticisi, imalat sektörü ihracatında dünyada ticaret fazlası veren 5. ülkesidir.

Dünyanın 8. büyük ekonomisi olarak sıralanan İtalya, tedarik zincirlerinin yeniden yapılandığı günümüzde Türk ihracatçıları ve sanayicileri tarafından kutup ülke görülmektedir. İtalya'nın özellikle 2008 küresel



MARUF BUZCUĞİL
EKONOMİ Gazetesi
Ankara Temsilcisi

krizinin ardından sergilediği ihracat performansı Türkiye'nin yanı sıra başka birçok ülkeye de ilham vermiştir. İtalya 2009'da %19 olan ihracatın GSYH içindeki payını 2023'de %32,6'e taşımayı başarmıştır.

Türkiye geçen yüzyılın ortasında Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) döneminde başlayan ve 1992'de



Gümrük Birliği ile kurumsallaşan yorucu ve sıkıntılı AB yolculuğunda İtalya'yı her zaman yanı başında bulmuştur. İtalya bu süreçte Türkiye'nin AB üyeliğini destekleyen ülkelerin başında gelmiştir. İtalya'ya yakınlığı, komşu pazarlara girebilmek için önemli bir merkez oluşturması Türkiye'yi, İtalya için önemli bir yatırım ve ticaret ortağı haline getirmektedir. İki ülke arasındaki yıllık ticaret hacmi 26 milyar doları aşmıştır ve 30 milyar dolarlık hedefe birkaç yıl içinde ulaşılması beklenmektedir.

Elinizde tuttuğunuz, dijital ortamda karşınızda bulduğunuz EKONOMİ Gazetesi İtalya Ülke Eki iki ülkenin ekonomik ve ticari işbirliği potansiyelinden küçük bir kesit sunmaktadır.

Günümüzde iki ülke arasındaki sıcak yatırım ve ticaret ikliminde yüz yıllar öncesinden gelen alışkanlıkların, dostlukların ve güvenin izlerini sürebilmek mümkündür. İki ülke arasındaki siyasi, ekonomik ve kültürel ilişkilerin ileride daha da gelişeceğine inancımız tamdır.

Relationships progressing with intelligence, friendship and trust

Maruf Buzcuğil
EKONOMİ Newspaper
Ankara Representative

When looking at the timeline, we can see that Türkiye-Italy economic and commercial relations dates back to the 14th century.

The trade closeness of the two countries, which started with the close commercial relations established with the Genoese and Venetian Republics during the Ottoman period, still maintains its vitality today.

The structures of these two important countries of the Mediterranean basin, which complement each other and are based on the production and export of the manufacturing industry, create a suitable basis for the development of commercial relations. The fact that Germany ranks first in imports and exports of both countries is more than a pleasant coincidence, it has similar structural features.

Italy has been Europe's 2nd and the world's 6th largest producer in the manufacturing sector for the last 30 years, and the 5th country in the

world with a trade surplus in manufacturing sector exports.

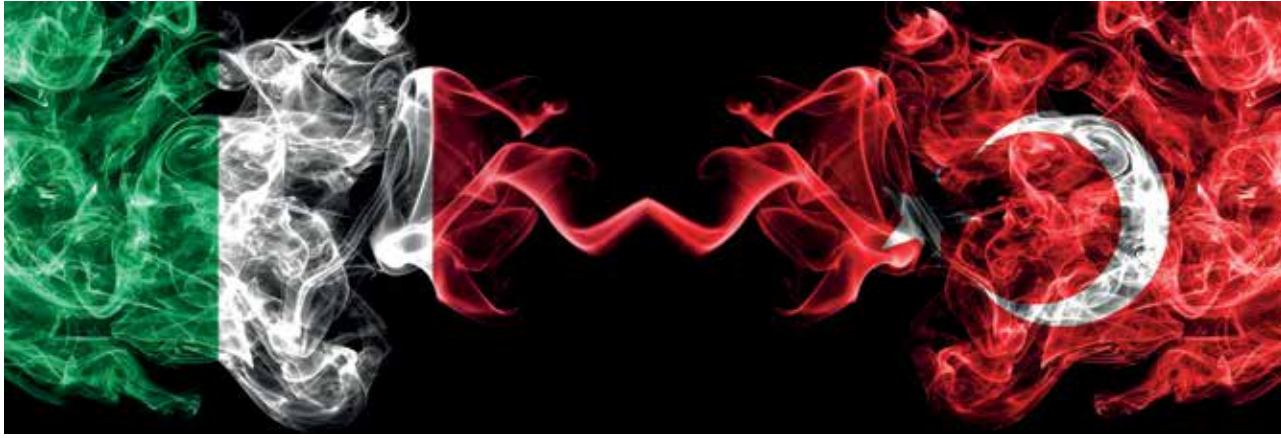
Italy, ranked as the 8th largest economy in the world, is seen as a polar country by Turkish exporters and industrialists today, when supply chains are being restructured. Italy's export performance, especially after the 2008 global crisis, inspired many other countries as well as Türkiye. Italy managed to increase the share of exports in GDP, which was 19% in 2009, to 32.6% in 2023.

Türkiye has always found Italy next to it in its tiring and troublesome journey to the EU, which

started in the middle of the last century during the European Economic Community (EEC) period and became institutionalized with the Customs Union in 1992. In this process, Italy was one of the countries that supported Türkiye's EU membership. Its proximity to Italy and the fact that it is an important center for entering neighboring markets make Türkiye an important investment and trade partner for Italy. The annual trade volume between the two countries has exceeded 26 billion dollars and the target of 30 billion dollars is expected to be reached within a few years.

“Stratejik ürünlerin Türkiye üzerinden Avrupa’ya ulaşımında İtalya ile işbirliği önemli”

“Birçok uluslararası İtalyan şirketinin üretim planlarını gözden geçirerek gelişmiş üretim ve lojistik yapısı ile değer zincirleri içerisinde güvenilir bir iş ortağı olarak Türkiye’ye yöneldiğini görüyoruz”



ÖMER BOLAT

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanı

TÜRKİYE ve İtalya, güçlü tarihi bağları olan iki ülke olarak ortak bir kültürü, geleneği ve Akdeniz kimliğini paylaşmaktadır. Sekiz asrı aşan Türk-İtalyan etkileşiminin izleri hâlen tüm Akdeniz coğrafyasında görülebilmektedir. İtalya ile toplumsal benzerliklerimiz, ilişkilerimize her alanda ilave bir derinlik katmaktadır.

Ticaret yoluyla iletişim kuran Türk ve İtalyan halkları birbirlerinin mutfak ve giyim alışkanlıklarını şekillendirmişler; denizcilik, müzik, ticaret ve bankacılıkta ortak terimleri kullanmışlardır. Türkiye ve İtalya arasında ticaretin başladığı ortak yaşam kültürü, bugün değer zincirleri içerisinde küresel boyutlarda sanayi iş birliğine ulaşmıştır.

“SINAMALAR İŞBİRLİĞİNİN DEĞERİNİ ORTAYA KOYUYOR”

Günümüzde, Rusya-Ukrayna Savaşı ve Suriye krizinin tetiklediği göç

krizi başta olmak üzere, bölgesel ve küresel ölçekte karşı karşıya kaldığımız mevcut sınamalar, Türkiye-İtalya iş birliğinin değerini ortaya koymaktadır. Bu kapsamda, İtalya’da yaşayan yaklaşık 50 bin kişilik Türk toplumunun, ülkenin toplumsal hayatına gayet iyi uyum sağlamış olmaları memnuniyet vericidir. Arzumuz; sosyal, kültürel ve ekonomik alanlarda katma değer sağlayan İtalya’daki vatandaşlarımızın ülkelerimiz arasındaki beşeri ilişkilerde daha fazla yarar sağlamalarıdır.

Elbette ki İtalya ile ilişkilerimiz, Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinden bağımsız değerlendirilemez. Bu çerçevede, ikili ilişkilerimizin derinleşmesi ve bölgemizde istikrar ve refahın korunması için İtalya’nın, Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin olumlu gündemle ilerlemesine ve Türkiye’nin üyelik hedefine bugüne dek verdiği desteği sürdür-

mesini önemsiyoruz. Bugüne kadar Avrupa Birliği nezdinde ülkemizi her zaman desteklemiş olan İtalya’nın, Gümrük Birliği’nin güncellenmesi konusunda da desteği ülkemiz için önem taşımaktadır.

İkili ilişkilerimizin en önemli veçhesini oluşturan ekonomik ve ticari iş birliğimizin her yıl daha da güçlendiğini görüyoruz. Akdeniz bölgesindeki en önemli ticaret ortağımız olan İtalya, 2022 yılında ticaret hacmi itibarıyla dış ticaretimizde 5’inci sırada yer almıştır.

Geçtiğimiz yıl, iki ülke tarihinde bir rekora imza atarak oldukça dengeli bir şekilde seyreden ticaret hacmimizi 26,5 milyar dolar seviyesine taşıdık. Amacımız en kısa sürede burakamı 30 milyar dolar seviyesine ulaştırmaktır.

Diğer taraftan, Türkiye ve İtalya’nın ekonomileri birbirini tamamlar niteliktedir. İki ülkenin her sektörde ticari bağlantıları mev-



Yanı başımızdaki savaş bölgesinden buğday başta olmak üzere çeşitli gıda ve diğer stratejik ham maddelerin temini ve dünyaya dağıtılmasında Türkiye, kilit bir rol üstlenmektedir.

cuttur. Bununla birlikte; otomotiv, tekstil ve konfeksiyon, deri, makine imalat, gıda işleme ve kimya sektörleri özellikle iş birliğine açık olarak değerlendirilmektedir.

Dijital dönüşüm ile önemi daha da belirginleşen hizmetler sektöründe de kapsamlı ortaklığımız çerçevesinde yüksek bir potansiyel olduğunu görmekteyiz. Bu itibarla; tekstil, otomotiv ve makine gibi iş birliğimizin oldukça geliştiği geleneksel mal ticaretine ilaveten, bilişim ve sağlık turizmi gibi hizmet sektörlerinde de İtalya ile ortaklıkların geliştirilmesi, ilişkilerimizi üst seviyelere çıkaracaktır.

“TÜRK DİZİLERİ İTALYA’DA”

Yukarıdaki hususlar bağlamında, hiz-

“KEK toplantısında tüm konular değerlendirilecek”

Bütün bu hususları dikkate alarak, mevcut iyi ilişkilerimizi ve iş birliğimizi daha ileriye götürmek için önümüzdeki dönemde yoğun bir gündemimiz bulunmaktadır. Önümüzdeki aylarda özel sektör temsilcilerimizin katılımı ile gerçekleştirmeyi planladığımız Türkiye-İtalya Ekonomi ve Ticaret Ortaklık Komitesi toplantısında gündemimizdeki tüm hususları değerlendirme şansını yakalayacağız.

Sonuç olarak, ülkelerimiz arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerde amaçlanan seviyelere gelinebilmesi için en önemli görevlerden biri elbette ki özel sektöre düşmektedir. Ticaret Bakanlığı olarak bizler, yatırımlarımızın ve iş insanlarımızın önünü açmaya devam edeceğiz ve iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi için her türlü desteği vermeyi sürdüreceğiz.

metler alanında dizi-film sektörü en güçlü olduğumuz sektörlerin başında gelmektedir. Türk dizileri pek çok İtalyan kanalında hâlihazırda yayınlanmaktadır.

Bunun yanı sıra; yazılım, finansal teknolojiler, oyun, siber güvenlik ve akıllı şehirler gibi bilişim alt sektörlerinde iş birliği potansiyelinin oldukça yüksek olduğunu görüyoruz.

İtalya ayrıca, ülkemizdeki 4,3 milyar dolarlık yatırım stoku ve 1.500'ün üzerinde İtalyan veya İtalyan sermayeli firma ile ülkemizdeki önemli yatırımcı ülkelerden biridir. Bu rakam, İtalyan yatırımcılar nezdinde Türkiye ekonomisine ve istikrarına duyulan güvenin en somut göstergesidir.

Önce COVID-19 salgını ve ardından son dönemde Rusya-Ukrayna arasındaki savaş durumu; küresel tedarik zincirlerinde eşine az rastlanır bir dönüşümü beraberinde getirmiştir.

Bu çerçevede, birçok uluslararası İtalyan şirketinin üretim planlarını gözden geçirerek gelişmiş üretim ve lojistik yapısı ile değer zincirleri içerisinde güvenilir bir iş ortağı olarak Türkiye'ye yö-

neldiğini görüyoruz. Beklentimiz, geleneksel ticaret ortağımız İtalya ile ticaretimizdeki olumlu gelişmelerin önümüzdeki dönemde kesintisiz bir şekilde devam etmesi yönündedir.

“TÜRKİYE KİLİT ROL ÜSTLENİYOR”

Yanı başımızdaki savaş bölgesinden buğday başta olmak üzere çeşitli gıda ve diğer stratejik ham maddelerin temini ve dünyaya dağıtılmasında Türkiye, kilit bir rol üstlenmektedir.

Bu vesile ile hâlihazırda artan ticaretimize ilaveten söz konusu stratejik ürünlerin ülkemiz üzerinden Avrupa'ya taşınması noktasında, ulaştırma alanında ülkelerimiz arasındaki iş birliğini geliştirmekte fayda bulunmaktadır.

Enerji tedarikinde çeşitliliğinin artırılması ihtiyacı, dünyada yaşanan jeopolitik ve ekolojik gelişmelerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu alanda da ülkelerimizin önemli ortak görev ve sorumluluklarının bulunduğunu düşünüyorum.

Yeşil ekonomiler alanında deneyimli bir ülke olan İtalya ile gündemimizde bulunan bir diğer önemli konu ise ülkelerimizde gerçekleştirmekte olduğumuz “yeşil dönüşüm”dür. Özel sektörlerimiz arasında Avrupa Yeşil Mutabakatı hedefleri doğrultusunda, iş birliği imkânlarının geliştirilmesinin iklim değişikliği ile mücadele ederken aynı zamanda ülkelerimiz arasındaki ticarete katkı sağlayacağı aşikârdır.

“Cooperation with Italy is important in transporting strategic products to Europe via Türkiye”

Ömer Bolat

Minister of Trade of the Republic of Türkiye

Türkiye and Italy, as two countries with strong historical ties, share a common culture, tradition and Mediterranean identity. Traces of Turkish-Italian interaction spanning more than eight centuries can still be seen throughout the Mediterranean geography. Our social similarities with Italy add additional depth to our relations in every field.

Turkish and Italian people, who communicated through trade, shaped each other's culinary and clothing habits. They used common terms in maritime, music, trade and banking. The culture of symbiosis initiated by trade between Türkiye and Italy has reached global industrial cooperation within value chains today.

“Tests reveal the value of cooperation”

Today, the current challenges we face on a regional and global scale, especially the migration crisis triggered by the Russia-Ukraine War and the Syrian crisis, reveal the value of Türkiye-Italy cooperation.

In this context, it is pleasing that the Turkish community of approximately 50 thousand people living in Italy has adapted very well to the social life of the country. We want our citizens in Italy, who provide added value in social, cultural and economic fields, to benefit more to the human relations between our countries.

Of course, our relations with Italy cannot be evaluated independently of Türkiye-European Union relations. In this context, we attach importance to the fact that Italy continues to support the positive agenda of our relations with the European Union and Türkiye's membership goal, in order to deepen our bilateral relations and preserve stability and prosperity in our region. The support of Italy, which has always supported our country in the presence of the European Union until today, in updating the Customs Union is also important for our country.

We see that our economic and commercial cooperation, which constitutes the most important aspect of our bilateral relations, is getting stronger every year. Italy, our most important trade partner in the Mediterranean region, ranked 5th in our foreign trade in terms of trade volume in 2022.

Last year, we broke a record in the history of our two countries and increased our trade volume, which remained quite balanced, to 26.5 billion dollars. Our goal is to reach this figure to 30 billion dollars as soon as possible.

On the other hand, the economies of Türkiye and Italy complement each other. The two countries have commercial connections in every sector. With this; automotive, textile and apparel, leather, machinery manufacturing, food processing and chemical sectors are considered particularly open to cooperation.

We see that there is a high potential within the framework of our comprehensive partnership in the services sector, whose importance has become more evident with digital transformation. In this respect; in addition to trade in traditional goods such as textiles, automotive and machinery, where our cooperation has developed considerably, developing partnerships with Italy in service sectors such as informatics and health tourism will take our relations to higher levels.





Türkiye ile İtalya arasında hizmet sektörlerindeki dış ticaret hacmi 2022 yılında yaklaşık %25 artışla 2,1 milyar dolara ulaşmıştır. Bu açıdan hizmet sektörlerinde, sağlık ve turizm başta olmak üzere, karşılıklı fayda sağlayabilecek fırsatlar olduğuna inanıyorum.

“Türkiye, İtalyan yatırımcılara cazip fırsatlar sunuyor”

TÜRKİYE-İTALYA ilişkileri derin ve köklü bir geçmişe sahiptir. İkili ticari ve ekonomik ilişkilerimiz bu tarihin önemli bir unsurudur.

Pandemi nedeniyle, 2020 yılında dünya ekonomisi %2,8 daralmış ve tedarik zincirleri bozulmuştur. Şubat 2022’de başlayan Rusya-Ukrayna savaşı ve dünyanın diğer bölgelerindeki çatışmalar beraberinde yeni zorlukları da getirmiştir.

Yaşanan tüm bu olumsuzluklara rağmen, Türkiye ile İtalya arasındaki ikili ticaret, pandemiden bu yana her yıl rekor seviyelere ulaşmaktadır. Gidışatın devam etmesi durumunda, bu yıl 27 milyar Dolar ile yeni bir ticaret rekoruna imza atmaya hazırlanıyoruz. İtalya, dünyada en fazla ihracat



ÖMER GÜÇÜK

Türkiye Cumhuriyeti Roma Büyükelçisi



“İtalya’nın da tabii olduğu AB düzenlemeleri doğrultusunda, ülkemizin yeşil dönüşüm alanında benimsediği yol haritası, iki ülke üreticileri arasında yeni bir işbirliği sahası olarak yer alacak.”

yaptığımız beşinci ülkedir. İkili ticaretteki bu gelişmeler, karşılıklı yatırımları da olumlu etkiliyor. Nitekim, Ağustos 2023 itibarıyla, İtalya’nın ülkemizdeki yatırımları 5 milyar Doları aşmıştır. Türkiye’nin İtalya’daki yatırımları ise 600 milyon Doların üzerindedir.

Bu kapsamda, 2024 yılında Türkiye-İtalya JETCO III. Dönem toplantısının ve eş zamanlı olarak Türk-İtalyan İş Forumu’nun gerçekleştirilmesine yönelik çalışmalar devam etmektedir.

İkili ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi kapsamında; altyapı ve müteahhlik, tekstil-konfeksiyon, deri, makine imalat, gıda işleme ve kimya sektörlerinin yanı sıra üçüncü ülke-

lerde işbirliği için önemli potansiyel bulunmaktadır.

Ayrıca, Türkiye ile İtalya arasında hizmet sektörlerindeki dış ticaret hacmi 2022 yılında yaklaşık %25 artışla 2,1 milyar Doları ulaşmıştır. Bu açıdan, hizmet sektörlerinde, sağlık ve turizm başta olmak üzere, karşılıklı fayda sağlayabilecek fırsatlar olduğuna inanıyorum. Türkiye, 2053 yılında sıfır emisyon hedefine ulaşmak için çalışmaktadır. Bu bakımdan, yeşil enerji alanında da işbirliği fırsatları bulunmaktadır.

“PANDEMİ TEDARİKLERİN YAKIN ÜLKELERE TAŞIMA YAKLAŞIMINA YOLA AÇTI”

Pandeminin yol açtığı tedarik so-

“İnsanlığın ortak hedefine katkıya devam edeceğiz”

Bu yıl, Cumhuriyetimizin 100. yıldönümünü kutlamakta, Hariciye Teşkilatımızın da 500. yılını idrak etmekteyiz. Cumhuriyetimizin, Türkiye Yüzyılı olarak ilan ettiğimiz ikinci yüzyılında takip ettiğimiz dış politikayla, ulusal güvenliğimizi ve çıkarlarımızı teminat altında tutmaya devam ederken, insanlığın

ortak hedeflerine de artan ölçüde katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Türkiye Cumhuriyeti Roma Büyükelçiliği olarak, Doğu Akdeniz'in iki yakasında bulunan Türkiye ile İtalya'nın arasında artan ve derinleşen işbirliğinin karşılıklı fayda ve ortak çıkarlar zemininde ilerletilmesi, temel hedefimiz olmaya devam edecektir.

runları, şirketleri küresel tedarik zincirleri üzerinde yeniden düşünmeye itmiştir. Şirketler artık tedariklerini yakın ülkelere taşıma (near-shoring) veya menşe ülkeye geri getirme (back-shoring) yaklaşımını benimsemektedir. Türkiye; coğrafi avantajı, güçlü, eğitilmiş ve nitelikli iş gücü, büyüyen ekonomisiyle İtalyan yatırımcılar için kalite ve maliyet bakımından cazip fırsatlar sunmaktadır.

Türkiye, dünyada en geniş dış temsilcilik ağına sahip ilk beş ülke arasındadır. Büyükelçiliğimiz de bu geniş ağ içinde kökleri geçmişe en fazla uzanan misyonlardan biridir. Geçmişten devraldığımız ve üstüne koyduğumuz gücümüzü, girişimci ve insani diplomasi anlayışımızla birleştirerek, ilişkilerimizin her alanda, çok kulvarlı bir yaklaşımla, bütüncül bir perspektifle ve ortak çıkar temelinde ilerletirken, vatan-daşlarımıza da hızlı ve etkin bir konsolosluk hizmeti sağlamaya gayret etmekteyiz.

“İTALYA FOSİL YAKIT İHTİYACINI AZALTMAYI HEDEFLİYOR”

Rusya-Ukrayna savaşı küresel ekonomide belirsizlik, öngörülemezlik ve şoklara yol açmıştır. Birçok ülke gibi İtalya da bu konuda bazı önlemler almıştır. İtalya, savaşın başlangıcından bu yana, enerji tedarikini çeşitlendirmek için Cezayir, Angola, Azerbaycan, Katar ve ABD gibi ülkelerden doğal gaz ve LNG alımına gitmiştir. Bu süreçte, ülkemizden geçen Trans Adriyatik Boru Hattının (TAP) İtalya için önemi artmış, İtalya hükümeti de TAP'ın kapasitesinin artırılmasını dilediğini çeşitli defalar dile getirmiştir. İtalya ayrıca, yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yoluyla fosil yakıtlara ihtiyacı azaltmayı hedeflemektedir. Yenilenebilir enerji, İtalya ile işbirliğimizi geliştirebileceğimiz önemli sektörlerden biridir.

Gıda arzı ve fiyatlarında Avrupa'da

yaşanan fiyat artışlarına baktığımızda ise, bu gelişmelerin arkasındaki temel etmenlerin, Kovid-19 pandemisi, Rusya-Ukrayna savaşı, Avrupa'da yaşanan aşırı hava olayları nedeniyle, gıda, girdi ve enerji maliyetlerindeki artış ile çiftçiler için en yüksek girdi maliyetini oluşturan gübre ve hayvan yemi arzının azalması olduğu söylenebilir. İtalya, AB'nin Ortak Tarım Politikası'nı takip etmekte, gıda arzı ve güvenliği konularında iç üretimin yanı sıra yakın coğrafyalarla ticaretin geliştirilmesine yönelik adımlar atmaktadır.

“YEŞİL DÖNÜŞÜM YENİ İŞBİRLİĞİ SAHASI OLARAK DEĞERLENDİRİLECEKTİR”

Avrupa Birliği (AB), 11 Aralık 2019 tarihinde açıkladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı ile 2050 yılında iklim-nötr ilk kıta olma hedefini ortaya koymuştur. Yeşil Mutabakat'ın, Tek Pazar'ın tesisinden bu yana AB'nin en büyük girişimlerinden birisi olduğu belirtilmektedir. Sözkonusu mutabakatın en önemli unsurlarından biri, dünyada ilk kez uygulamaya konulacak olan Sınırdan Karbon Düzenlemesidir (CBAM).

Türkiye, Paris Anlaşmasına 2021 yılında taraf olmuş ve 2053'te karbon-nötr olma hedefini açıklamıştır. Ülkemizde, ilgili tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarıyla işbirliği halinde “Yeşil Mutabakat Eylem Planı” hazırlanmıştır. “Eylem Planı”, firmalarımız için, AB ve dünya ekonomisinde meydana gelen dönüşüm politikaları ile uyumlu, yeşil yatırımları teşvik eden, küresel değer zincirlerinin dönüşümüne katkı sağlayacak ve katma değerli üretimi destekleyecek bir yol haritası niteliğindedir. Bu bağlamda, İtalya'nın da tabii olduğu AB düzenlemeleri doğrultusunda, ülkemizin yeşil dönüşüm alanında benimsediği yol haritası, iki ülke üreticileri arasında yeni bir işbirliği sahası olarak değerlendirilebilecektir.

“Türkiye offers attractive opportunities to Italian investors”

Ömer Güçük

Ambassador of the Republic of Türkiye to Rome

“In line with the EU regulations to which Italy is also subject, the road map adopted by our country in the field of green transformation can be considered as a new field of cooperation between the producers of the two countries.”

Türkiye-Italy relations have a deep-rooted history. Our bilateral trade and economic relations are an important element of this history.

Despite the adverse conditions, bilateral trade between Türkiye and Italy has reached record levels every year since the pandemic. If the trend continues, we are preparing to break a new trade record of 27 billion dollars this year. Italy is the fifth country in the world to which we export the most. These developments in bilateral trade also positively affect mutual investments. As a matter of fact, as of August 2023, Italy's investments in our country have exceeded 5 billion dollars. Türkiye's investments in Italy are over 600 million dollars.

In this context, efforts are continuing to hold the Türkiye-Italy JETCO 3rd term meeting and the Turkish-Italian Business Forum in 2024, simultaneously.

Within the scope of developing bilateral economic relations, there is significant potential for cooperation in infrastructure and contracting, textile-apparel, leather, machinery manufacturing, food processing and chemical sectors, as well as in third countries.

“Italy aims to reduce fossil fuel need”

The Russia-Ukraine war has led to uncertainty, unpredictability and shocks in the global economy. Like many countries, Italy has taken some measures in this regard. Since the beginning of the war, Italy has purchased natural gas and LNG from countries such as Algeria, Angola, Azerbaijan, Qatar and the USA to diversify its energy supply. In this process, the importance of the Trans Adriatic Pipeline (TAP) passing through our country has increased for Italy, and the Italian government has stated several times that it

wishes to increase the capacity of TAP. Italy also aims to reduce the need for fossil fuels through investment in renewable energy sources. Renewable energy is one of the important sectors in which we can improve our cooperation with Italy.

“Green Transformation will be considered as a new area of cooperation”

The European Union (EU) has set the goal of becoming the first climate-neutral continent in 2050 with the European Green Deal announced on 11 December 2019. It is stated that the Green Deal is one of the biggest initiatives of the EU since the establishment of the Single Market. One of the most important elements of this agreement is the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), which will be implemented for the first time in the world.

Türkiye became a party to the Paris Agreement in 2021 and announced its goal of becoming carbon-neutral in 2053. In this context, the road map adopted by our country in the field of green transformation, in line with the EU regulations to which Italy is also subject, can be considered as a new area of cooperation between the producers of the two countries.

“We will continue to contribute to the common goal of humanity”

This year, we celebrate the 100th anniversary of our Republic and the 500th anniversary of our Foreign Affairs Organization. While we will continue to guarantee our national security and interests with the foreign policy we follow in the second century of our Republic, which we declared as the Türkiye Century, we will continue to contribute increasingly to the common goals of humanity. As the Embassy of the Republic of Türkiye to Rome, our main goal will continue to be to advance the increasing and deepening cooperation between Türkiye and Italy on both sides of the Eastern Mediterranean on the basis of mutual benefit and common interests.



“Şu anda Türkiye pazarında 1.500'ün üzerinde İtalyan şirketi aktif olarak faaliyet gösteriyor ve bu şirketler, üstün becerileri ve teknolojileriyle büyük beğeni topluyor. İmalat, otomotiv, tarım-gıda, altyapı, finans, kimya, hizmet, enerji, savunma gibi birçok sektörde faaliyet gösteriyoruz.”

“İtalya'nın kalıcı dostluğuna ve desteğine güvenebilirsiniz”

RUSYA'NIN Ukrayna'ya yönelik saldırısı, enerji tedarik güvenliği ve enerji fiyatları açısından hemen hemen tüm Avrupa ülkelerini etkilemiştir. Sonuç olarak İtalya, Rus doğal gazı ithalatını azaltmak için bir süreç başlatmaya karar verdi.

Ülkemizin gaz ithalatının yaklaşık yüzde 40'ını oluşturan Rusya Federasyonu'ndan 2021 yılında 29 milyar metreküp ithalat yaptık. Bu nedenle İtalya, enerji tedarikini çeşitlendirmek amacıyla, alternatif tedarikçiler bulmak için Akdeniz ve Afrika ülkeleriyle birçok yeni anlaşma yaptı. Sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) de mevcut çeşitlen-

dirmede temel bir rol oynuyor ve bu nedenle İtalya, kendi topraklarında yeniden gazlaştırma terminallerinin inşasına yatırım yapıyor.

Hem Yeşil Mutabakatı hem de Sınırda Karbon Vergisi, İtalya ile ana ekonomik ortakları arasındaki endüstriyel ve ticari bağların geleceği üzerinde sonuçlar doğuracaktır. Hepimiz bu zorluğu kabul etmeli ve “yeşil dönüşüm” kapsamındaki en iyi iş fırsatlarını yakalamalıyız.

İtalya, 2050 yılına kadar iklim nötrlüğüne ulaşmayı ve 2030 yılına kadar sera gazı emisyonlarını %55 azaltmayı taahhüt etti. Ancak Avrupa kıtasının küresel emisyon-



GIORGIO MARRAPODI
İtalya'nın Türkiye Büyükelçisi

“**Türkiye’de gerçekleştirilmesi planlanan JETCO ve İş Forumu’nun hem geleneksel hem de gelişmekte olan sektörlerdeki ekonomik bağların daha da güçlendirilmesi için paha biçilmez bir fırsat sağlayacağına inanıyoruz.**”

ların yalnızca %8’inden sorumlu olduğunun altını çizmek gerekiyor. Bu nedenle, küresel ve kapsayıcı bir yaklaşımla enerji transferini teşvik etmek için tüm ülkelerle işbirliğinin artırılması gerekecektir.

Bu bağlamda, İtalya ve Türkiye’nin endüstriyel üretimde sürdürülebilirliğin giderek artan önemini yerel iş çevrelerinde desteklemek için birlikte çalışmalarını önem taşıyor. Durumun nasıl gelişeceğini tahmin etmek son derece zor ancak iklim değişikliğinin tüm gezegen için ortak bir tehdit oluşturduğunu hepimiz biliyoruz. Yalnızca işbirliği ve kolektif çabalarla bu küresel

sorunun üstesinden gelme şansımız var. Bu bağlamda, Dubai'de yapılacak olan COP28'in önemli bir ilerlemeye işaret edeceğini umuyorum.

"AB DÜZEYİNDE TÜRKİYE'NİN İKİNCİ ORTAĞIYIZ"

İki ülke arasındaki ilişkiler çok iyi. İtalya ile Türkiye arasındaki ithalat-ihraçat 2022'de 25 milyar Euro'luk rekor rakamı aştı. Bu rakamlarla İtalya, Türkiye'nin AB düzeyinde Almanya'dan sonra ikinci ortağı oldu. Böylesine olumlu bir senaryonun takdiri, öncelikle işletmelerimizi birbirine bağlayan, proaktif ve büyüme odaklı bir tutumla birleşen zengin iş bağları ağına atfedilebilir. Önümüzdeki yıl Türkiye'de yapılması planlanan Türk-İtalyan iş forumunun yanı sıra bir sonraki Karma Ekonomi ve Ticaret Komisyonunun (JETCO), hem geleneksel hem de gelişmekte olan sektörlerdeki ekonomik bağların daha da güçlendirilmesi için paha biçilmez bir fırsat sağlayacağına inanıyoruz.

Türkiye'de neredeyse iki yıl geçirdikten sonra, potansiyelimizin tamamının henüz gerçekleşmediğine ve önümüzdeki yıllarda hala geliştirilecek alan olduğuna giderek daha fazla ikna oluyorum. İtalya ile Türkiye arasında mevcut bağların üzerine yeni ekonomik zirvelere

ulaşmayı hedefliyoruz.

"EKONOMİK İLİŞKİLERİMİZİN GELENEĞİ KÖKLÜ"

Şu anda Türkiye pazarında 1.500'ün üzerinde İtalyan şirketi aktif olarak faaliyet gösteriyor ve bu şirketler, üstün becerileri ve teknolojileriyle büyük beğeni topluyor. İmalat, otomotiv, tarım-gıda, altyapı, finans, kimya, hizmet, enerji, savunma gibi birçok sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu geniş sektör yelpazesi, ekonomik ilişkilerimizin köklü geleneğini yansıtmaktadır. Bu alanların ötesinde, özellikle yüksek teknoloji, sürdürülebilir enerji ve altyapı sektörlerinde gelişme ve büyüme potansiyelinden yararlanmak için daha fazlasını yapmamız gerektiğine inanıyorum.

"CUMHURİYETİN 100. YILINI TEBRİK EDİYORUM"

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılına en içten tebriklerimi bir kez daha ifade etmek isterim. İtalya Büyükelçisi olarak bu tarihi ana katılmaktan mutluluk duydum. Ülke çapındaki kutlamalara halkın yoğun katılımı beni derinden etkiledi. Türkiye'nin yeni yüzyıla giden yolda ilerlemesinin ve refahının devamını en içten dileklerle ifade etmek isterim.



"You can count on Italy's lasting friendship and support"

Giorgio Marrapodi
Ambassador of Italy to Türkiye

"Currently, over 1.500 Italian companies actively operate in the Turkish market, which are deeply appreciated for their cutting-edge skills and technologies. We are active in many sectors, including manufacturing, automotive, agri-food, infrastructure, finance, chemicals, services, energy, and defense."

The Russian aggression to Ukraine has affected almost all European Countries in terms of energy supply security and energy prices. Consequently, Italy decided to start a process to reduce its import of Russian natural gas.

In 2021, we imported 29 billion cubic metres from the Russian Federation, which accounted for around 40% of gas imports in our country. Therefore, in order to diversify its energy supply, Italy made several new deals with Mediterranean and African Countries to secure alternative suppliers. Liquefied natural gas (LNG) also plays a fundamental role in the current diversification, and for this reason Italy is investing in the construction of regasification terminals on its own territory.

Both the Green Deal and the Carbon Border Tax will have consequences on the future of the industrial and commercial ties between Italy and its main economic partners. We all have to accept this challenge and find out the best business opportunities that lie within the "green transition".

Italy has committed to achieving climate neutrality by 2050 and reducing greenhouse gas emissions by 55% by 2030. However, it is worth underlining that the European continent accounts only for 8% of global emissions. So, it will be necessary to enhance collaboration with all countries to foster energy transition through a global and inclusive approach.

In this context, it is important for Italy and Türkiye to work together to promote the growing importance of sustainability in industrial production within their local business communities.

It is extremely difficult to predict how the situation will develop, but we all know that climate change poses a common threat to the entire planet. Only through cooperation and collective efforts we have a chance to overcome this global issue. In this regard, I hope that the upcoming COP28 in Dubai will mark a significant progress.

We are the second partner of Türkiye at EU level

The relationship between the two countries is very good. The import-export between Italy and Türkiye in 2022 exceeded the record figure of 25 billion euro. With these figures, Italy now is Türkiye's second partner at EU level, after Germany. The credit for such a positive scenario can primarily be attributed to the rich network of business ties linking our enterprises, united by a proactive and growth-oriented attitude. We believe that the next Joint Economic and Trade Commission (JETCO), along with a Turkish-Italian business forum that is planned to take place in Türkiye next year, will provide an invaluable opportunity to further strengthen economic ties in both traditional and emerging sectors.

After almost two years in Türkiye, I am increasingly convinced that our full potential has not yet been realized, and there is still room for improvement in the years to come. By building upon the already existing ties, we aim to achieve new economic heights between Italy and Türkiye.

"Tradition of our economic relations is strong"

Currently, over 1.500 Italian companies actively operate in the Turkish market, which are deeply appreciated for their cutting-edge skills and technologies. We are active in many sectors, including manufacturing, automotive, agri-food, infrastructure, finance, chemicals, services, energy, and defense. This extensive range of sectors mirrors the longstanding tradition of our economic relations. Beyond these domains, I believe we should do more to take advantage of the potential for improvement and growth, especially within high-tech, sustainable energy, and infrastructure sectors.

"I congratulate the Centenary of the Republic"

Let me take this opportunity to express once again my most sincere congratulations on the Centenary of the Republic of Türkiye. As the Ambassador of Italy, I was glad to participate in this historical moment. I was deeply impressed by the popular participation in all nationwide celebrations. I would like to express my most heartfelt wish for the continued advancement and prosperity of Türkiye on its path toward the new century.



Yenilenebilir enerji yatırımlarının artması, dünyanın önde gelen ekonomilerinin yenilenebilir enerjiye geçişlerini hızlandırmalarını gerektirmektedir.

“Ekonomik ilişkilerin artırılmasında büyük rol oynuyoruz”

İTALYAN Ticaret ve Sanayi Odası, yaptığı yayınlar ve aylık bültenler aracılığıyla her iki ülke için faydalı olabilecek sektör, fuar, etkinlik, gümrük işlemleri, tüzük ve yönetmelikler, uluslararası ihaleler, pazar araştırmaları ve iş fırsatları hakkında bilgiler sunmaktadır. Yeni şirketlerin kurulmasına destek vererek ticari ve endüstriyel ortak bulma aşamasında yardımcı olmaktadır. Bu anlamda yıl içerisinde hem Türkiye hem de İtalya’da gerçekleştirilen organizasyonlar, yapılan kurumsal ziyaretler ve ülke sunumları her iki ülkenin daha iyi tanınmasında ve ekonomik ilişkilerin artmasında büyük rol oynamaktadır. Öte yandan gerek Türkiye gerekse İtalya’da düzenlenen çeşitli sektör fuarlarına ka-

tılımcı, satın alma heyeti ve ziyaretçi promosyon aktiviteleri yapmaktadır. Ayrıca yılda yaklaşık 1,000’ i aşkın Türk ve İtalyan talebini yanıtlamak, firmalara hukuki, ticari ve gümrük alanlarında yardımcı olmak, gerektiğinde tercümanlık hizmeti vermek de yapılan diğer faaliyetler arasındadır.

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın en önemli kaynaklarından biri olan enerji ve yaşam kaynağı olan gıda, ülke ekonomileri üzerindeki etkileri sebebiyle ulusal ve uluslararası platformda giderek artan bir öneme sahiptir. Son dönemde tüm uluslararası kuruluşlarının çatısı altında süregelen küresel enerji ve gıda arz krizine yönelik değerlendirme ve toplantılar, bu sorunla yakın gelecekte karşı karşıya oldu-



FATİH AYÇİN
İtalyan Ticaret ve Sanayi Odası
Genel Sekreteri

ğumuzu teyit eder niteliktedir. Bu iki krizin birbiriyle bağlantılı olduğu genel sebepler arasında İklim Değişikliği, Covid 19 ve Rusya-Ukrayna Savaşı’nın tetiklediği belirsizlik ve kargaşayı gösterebiliriz. Bu sebepten sadece Avrupa’ya mal edilmemesi gereken, önlemlerin alınmaması durumunda yakın gelecekte küresel bir sorun olacağını düşünüyorum.

Yaşanan enerji krizinde sadece petrol değil, aynı zamanda doğal gaz da vardır ve buna kömür ve nükleer de eklemek mümkündür. Bu durumda güneş, rüzgar, jeotermal ve hidro gibi önemli yenilenebilir enerji yatırımlarının artması, dünyanın önde gelen ekonomilerinin yenilenebilir enerjiye geçişlerini hızlandırmalarını gerektirmektedir.

Yeşil enerji dönüşümünün ne kadar önemli olduğunu bir kez daha kabul etmemiz gerekir.

Gıda anlamında küresel iklim değişikliğinde daha yüksek ısıda daha kurak koşullarda tarımsal üretim imkanlarını geliştirmek, gıda bankalarının yeniden yapılandırılması, küresel tarım ve gıda ürünlerinin israfının ortadan kaldırılması, tüketici davranışlarının kökten değiştirecek çözüm ve programların yapılması gibi pek çok küresel çalışma yapılabilir. Bu şekilde alınacak önlemler ve küresel çalışmalarla bu alanlarda arz güvenliği artırılabilir.

"YEŞİL MUTABAKAT SADECE ÇEVRE DEĞİL, AYNI ZAMANDA EKONOMİK DÜZENLEMEDİR"

Aralık 2019 tarihinde yayınlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın temel

hedefi AB ekonomisini daha etkin, sürdürülebilir hale getirmek ve 2050 yılına kadar iklim nötrlüğünü sağlamaktır. Türkiye her ne kadar AB mensubu bir ülke olmasa da Gümrük Birliği'nin bir parçası olarak bu durumdan doğrudan etkilenecektir. Yeşil Mutabakat sadece bir çevre düzenlemesi değil aynı zamanda bir ekonomik düzenleme niteliğindedir. Bunun da en önemli göstergesi Sınırda Karbon Düzenlemesi'dir.

AB Türkiye'nin en büyük ticari partneridir. Bu sebeple ilgili düzenleme AB'ye yüksek miktarda ihracat yapan ve karbon emisyon oranı yüksek otomotiv, tekstil, demir-çelik, çimento gibi sektörleri pek yakından ilgilendirmektedir. AB'ye ham madde, ara ürün ya da nihai ürün ihracatı yapan Türk şirketler düzenleme kapsamındaki malları

için belirlenen fiyatlar karşılığında sertifika satın alacak, ihraç ettikleri ürünler için karbon vergisi ödemek durumunda kalabilecekler. AB firmaları ödemekle yükümlü olduğu vergiyi, AB dışındaki ihracatçısından tahsil etmeye çalışacak ya da doğrudan karbon vergisi ödenmiş ürünleri almayı tercih edecek. Bu da rekabet edilebilirlik açısından Türk firmaları dönüşümüne götürecektir. Yeşil Mutabakat ve Sınırda Karbon Düzenlemesi AB pazarında Türk ihracatçısına finansal bir yük getireceği tahmin edilmektedir. Bu finansal yükün karbon fiyatlarının yükselmesiyle de artması beklenmektedir.

"SEKTÖREL DÖNÜŞÜM İÇİN TÜM KURUMLAR STRATEJİ GELİŞTİRMELİ"

Türkiye AB'de küresel rekabetçiliği-

ni devam ettirmek adına, Yeşil Mutabakat'ın gerekliliklerini sağlamak zorundadır. Şirketler bireysel yatırımlar ile karbon salınımını azaltacak eylemlerde bulunabilirler. Rüzgar, güneş ve jeotermal olmak üzere temiz, yerli ve yenilenebilir enerji çeşitlerini kullanmayı amaçlayan yatırımlar, üretim alanlarında elektrikli araçların kullanılması, sanayiden kaynaklı sera gazı emisyonlarının izlenmesine yönelik sistemlerin kurulması gibi örnekler verilebilir. Tabi bu yatırımların hepsi şirketlere ek maliyet yükleyeceğinden sektörel dönüşümün hedeflenmesi için Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere tüm Bakanlıklar, Rekabet Kurumu ve yerel yönetimlerin de Yeşil Mutabakata uygun uyum stratejileri geliştirmesi gerekmektedir.

"We play a major role in increasing economic relations"

Fatih Ayçin

Secretary General of the Italian Chamber of Commerce and Industry

The Italian Chamber of Commerce and Industry, provides information about the sector, fairs, events, customs procedures, statutes and regulations, international tenders, market research and business opportunities that may be beneficial for both countries, through its publications and monthly bulletins. It supports the establishment of new companies and helps in finding commercial and industrial partners. In this sense, the organizations, corporate visits and country presentations held in both Türkiye and Italy throughout the year play a major role in better recognition of both countries and in increasing economic relations. On the other hand, it carries out promotional activities for participants, purchasing delegations and visitors in various sector fairs held in both Türkiye and Italy. In addition, other activities include responding to more than 1.000 Turkish and Italian requests a year, assisting companies in legal, commercial and customs fields, and providing translation services when necessary.

Food, which is one of the most important sources of economic growth and development, a source of energy and life, has an increasing

importance on national and international platforms due to its effects on country economies. Recent evaluations and meetings regarding the ongoing global energy and food supply crisis under the umbrella of all international organizations confirm that we are facing this problem in the near future. Among the general reasons why these two crises are interconnected, we can point to the uncertainty and turmoil triggered by Climate Change, Covid 19 and the Russia-Ukraine War. For this reason, I think it will be a global problem in the near future which should not be attributed only to Europe, if precautions are not taken.

The current energy crisis includes not only oil but also natural gas, and it is possible to add coal and nuclear to this also. In this case, significant renewable energy investments such as solar, wind, geothermal and hydro need to increase, and the world's leading economies need to accelerate their transition to renewable energy. We need to acknowledge once again how important green energy transformation is.

In terms of food, many global studies can be carried out such as improving agricultural production opportunities in global climate change in higher temperatures and drier conditions, restructuring food banks, eliminating waste of global agriculture and food products and

developing solutions and programs that will radically change consumer behavior. With such measures and global studies, supply security in these areas can be increased.

"The Green Deal is not only environmental but also economic regulation"

The main goal of the European Green Deal, published in December 2019, is to make the EU economy more efficient and sustainable and to achieve climate neutrality by 2050. Although Türkiye is not a member of the EU, it is directly affected by this situation as a part of the Customs Union. The Green Deal is not only an environmental regulation but also an economic regulation. The most important indicator of this is the Carbon Border Regulation.

The EU is Türkiye's largest trading partner. For this reason, the relevant regulation closely concerns sectors such as automotive, textile, iron-steel and cement, which export large amounts to the EU and have high carbon emissions. Turkish companies exporting raw materials, intermediate products or final products to the EU will purchase certificates for the prices determined for their goods within the scope of the regulation, and they may have to pay carbon tax for the products they export. EU companies will try to collect the tax they are obliged to pay from their exporters

outside the EU, or they will directly prefer to buy products for which carbon tax has been paid. This will lead to the transformation of Turkish companies in terms of competitiveness. It is estimated that the Green Deal and Carbon Border Regulation will impose a financial burden on Turkish exporters in the EU market. This financial burden is expected to increase with the rise in carbon prices.

"All institutions should develop strategies for sectoral transformation"

In order to maintain its global competitiveness in the EU, Türkiye must meet the requirements of the Green Deal. Companies can take actions to reduce carbon emissions through individual investments. Examples include investments aiming to use clean, domestic and renewable energy types such as wind, solar and geothermal, the use of electric vehicles in production areas, and the establishment of systems to monitor greenhouse gas emissions occurring because of the industry. Of course, since all of these investments will impose additional costs on companies, all Ministries, especially the Ministry of Commerce, the Competition Authority and local governments need to develop adaptation strategies in line with the Green Deal in order to target sectoral transformation.

"İtalya'yı temel pazar olarak görmemizin önünde engel yok"

"Tekstil sektörümüzün İtalya'yı da temel pazar olarak görmesinin önünde hiç bir engel yok. İtalyanlar seçme şansı verildiğinde 'Made in Italy' ürünleri tercih etmekte, ancak yabancı ürünler de özellikle hazır giyim sektöründe talep görmektedir."



ZEYNEP BODUR OKYAY
DEİK/Türkiye-İtalya İş Konseyi Başkanı

AB, ithal edilen ürünlerin üretim süreçlerindeki karbon salımını da dikkate alarak sınırda karbon vergisi uygulamayı planlıyor. Türk iş insanları, bu yeni düzenlemelerin etkilerini anlamak ve iş stratejilerini buna göre ayarlamak için yerel ve uluslararası düzeyde güncel bilgileri takip etmeleri bu süreçte önemli bir etken olacak.

İTALYA. Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarından biridir. Türkiye'nin İtalya'ya yakın olması ve komşu olduğu pazarlara girebilmek için önemli bir merkez oluşturması Türkiye'yi, İtalya için önemli bir yatırım ve ticaret ortağı haline getirmektedir.

Türkiye'deki İtalyan firmaların sanayi sektöründe ağırlıklı olarak gıda, hazır giyim, kimyasal ürünler, elektrik-elektronik, makine imalatı, mobilya, demir-çelik, otomotivde; hizmet sektöründe ise ticaret, turizm, haberleşme, bankacılık ve yatırım finansmanı üzerine yoğunlaştıkları görülmektedir. Türkiye'de kayıtlı şirketlerin İtalya'da 50'den fazla ortaklık veya iştiraki bulunmaktadır. Özellikle Kuzey İtalya'da Türk vatandaşlarına ait çok sayıda işletme faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte, söz konusu işletmeler, diğer Avrupa ülkelerindeki işletmelere kıyasla daha küçük ölçekli yapıdadır.

İtalya, makina-teçhizat, moda

ürünleri, gıda, otomotiv ve ilaç gibi stratejik ve çeşitlendirilmiş sektörlerle Avrupa'nın ikinci sanayi ülkesidir. İtalyan GSYH'sinin yüzde 16,6'sını temsil eden sanayi sektörü yüksek oranda ihracata yönelik. İtalya Ticaret Odaları verilerine göre İtalya'da kurulu toplam aktif şirket sayısı 5,1 milyondur. Söz konusu şirketlerden 525 bin adedi imalat sektöründe faaliyet göstermektedir. Sanayi sektörüne madencilik, enerji tedarik firmaları ve su tedarik firmaları dahil edildiğinde bu rakam 555 bin yapmaktadır. İtalya'nın bu yapısı Türk ve İtalyan firmalarının birbirini tamamlayıcı ticareti için de fırsat barındırıyor. Özellikle üçüncü ülkelerde gerçekleşecek ihracat temelli modelde İtalya'nın sanayisi ve ar-ge yapısı Türkiye'nin güçlü KOBİ yapısıyla ortak üretim bazlı ticari modelin gelişmesini sağlayabilir.

Türk firmalarımız için İtalya'da diğer bir iş modeli açısından fırsat ise franchise modeli olabilir. İtalya'da franchise ağlarının en yoğun olduğu yerler Kuzey İtalya'da (Lombardiya ve Veneto), özellikle şehir merkezlerinde, ticari bölgelerde ve alışveriş merkezlerinde bulunuyor. Avrupa Franchise Federasyonu üyesi olan İtalyan Franchise Derneği (Associazione Italiana Franchising) tarafından açıklanan verilere göre, İtalya'da 2021 yılı itibarıyla franchise veren firma sayısı 955 olup, söz konusu firmaların yıllık ciroları 28,8 milyar avro seviyesini aştı. Bu rakamlar bu iş modeli için güzel iş fırsatlarını gösteriyor.

"MADE IN ITALY TERCİH EDİLİYOR AMA HAZIR GIYIMDE YABANCI ÜRÜNLER TALEP GÖRÜYOR"

Türk firmalarımızın İtalya'yı daha iyi tanımakla birlikte İtalya'da Ticaret

yapma noktasında bazı çekinmeleri yenebileceğini düşünmekteyim. Örneğin ülkemizin de güçlü olduğu tekstil sektörü İtalya'yı da temel pazar olarak görmesinin önünde hiç bir engel yok. İtalyanlar seçme şansı verildiğinde 'Made in Italy' ürünleri tercih etmekte, ancak yabancı ürünler de özellikle hazır giyim sektöründe talep görmektedir. Moda sektöründeki yenilikler ilgiyle takip edilmektedir. Çoğu tüketici, özellikle büyük şehirlerde, toplu perakendecilerden ve büyük şirketlerden alışveriş yapmaktadır. Nielsen tarafından yapılan bir ankete göre özellikle ilginç promosyonların olması durumunda favori markalarını değiştirmeye açık olduğunu beyan edenlerin oranı ise yüzde 45'i geçti. Bu çerçevede güvenilir ve kaliteli ürün temelli üretime dayanan Türk iş dünyası için İtalya'da ciddi fırsatlar bulunuyor.

"KORUMACILIK POLİTİKASININ SINIRLARI HASSASLIKLA BELİRLENDİ"

Meloni'nin seçim sonrası, İtalyan devletin Telecom Italia'nın çoğunluk hissesini satın alması gerektiğini ifade etmesi ve aşırı sağ hükümetinin kurulması İtalya için korumacılık politikalarının artacağı izlenimi vermişti. Ancak Mayıs ayında 1. Hükümet raporunda korumacılık politikasının sınırları hassaslıkla belirlenmiş durumda.

Temel öncelik olarak ulusal güvenliğin temel alınması hedeflendiği; son beş yılda ortaya çıkan ticaret ve yabancı doğrudan yatırımlara karşı artan eğilimden ve ticari rekabeti bozan politikardan kaçınılacağı da ifade edildi.

"İTALYA 191,5 MİLYAR EURO KAYNAK OLUŞTURDU"

Her ne kadar salgın, Rusya-Ukrayna

savaşı Avrupa üzerinde ciddi ticari etkilerini hissettirmekte ve bu da birlik ülkelerinin kendi içlerine çekilmesine yol açsa da serbest ticaretin önemi Avrupa için temel bir değer. Salgın döneminde kapanan sınırlar ve Birlik hakkında artan soru işaretleri oluşmuş olsa da Avrupa Birliği kendi içinde bu korumacılık politikalarıyla ciddi anlamda mücadele etmekte. İtalyan Hükümeti'nin pandemi krizine yanıt olarak Avrupa Birliği tarafından onaylanan Ulusal İyileşme ve Dayanıklılık Planı (PNRR) yaklaşık yarısı hibelerden oluşan 750 milyar avro değerindeki Yeni Nesil AB (NGEU) programının bir parçasıdır. İtalya Hükümeti AB destekli bu fon ile, yatırımlar ve reformlar için 191,5 milyar Euro kaynak oluşturmuş durumda. Bu tür gelişmeler artan korumacılık politikalarının sistem içinde kutuplar arasında oluşsa da Avrupa Birliği açısından birlikte hareket etmenin önemine ve devamlılığına vurgu yapıyor.

İtalyanlar giderek daha fazla çevrim içi satış, e-ticaret ve mobil ticarete ilgi duyuyor. Bu uygulama aynı zamanda büyük şehirlerde arabayla ve eve teslim hizmetlerinin geliştirilmesi yoluyla gıda ürünlerinin satın alınması için de geçerli.

"YEŞİL MUTABAKAT DİKKATE ALINARAK STRATEJİLER GÖZDEN GEÇİRİLMELİ"

İtalya, AB'nin bir parçası olduğu için AB düzenlemelerine tam uyum sağlamak durumundadır. İtalya'da iş yapacak Türk iş insanları, Yeşil Mutabakat ve sınırda karbon vergisi düzenlemelerini dikkate alarak iş stratejilerini gözden geçirmelidir.

“There is no obstacle for us to see Italy as a main market”

Zeynep Bodur Okyay

DEİK/Türkiye-Italy Business Council Chairperson

Italy is one of Türkiye's most important trading partners. The fact that Türkiye is close to Italy and creates an important center for entering neighboring markets makes Türkiye an important investment and trade partner for Italy. It can be seen that Italian companies in Türkiye mainly focus on food, ready-made clothing, chemical products, electrical-electronics, machinery manufacturing, furniture, iron-steel, automotive in industrial sector; trade, tourism, communication, banking and investment finance in the service sector. Companies registered in Türkiye have more than 50 partnerships or subsidiaries in Italy. Especially in Northern Italy, many businesses owned by Turkish citizens operate. However, the businesses in question are smaller in size compared to businesses in

other European countries. Italy is the second industrial country in Europe with its strategic and diversified sectors such as machinery-equipment, fashion products, food, automotive and pharmaceuticals. The industrial sector, which represents 16.6 percent of Italian GDP, is highly export-oriented. According to data from the Italian Chambers of Commerce, the total number of active companies established in Italy is 5.1 million. 525 thousand of these companies operate in the manufacturing sector. When mining, energy supply companies and water supply companies are included in the industrial sector, this figure increases to 555 thousand. This structure of Italy also provides opportunities for complementary trade between Turkish and Italian companies. Especially in the export-based model to be realized in third countries, Italy's industry and R&D structure can enable the development of a joint production-based commercial model with

Türkiye's strong SME structure.

Another business model opportunity for our Turkish companies in Italy could be the franchise model. The places where franchise networks are most concentrated in Italy are in Northern Italy (Lombardy and Veneto), especially in city centers, commercial areas and shopping malls. According to the data announced by the Italian Franchise Association (Associazione Italiana Franchising), which is a member of the European Franchise Federation, the number of companies providing franchises in Italy as of 2021 is 955, and the annual turnover of these companies exceeded 28.8 billion euros. These figures show good business opportunities for this business model.

“Made in Italy is preferred, but foreign products are in demand in ready-made clothing”

I think that our Turkish companies can

overcome some hesitations about doing business in Italy by getting to know Italy better. For example, there is no obstacle for the textile industry, in which our country is also strong, to see Italy as its main market. When given the chance to choose, Italians prefer 'Made in Italy' products, but foreign products are also in demand, especially in the ready-made clothing sector. Innovations in the fashion industry are followed with interest. Most consumers shop from mass retailers and large companies, especially in larger cities.

According to a survey conducted by Nielsen, the rate of those who declared that they are open to changing their favorite brands, especially in case of interesting promotions, exceeded 45 percent. In this context, there are serious opportunities in Italy for the Turkish business world based on reliable and quality product-based production.

investorvisa

A service launched by Jusweb in August 2017 to help non-EU investors select the best investment opportunity and manage all the bureaucratic procedures for both entry visa and residence permit. The entry visa offers many advantages: the holder – a natural person or the legal representative of a non-EU company – shall receive an entry visa and a residence permit valid for 2 years and it is renewable for the next three years; the investor visa holder is no longer obliged to reside continuously in Italy but can enter and exit as they wish.

Some investment proposals

- ★ A leading company in fashion and footwear design
- ★ A historic five-star hotel in Syracuse (Sicily), a World Heritage Site
- ★ An extraordinary investment in Brunello di Montalcino, one of the world's best wines
- ★ An Italian family-business chocolate brand, ready to grow!
- ★ A company that has been operating in the Luxury Art & Design sector for over 40 years: Jewelry, SilverArt, Design and Furniture (high confidential operation)

More proposals and details in

investorvisa.it 

If you do not find an investment of your interest in our showcase, please contact direttore@investorvisa.it and we will help you find the opportunity you are looking for.



Jusweb Srl is a company established in 2003 and located in Viterbo, the capital city of Tuscia, Lazio.

It operates on a national level in the judicial publishing industry through the periodical *Immigrazione.it* online since 2005, focusing on foreigners' condition and international mobility of the individual. The periodical has been chosen by the Italian Ministry of Interior as a tool for revision for officers of Italian Immigration Offices.

JUSWEB srl
Via Marconi, 10 - 01100 Viterbo VT - Italia

Phone: +39 0761 092025
Fax: +39 0761 1912002
Email: info@jusweb.it
Web: www.jusweb.it

“İtalya’da sadık müşteriler edinmek her makine imalatçısının hayali”

“İtalya’nın tedarikte bölgeselleşme stratejisinin de etkisiyle Türkiye önemli bir tedarikçi adayı olarak görünüyor. İtalya biraz da daha fiyat odaklı bir ülke ama Almanya kadar potansiyeli var imalatçılarımız için.”



SANAYİ altyapısını, Türk makine sanayinde de sıklıkla rastladığımız şekilde, büyük oranda köklü aile şirketlerinin oluşturduğu İtalya belli sanayi grupları içerisinde bir araya gelen küçük ve orta ölçekli firmalarıyla dünya çapında markalar çıkaran güçlü bir ekonomi. Markalaşmanın, müşterinin kalite ve tasarım algısı üzerindeki etkisini İtalya’daki işletmelerin çalışma prensiplerinde yoğun olarak gözlemlemek mümkündür. Otomotiv, gemi yapımı, kimya, mobilya, tekstil ve konfeksiyon, deri eşya ve ayakkabı ile gıda gibi sürekli makine ve teçhizat yatırımı gerektiren alanlarda uzmanlaşan bu sanayi ülkesinde sadık müşteriler edinmek her makine ihracatçısının hayalidir.

İtalya ülkemizin Almanya, ABD ve Rusya gibi dünyanın önde gelen ekonomilerinin ardından en fazla makine ihraç ettiği 4. pazar konumunda bulunuyor. Makine imalatı alanında uzmanlaşan markalarıyla her ay yurt dışına 10 milyar dolara yakın satış yapan ülke, güçlü makine altyapısı olduğu halde Türkiye’den her ay 100 milyon dolara yakın makine ithal ediyor. AB sınırları içinde Almanya’dan sonra ikinci önemli ticari ortağımızla ilişkileri-

mizde bundan daha fazla potansiyel var. Makine ihracatçılarımız mallarının İtalya sınırlarını aşmasını AB’ye giriş imkânı olarak değerlendirirken, pek çok İtalyan şirket de ülkemizde kurdukları iş birliklerini alternatif pazarlara ulaşabilmek için bir fırsat olarak görüyor.

Türk makine sektörü olarak, İtalya’ya en fazla klima ve soğutma makineleri, tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, yıkama ve kurutma makineleri ile motorlar ve aksesuarları ihraç ediyoruz. Farklı alt sektörlerde de hareketlilik var. Gelecek senelerde özellikle reaktörler ve kazanlar, takım tezgâhları, inşaat ve madencilik makineleri ile pompa ve kompresörlerde benzer başarıları elde etmek istiyoruz.

“İTALYA’NIN POTANSİYELİNİ GÖZARDI EDEMEYİZ”

Geçtiğimiz yıl Rusya-Ukrayna Savaşı’nın gölgesinde, doğalgazda Rusya’ya bağımlı tüm ülkeler gibi İtalya da mevcut enerji politikasını gözden geçirmek durumunda kalmıştı. Akdeniz üzerinden enerji ticaretinde yeni arayışlara giren ülke, 2030 hedefleri için yenilenebilir enerji yatırımlarını artırma kararı almıştı. Bu durum; gerek yüksek



KUTLU KARAVELIOĞLU
MAIB Başkanı

faiz gerekse pahalı enerji ortamında makine teçhizat yatırımlarında kısa vadeli bir durgunluk anlamına geliyor. Ancak yakın vadede gerçekleşecek enerji altyapı yatırımlarında, İtalya’nın tedarikte bölgeselleşme stratejisinin de etkisiyle Türkiye önemli bir tedarikçi adayı olarak görünüyor. İtalya biraz da daha fiyat odaklı bir ülke ama Almanya kadar potansiyeli var imalatçılarımız için.

AB endüstrisine yüksek entegrasyon seviyemiz ve istikrarlı biçimde büyüyen üretim kapasitemizle bu ihtiyaca yanıt vermeyi hedefliyoruz. Ticari yakınlığımızı geliştirecek bir adım olarak Türkiye’nin Makinecileri markamızla, en sonucusu Haziran ayında düzenlenen ITMA Milano olmak üzere birçok fuarda yoğun reklam kampanyaları gerçekleştirdik. İtalya için, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da güçlü ve güvenilir bir çözüm ortağı olmayı sürdürmek istiyoruz.

“It is the dream of every machinery manufacturer to have loyal customers in Italy”

Kutlu Karavelioğlu

Chairman of the Machinery Exports Association (MAIB)

Italy, whose industrial infrastructure is largely composed of well-established family companies, as we often encounter in the Turkish machinery industry, is a strong economy that produces world-class brands with its small and medium-sized companies that come together within certain industrial groups. It is possible to observe the impact of branding on the customer’s perception of quality and design in the working principles of businesses in Italy. It is the dream of every machinery exporter to gain loyal customers in this industrial country, which specializes in fields that require constant investment in machinery and equipment, such as automotive, shipbuilding, chemicals, furniture, textiles and apparel, leather goods and shoes, and food.

Italy is the 4th market to which our country exports the most machinery, after the world’s leading economies such as Germany, the USA and Russia. The country, which sells nearly 10 billion dollars abroad every month with its brands specializing in machinery manufacturing, imports nearly 100 million dollars of machinery from Türkiye every month, even though it has a strong machinery infrastructure. There is more potential than this in our relations with our second most important trading partner after Germany within the EU. While our machinery exporters consider their goods crossing the borders of Italy as an opportunity to enter the EU, many Italian companies see the collaborations they have established in our country as an opportunity to reach alternative markets.

As the Turkish machinery industry, we mostly export air conditioning and cooling machines, machines used in agriculture and forestry, washing and drying machines, engines and parts to Italy. There is also activity in different sub-sectors. We want to achieve similar success in the coming years, especially in reactors and boilers, machine tools, construction and mining machinery, pumps and compressors.

KOLAY
BAŞVURUNUN
ADRESİ

iDATA[®]

iDATA, Türkiye’de İtalya ve Almanya
Büyükelçilik ve Konsolosluklarının vize
başvuruları için resmi olarak yetkilendirdiği
tek kurumdur.

www.idata.com.tr



Çifçinin Eli Ayağı Olan Teknoloji; Cofle



Cofle
Control Cables & Systems

COFLE TK Otomotiv Kontrol Sis. San. ve Tic. A.Ş.

İstanbul Anadolu Yakası OSB Gazi Bulvarı No:42 Tuzla / İSTANBUL / TURKEY Phone: +90 216 593 11 90

www.cofletk.com.tr

İtalya'nın en büyük Türk yatırımcısı Şişecam, kesintisiz büyümesini sürdürüyor

Cam ve kimyasallar sektörlerinin global oyuncusu Şişecam, Batı Avrupa'ya açılan kapısı olarak gördüğü ve en büyük Türk yatırımcı olduğu İtalya'da, iş birliklerini daha da geliştirip ülkedeki varlığını güçlendirmeye devam ediyor.



PROF. DR. AHMET KIRMAN
Şişecam Yönetim Kurulu Başkanı



TEMELLERİ 1935 yılında, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk tarafından cam sanayini kurmak için atılan, bugün ise 4 kıta ve 14 ülkede üretim faaliyeti gösteren cam ve kimyasallar sektörlerinin global oyuncusu Şişecam, yatırımlarını ve büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. İtalya operasyonları Şişecam'ın büyüme yolculuğunda önemli rol oynuyor. Şişecam'ın Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi Prof. Dr. Ahmet Kırman, İtalya'yı Şişecam'ın Batı Avrupa'ya açılan kapısı olarak gördükleri ve en büyük Türk yatırımcı oldukları bölgedeki iş birliklerini daha da geliştirip ülkedeki varlığını güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi. Prof. Dr. Kırman, bugün 25 bini aşan çalışanıyla faaliyet gösteren Şişecam'ın dünya çapındaki 45 üretim tesisleriyle, 150'den fazla ülkeye ürünlerini ulaştırdığını bildirdi.

2005 YILINDAN BERİ İTALYA'DA BÜYÜYOR

18 yıllık yatırım geçmişine sahip oldukları İtalya'da üç farklı iş kolunda faaliyet gösterdiklerini belirten Prof. Dr. Kırman, 2005 yılında Ostellato/Ferrara'daki krom bazlı kimyasallar firması Cromital'in yüzde 50'sini satın alarak İtalya'ya üretici kimliğiyle giriş yaptıklarını söyledi. 2011 yılında Cromital'in kalan hisselerini de satın alarak tek sahibi konumuna geldiklerini ifade eden Prof. Dr. Ahmet Kırman, "Cromital, bugün başta İtalyan deri ve metal kaplama sektörleri olmak üzere Avrupa'daki birçok sektöre giridi

sağlıyor. 2016 yılında Sangalli Vetro Porto Nogaro düz cam fabrikasını satın aldık" diye konuştu.

Bu yatırımla birlikte Avrupa'nın en büyük düz cam üreticisi haline geldiklerini söyleyen Kırman, "Bu satın alm Şişecam'ın Batı Avrupa düz cam pazarındaki rekabet gücüne önemli katkı yaptı. Şişecam İtalya'da düz cam alanındaki ikinci yatırımını 2018'de bu kez Sangalli Vetro Manfredonia fabrikasını satın alarak yaptı. Üretimi durmuş Manfredonia fabrikasını satın aldıktan sonra 1 yıl gibi rekor bir sürede yenileyip yeniden faaliyete geçirdik. Bu yatırımla, üretime ara vermeden önce fabrika-

da çalışan işçilere yeniden iş fırsatı sağladık. 204 kişiyi istihdam ettiğimiz fabrikada mimari cam pazarının en büyük üreticisi haline geldik" ifadelerini kullandı.

"LOJİSTİK AĞI İÇİN ÖNEMLİ YATIRIMLARIMIZ VAR"

Manfredonia fabrikasının hammadde tedariki ve cam taşıma operasyonları için Manfredonia Limanı'nın kullanıldığını dile getiren Prof. Dr. Kırman, "İtalya'da cam ev eşyası alanında da lojistik ve dağıtım ağı için önemli yatırımlarımız var. Nitelikli cam ev eşyası ürünleri ve yüksek servis standartları ile Avrupa'da hizmet veriyoruz" dedi.

Yılın Cama Değer Katan İnsanı Ödülünü Como'da aldı

Şişecam'ın İtalya'ya kattığı değer bugüne kadar çok sayıda ödülle de taçlandırıldı. Prof. Dr. Ahmet Kırman İtalya ve Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesine ve iki ülke arasındaki karşılıklı yatırımların geliştirilmesine verdiği katkılardan dolayı İtalya Dışişleri Bakanlığının önerisi ve İtalya Cumhurbaşkanlığı'nın kararıyla 2019 yılında "İtalya Yıldızı" nişanı ve "Şövalye" unvanını kazandı. Prof. Dr. Kırman bu unvanın

yanı sıra yine İtalya'nın önde gelen ekonomi yayın kuruluşlarından Le Fonti'nin ödül platformu Le Fonti Awards'ta Yılın En İyi Yöneticisi ödülünün de sahibi oldu. Prof. Dr. Kırman son olarak cam sektörünün Oscar'ı olarak kabul edilen ve Phoenix Ödül Komitesi tarafından verilen Yılın Cama Değer Katan İnsanı ödülünü de İtalya Como'da düzenlenen törenle aldı. Törene global iş dünyasının önde gelen temsilcileri katıldı.

Son olarak 2022 yılında da dünyanın önde gelen döküm refrakter malzemeleri üreticisi İtalyan Refel'i satın aldıklarını kaydeden Prof. Dr. Ahmet Kırman, "Yüksek kaliteli fused cast (eritmeli dökülmüş) refrakter üretimi ile öne çıkan Refel, yılda 6 Bin tonun

üzerinde üretim kapasitesine sahip. Bu üretim kapasitesiyle Refel, Çinli üreticiler hariç cam üretim tesislerindeki fırınlarda kullanılan global AZS refrakter kapasitesinin yüzde 20'ye yakını elinde bulunduyor. Refel satın alımımız, refrakter tedarik süreçlerimizin yönetilme-

si konusunda tedarik zincirinin kırılmasına bağlı riskleri bertaraf etmesi açısından da faydalı oldu" diye konuştu.

"TOPLAM YATIRIM 221 MİLYON DOLAR, YENİ FIRSATLARI TAKİP EDİYORUZ"

İtalya'da katma değerli ürün portföyünü geliştirmesini sağlayacak yeni yatırımlar konusunda fırsatları da takip ettiklerini dile getiren Prof. Dr. Ahmet Kırman, "Şişecam'ın İtalya'ya 2023 Ağustos sonu itibarıyla yaptığı yatırımlar yaklaşık 221 Milyon doları buldu. 2022 yılı sonu itibarıyla Şişecam'ın İtalya'dan yaptığı ihracat 170 Milyon dolara yakın. Şişecam ülkede yıllık 410 Bin ton düz cam, 5,4 Milyon metrekaare kaplamalı cam, 8,9 Milyon metreka-

re lamine cam, 8 bin 800 ton krom ve 6 Bin ton refrakter üretim kapasitesine sahip. İtalya'dan yaptığımız hizmet-hammadde satın alımları ise 52 Milyon doları aşıyor" ifadelerini kullandı.

Şişecam'ın, dünyanın en büyük iki soda külü üreticisinden biri ve krom kimyasallarında dünya lideri olduğuna değinen Prof. Dr. Kırman, şirketin güçlü büyüme hikayesinde İtalya'nın, 60 Milyona yakın nüfusu, 2 Trilyon doları aşan ekonomisi ve köklü sanayi geçmişiyle stratejik öneme sahip olduğunu ifade etti. Prof. Dr. Kırman, "İtalya'da 18 yıldır faaliyet gösteren Şişecam bugün ülkede krom, düz cam ve refrakter alanındaki faaliyetleriyle 600'ün üzerinde kişiye istihdam sağlıyor" dedi.

Şişecam Pursues Continuous Growth as the Largest Turkish Investor in Italy

Prof. Dr. Ahmet Kırman
Şişecam Chairman and Executive
Member of the Board of Directors

Prof. Dr. Ahmet Kırman, Şişecam Chairman and Executive Member of the Board of Directors, a global player in the glass and chemicals industries, announces that the company aims to further develop its cooperation and strengthen its presence in Italy. Şişecam is the largest Turkish investor in Italy and sees the country as the gateway to Western Europe.

Şişecam was established in 1935 by Mustafa Kemal Atatürk, the founder of the Republic of Türkiye, to set up the country's domestic glass industry. Today, Şişecam operates in 14 countries on four continents, pursuing its investments and sustainable growth at full speed. Operations in Italy play a key role in Şişecam's growth journey.

Prof. Dr. Ahmet Kırman described Şişecam's operations in Italy: "We deliver Şişecam products to more than 150 countries with our 45 production facilities and more than 25,000 employees around the world. On this journey, Italy is Şişecam's gateway to Western Europe. Today, we are the largest Turkish investor in Italy thanks to our acquisitions and investments in the country. Going forward, we aim to ramp up our cooperation and further strengthen our presence in Italy."

Four acquisitions in Italy

Stating that Şişecam operates in three different

business lines in Italy, where it has an 18-year investment history, Prof. Dr. Kırman provided the following information about Şişecam's operations in Italy: "In 2005, we acquired a 50% stake in Cromital, which operates in the field of chromium-based chemicals with a chromium compounds production facility in Ostellato/Ferrara. With this partial acquisition, we entered Italy as a manufacturer. In 2011, we acquired the remaining interest in Cromital and became its sole owner. Today, Cromital provides input to many industries in Europe, especially the Italian leather and metal coating industries. In 2016, we acquired the Sangalli Vetro Porto Nogaro flat glass plant. Thanks to this major investment, Şişecam became the largest flat glass manufacturer in Europe. This acquisition made a significant contribution to Şişecam's competitiveness in the Western Europe flat glass market. In 2018, Şişecam made its second investment in flat glass in Italy with the purchase of the Sangalli Vetro Manfredonia plant. After purchasing the non-operating Manfredonia facility, we renovated and reactivated the site in a record time of just one year. This investment provided job opportunities to workers employed by the plant before production was suspended. Thanks to this facility where we employ a 204-person workforce, Şişecam has become the largest producer in the European architectural glass market. Our Manfredonia plant uses the Manfredonia Port for raw material supply and glass transportation operations. We also have major investments in Italy related to our glassware logistics and distribution

network. Şişecam operates across Europe, offering exceptional quality glassware products and upholding high service standards. Finally, in 2022, we acquired Italy-based Refel, the world's leading refractories manufacturer. A sector standout with its high-quality fused-cast refractory manufacturing, Refel has an annual production capacity of over 6,000 tons. Excluding Chinese producers, Refel holds nearly 20% of the global AZS refractory capacity which is used in the furnaces of glass manufacturing facilities. Şişecam's acquisition of Refel has also allowed us to eliminate supply chain disruption risks in managing our internal refractory supply processes."

USD 221 Million investment

Prof. Dr. Ahmet Kırman indicated that Şişecam also closely monitors emerging opportunities for new investments that will enable the company to develop its value-added product portfolio in Italy. He elaborated, "Şişecam's investments in Italy amounted to about USD 221 Million as of the end of August 2023. Şişecam recorded exports from Italy of nearly USD 170 Million as of year-end 2022. Currently, Şişecam's operations in Italy have an annual production capacity of 410,000 tons of flat glass, 5.4 Million square meters of coated glass, 8.9 million square meters of laminated glass, 8,800 tons of chrome, and 6,000 tons of refractories. Our service and raw material purchases from Italy exceed USD 52 Million each year."

Prof. Dr. Kırman stated that Şişecam is one of the world's top two soda ash producers and the world

leader in chromium chemicals. He also pointed out that Italy plays a strategic role in Şişecam's strong growth story with its 60 Million population, USD 2 Trillion economy, and deep-rooted industrial history. Prof. Dr. Kırman also said, "Operating in Italy for 18 years, Şişecam presently employs more than 600 people for its chrome, flat glass, and refractory operations in the country."

'Glass Person of the Year' award presented in Como

The value added by Şişecam to Italy has been recognized with many awards to date. In 2019, Şişecam Chairman and Executive Member of the Board of Directors Prof. Dr. Ahmet Kırman was awarded with the honor of "Cavaliere" of the Order of the Star of Italy, upon the recommendation of the Italian Ministry of Foreign Affairs and the decision of the Italian Presidency. This honor was presented to Prof. Dr. Kırman for his contributions to strengthening economic relations and developing mutual investments between Italy and Türkiye. Prof. Dr. Kırman also received the 'Chairman of the Year' award at Le Fonti Awards, the award platform of Le Fonti, one of Italy's leading economic publications. Prof. Dr. Kırman was named 'Glass Person of the Year 2023' - widely known as the 'Oscar' of the glass industry and presented by the Phoenix Award Committee - at a ceremony held in Como, Italy. The ceremony was attended by leading representatives of the global business world.

Contital, Türkiye'yi, Avrupa ile Afrika arasında köprü olarak görüyor

Alüminyum ambalaj sektöründe faaliyet gösteren Contital, 2018 yılında girdiği Türkiye pazarında yaptığı üretimi Avrupa pazarına ihraç etmeye hazırlanıyor. Şirket, endüstriyel gıda üreticileri, toptancılar, distribütörler ve gıda dağıtım şirketlerine yönelik geniş bir ürün yelpazesi sunuyor.



TÜRKİYE'Yİ Orta Asya ile Avrupa arasında önemli bir köprü olarak gördüklerini belirten Contital Genel Müdürü Andrea Leo, Contital Türkiye bünyesinde düz ve lake alüminyum tepsilerden oluşan professional seri yanı sıra; alüminyum kapaklar, havayolu ikram hizmetler için kap ve kapak; alüminyum, kağıt ve plastik gıda ambalajında rulolar bulunduğunu kaydetti. Contital Türkiye'nin; İtalya, İngiltere, Güney Kore ve Kuzey Amerika gibi dünyanın dört bir yanında çok sayıda iştiraki bulunan grubun bir parçası olduğunu söyleyen Andrea Leo, "Şirketler entegre bir üretim zincirinde çalışıyor ve farklı boyut ve tipolojilerde alüminyum yemek tepsileri üretiyor: Wrinklewall, Smoothwall ve Semi-Smoothwall serileri, tek kullanımlık alüminyum tabaklar bulunuyor" dedi.

AR-GE BÖLÜMÜ YENİ FİKİRLERE KAPIARALİYOR

Leo, Contital Türkiye'nin özellikle tatlı ve tuzlu oda sıcaklığında saklanabilir unlu mamuller, catering ve restoranlar, soğutulmuş ve dondurulmuş hazır yemekler ve tatlılar için ideal



ANDREA LEO
Contital Genel Müdürü

olan Wrinklewall tepsileri ve uçak içi yemekler için ideal olan Airline yemek kapları ve kapakları sunduğu bilgisini verdi. Ar-Ge bölümünün her zaman yeni ürünler için harika fikirler aradığını dile getiren Leo, "Tüm ürünlerimiz pazarın ihtiyaçlarına göre özelleştirilmeli ve sürdürülebilir kalkınmanın ilke ve uygulamalarına saygı göstermek amacıyla geri dönüştürülebilir olmalıdır" ifadelerini kullandı.

"Türkiye'nin genç nüfusu önemli bir avantaj"

Contital Türkiye'yi 2018 yılında kurarken özellikle Ortadoğu ve Afrika ülkelerindeki pazar büyüme fırsatını dikkate aldıklarını ifade eden Andrea Leo, "Türkiye'yi Avrupa ile Ortadoğu arasında çok önemli bir köprü olarak görüyoruz. Türkiye'ye talep; genç nüfusu, alüminyumun geri dönüştürülebilirliği ve düşük çevresel etkisi konusundaki vizyonu nedeniyle artabilir. Şirketimizi kurduğumuzdan bu yana Türkiye pazarında pazar payımız açısından büyüyüyoruz. Her halükarda ihracatımız çok önemli ve amacımız Türkiye'de üretilen ürünlerle Avrupa pazarına girmek" diye konuştu. Leo, Türkiye'deki genç nüfusun sadece bilgi birikimi ve maliyetin düşürülmesi açısından değil, ürünlerin katma değerinin artırılması için de iyi bir fırsat sunduğunu anlattı.

Contital sees Türkiye as a bridge between Europe and Africa

Andrea Leo
Contital General Manager

Stating that they see Türkiye as an important bridge between Central Asia and Europe, Contital General Manager Andrea Leo noted that in addition to Professional Line of plain and lacquered aluminium trays, there are aluminium closures; containers and lids for airline catering; rolls in aluminium, paper and plastic food wrap within Contital Türkiye.

Stating that Contital Türkiye is a part of the group with many subsidiaries around the world such as Italy, the UK, South Korea and North America, Andrea Leo said, "The companies work in an integrated production chain and produce aluminum food trays in different sizes and typologies: Wrinklewall, Smoothwall and Semi-Smoothwall series includes single-use aluminum plates."

R&D department opens doors to new ideas

Leo informed that Contital Türkiye offers Wrinklewall trays, which are ideal for sweet and savoury ambient bakery, catering and restaurants, chilled and frozen convenience meals and desserts, and Airline food containers and lids, which are ideal for in-flight meals. Stating that the R&D department is always looking for great ideas for new products, Leo said, "All our products have to be customized according to the needs of the market and should be recyclable in order to respect the principles and practices of sustainable development."

"Türkiye's young population is an important advantage"

Stating that they took into account the market growth opportunity especially in the Middle East and African countries when establishing Contital Türkiye in 2018, Andrea Leo said, "Since we founded our company, we have been growing in terms of our market share in the Turkish market. In any case, our export is significantly important and our aim is to penetrate the European market with product manufactured in Türkiye." Leo explained that the young population in Türkiye offers a good opportunity not only in terms of knowledge and cost reduction, but also in increasing add value related to the product.

Recordati, Türkiye'de yatırımlarına devam ediyor

İtalya'da yaklaşık 100 yıl önce küçük bir eczane ile sağlık sektörüne adım atan Recordati, bugün 4 bin 300'den fazla çalışanı olan, İtalya Borsası'nda işlem gören uluslararası bir ilaç şirketi haline geldi. Recordati, yaygın ve nadir hastalıklar olmak üzere iki temel alanda faaliyet gösteriyor.



İLAÇ sektöründe faaliyet gösteren uluslararası şirket olan Recordati, faaliyetlerinde tıbbi yeniliklere odaklanıyor. Recordati Grup Başkan Yardımcısı, Ortadoğu, Afrika, Türkiye, Uluslararası Bölge Başkanı ve Türkiye Genel Müdürü Erdem Çınar şirket olarak, sağlığın bir ayrıcalık değil hak olduğuna inandıklarını söyledi. İtalya'da 1920'lerde eczane ile sağlık sektörüne adım atan şirketin, bugün 4 bin 300'den fazla çalışanıyla uluslararası bir ilaç grubu haline geldiğini kaydeden Çınar, "Recordati olarak dünyanın dört bir yanında yaşayan insanlara yardımcı olabilmek için olağanüstü çaba sarf ediyoruz" diye konuştu.

Recordati adının yaklaşık 100 yıldır yaşamı iyileştiren ve değiştiren ilaçlar alanında ön saflarda yer aldığına değinen Çınar, yaygın ve nadir hastalıklar olmak üzere iki temel alanda faaliyet gösteren uluslararası bir ilaç grubu olduklarını belirtti.

"80 MİLYON KUTU KAPASİTELİ ÜRETİM TESİSİ"

Dünyada yedi adet ilaç üretim tesisi, iki adet kimyasal tesis ve nadir hastalıklar için özel paketleme ve dağıtım

merkezi bulunduğunu söyleyen Erdem Çınar Türkiye'deki faaliyetlerini şöyle değerlendirdi: "Türkiye sağlık sektörüne 2008 yılından bu yana iki yerli ilaç firmasını bünyemize katarak girdik. Türkiye'de, merkez ofis, üretim ve geniş saha kadromuzla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2016'dan beri Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 80 milyon kutu kapasiteli üretim tesisimiz ve 41 ayrı ürün ve tedavi seçeneğimizle ilaç sektöründe sürekli büyüyerek faaliyetlerimizi hız kesmeden sürdürüyoruz."

"TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA İHRACAT"

Önümüzdeki dönemde de iki büyük yatırım projesini daha hayata geçirmek için çalışma yaptıklarını dile getiren



ERDEM ÇINAR

Recordati Grup Başkan Yardımcısı, Ortadoğu, Afrika, Türkiye, Uluslararası Bölge Başkanı ve Türkiye Genel Müdürü

Çınar, "Bunlardan biri olan yeni üretim hattı projemiz ile makine, ekipman yatırımı ve depolama alanının genişletilmesi için yatırım yapmayı ve bu yatırımlarla üretim kapasitesi artışı elde etmeyi planlıyoruz. Ayrıca bu hatta üretilen ürünlerin büyük kısmının ihraç edilmesi planlanıyor" dedi.

Çınar ayrıca, sürdürülebilir bir gelecek için, fabrikada güneş panelleri kurarak yıllık bazda tesisin faaliyetleri için ihtiyaç olan enerjinin bir kısmını üretmeyi hedeflediklerini aktardı.

"Sürdürülebilirlikte beş alana odaklandık"

Recordati Grup olarak sürdürülebilirlik planlarında beş alana öncelik verdiklerini bildiren Çınar bunları; hastaları önemsemek, insanları önemsemek, çevreyi korumak, sorumlu kaynak kullanımı, etik ve dürüstlük olarak sıraladı. Toplumun refahına katkıda bulunmayı ve sorumlu kaynak kullanımını şirket yükümlülüklerinin yerine getirilmesinden çok, ahlaki bir sorumluluk olarak gördüklerini vurgulayan Erdem Çınar, "Bu doğrultuda güvenli ve yüksek kaliteli ürünler tedarik ederken, etik, kalıcı ve sürdürülebilir bir şekilde büyümeye ve değer yaratmaya devam etmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

Recordati continues its investments in Türkiye

Erdem Çınar

Recordati Group Vice President President SPC Middle East, Africa, Turkey, International Region and General Manager Turkey

Recordati, an international company operating in the pharmaceutical industry, focuses on medical innovations in its activities. Recordati Group Vice President President SPC Middle East, Africa, Turkey, International Region and General Manager Turkey Erdem Çınar said that, as a company, they believe that health is not a privilege but a right. Noting that the company, which entered the health sector with a pharmacy in Italy in the 1920s, has now become an international pharmaceutical group with more than 4.300 employees, Çınar said, "As Recordati, we make extraordinary efforts to help people living all over the world."

"80 million box capacity production facility"

Stating that there are seven pharmaceutical production facilities, two chemical facilities and special packaging and distribution centers for rare diseases in the world, Erdem Çınar evaluated their activities in Türkiye as follows: "We have entered the Turkish healthcare sector by acquiring two local pharmaceutical companies since 2008. We continue our operations in Türkiye with our head office, production and large field staff. We continue our activities without slowing down by constantly growing in the pharmaceutical industry with our 80 million box capacity production facility and 41 different product and treatment options operating in Çerkezköy Organized Industrial Zone since 2016."

"Solar panels are installing in the factory"

Stating that they are working to implement two more major investment projects in the coming period, Çınar said, "With our new production line project which is one of them, we plan to invest in machinery, equipment investment and expansion of storage area and to increase production capacity with these investments. In addition, most of the products to be produced on this line are planned to be exported."

Çınar also stated that for a sustainable future, they aim to produce some of the energy needed for the facility's activities on an annual basis by installing solar panels in the factory.

"electrip" Avrupa'da elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği alanında pazar payını artırıyor

Zorlu Enerji bünyesinde elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği yapan Zorlu Energy Solutions (ZES), 2018 yılından bu yana pazarda önemli bir pay sahibi olurken, önümüzdeki dönemde bu payını daha da artırmayı planlıyor. Zorlu Enerji, electrip markasıyla Avrupa'da İtalya dahil 7 ülkede faaliyet gösteriyor.



İNANÇ SALMAN

Electrip Global Ltd Managing Director

TÜRKİYE'DE elektrikli şarj istasyonu işletmeciliğinde edindikleri deneyimi, electrip markasıyla Avrupa'ya taşımaya devam ettiklerini belirten Electrip Global Ltd Managing Director İnanç Salman "2022 yılında WrenHouse (WH) ile kurduğumuz ortaklık ile Electrip Global çatısı altında; WH ve Zorlu Enerji'nin enerji ve altyapı sektörlerindeki uzmanlığını birleştirdik" dedi. Electrip'in şarj işletmeciliği ve enerji verimliliği çözümleriyle Avrupa pazarında yeni bir oyuncu olduğunu dile getiren Salman, "Electrip ile Avrupa'da İtalya başta olmak üzere Fransa, Bulgaristan, Yunanistan, Polonya, Hırvatistan ve Karadağ dahil 7 ülkede aktif olarak faaliyet gösteriyoruz" dedi. İnanç Salman, gerek kamusal alanlar, gerekse yarı kamusal alanlar ve özel konutlarda son teknoloji ile donatılmış ve tamamı şirket bünyesinde



de geliştirilen yazılım çözümleriyle; müşteri odaklı ve kaliteli şarj deneyimi sağladıklarını aktardı.

"İTALYA PAZARI ÇOK HIZLI BÜYÜYOR"

Ayrıca müşterilerine, özel tasarımları Electrip platformu üzerinden kendi müşteri portföylerini yönetme imkanı sağladıklarını ifade eden Salman, "Avrupa'nın en yoğun noktalarında elektrikli araç şarj istasyonu işletmecisi konumlanmaya devam ederken; aynı zamanda enerji verimliliği çözümleri ile özellikle tüketimin

yüksek olduğu sektörlere hizmet sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz" dedi. İtalya'nın elektrikli araç kullanımında çok hızlı büyüme sağladığına vurgu yapan İnanç Salman,

2022'de 114 bin olan araç sayısının 2030'da 4 milyona ulaşmasının beklendiğini bildirdi. Bu radikal büyümenin ardından mevzuat düzenlemelerinin önemli bir yer tuttuğunu dile getiren Salman, yapılan son değişikliklerle 2026 itibarıyla her 60 km'de bir elektrikli araç şarj istasyonu olacak altyapı ihtiyacı ortaya çıktığını vurguladı.

"Avrupa'nın birçok ülkesini hedef pazarlar arasına aldık"

Avrupa genelinde de elektrikli otomobillerin pazar payının giderek büyüdüğünü ifade eden İnanç Salman, "Electrip olarak artan ihtiyaca cevap vermek için Doğu Avrupa'dan başlayarak Avrupa'nın birçok ülkesi hedef pazarlarımız arasında görüyoruz. Hali hazırda; İtalya, Fransa, Polonya, Karadağ, Hırvatistan, Bulgaristan ve Yunanistan'da başlayan faaliyetlerimizi diğer Avrupa ülkelerinde de sürdürüceğiz" diye konuştu. İnanç Salman, elektrikli araç piyasasının önümüzdeki 10 yıllık dönemde 226,3 milyar dolar büyüklüğe erişmesinin beklendiğini kaydetti."

"electrip" is increasing its market share in electric vehicle charging station management in Europe

İnanç Salman

Electrip Global Ltd Managing Director

Zorlu Enerji; which operates electric vehicle charging station in Turkey under ZES (Zorlu Energy Solutions); transfers its know-how abroad with "electrip" which already operates in 7 European countries including Italy, France, Bulgaria, Greece, Croatia and Montenegro.

Stating that they carried their experience in Türkiye in electric charging stations to Europe with the Electrip brand, Electrip Global Ltd Managing Director İnanç Salman said, "We combined the expertise of WH and Zorlu Enerji in the energy and infrastructure sectors, under the roof of Electrip Global and with the partnership we established with WrenHouse (WH) in 2022." Stating that Electrip is a player in Europe in charging management and energy efficiency, Salman said, "With Electrip, we are actively operating in 7 countries in Europe, including Italy, France, Bulgaria, Greece, Poland, Croatia and Montenegro." İnanç Salman stated that they produce solutions with their own software in every field, including private residences. Stating that they provide their customers with the opportunity to manage their own customer portfolios through the Electrip platform, Salman stated that they aim to offer energy efficiency solutions in addition to charging station management. İnanç Salman reminded that it is legally mandatory to install a charging station every 60 km until 2026.

"We have included many countries in Europe among our target markets"

Stating that the market share of electric cars is gradually growing throughout Europe, İnanç Salman said, "As Electrip, we see many countries in Europe, starting from Eastern Europe, among our target markets in order to respond to the increasing need. We will continue our activities, which started in Italy, France, Poland, Montenegro, Croatia, Bulgaria and Greece, in other European countries too." İnanç Salman emphasized that the electric vehicle market is estimated to increase to 226.3 billion dollars in the next 10 years.

İtalya'da üretime başlayan DESA dünya markalarıyla iş birliğini artıracak

Avrupa'nın birçok ülkesine önemli ihracatlar yapan DESA, İtalya'ya yaptığı yeni fabrika yatırımıyla global iş birliklerini artırmayı hedefliyor. Birçok markayla ortaklığı bulunan firma bölgedeki istihdamı da yaklaşık iki katına çıkaracak.

BUGÜN, Çorlu'da 20 bin metrekarelik kapalı alanda bir tabakhane, Düzce'de 10 bin metrekarelik kapalı alanda saraciye üretim tesisi, İstanbul Sefaköy'de ise 18 bin metrekarelik genel müdürlük binası ve ürün geliştirme tesisleriyle faaliyetlerini sürdüren DESA, İtalya'da 2023 yılında devreye alınan ve 2 bin metrekare kapalı alana sahip tesisinde çanta üretimi gerçekleştiriyor.

Şirket, Düzce OSB'de ise 60 bin metrekarelik yeni bir arsa alımı için de ön protokol imzaladı. İtalya yatırımının 2024 yılında Türkiye'deki tesislerde kapasite arttırımı ihtiyacı yaratacağını belirten DESA CEO'su Burak Çelet, bu beklentiyi karşılamak için şimdiden hazırlıklara başladıklarını bildirdi. Bugün itibarıyla toplam 115 mağazada müşterilerine hizmet verdiklerini söyleyen Çelet, dünyaca ünlü Samsonite markasıyla 24 yıllık distribütörlüğün ardından son 16 yıldır yüzde 40'ı DESA'nın, yüzde 60'ı Samsonite'in sahip olduğu ve Türkiye'nin yanı sıra Gürcistan, Azerbaycan, Suriye ve Kuzey Kıbrıs



BURAK ÇELET
DESA CEO'su

da faaliyet alanı içine alan bir ortaklık yürüttükleri bilgisini verdi.

"51 YIL ÖNCE ABD'YE DERİ ÇANTA İHRAÇ EDEREK BAŞLADIK"

ABD'li bir firmanın omuzdan askılı deri çanta talebini karşılamak üzere 51 yıl önce faaliyete geçen DESA'nın bugün Milano'da bulunan showroom'u aracılı-



"Yeni markalarla organik bağ kurmamızın önu açıldı"

İtalya'daki tesiste hem sıfırdan üretim yapacaklarını hem de Türkiye'de imal edilen komponentlerin İtalya'da ürün haline getirileceğini belirten Burak Çelet, bu yatırımın yeni markalarla organik bağlar kurulmasına da vesile olacağına inandığını vurguladı. İtalya'nın yanı sıra Londra, Düsseldorf, Milano ve Plovdiv'de de şubeleri ve satış ofisleri bulunduğunu ifade eden Çelet, "Bir yandan da iş birliği içinde olduğumuz Almanya menşeli milyonlarca aktif kullanıcıya sahip global bir pazar yeri olan Zalando ile Avrupa'daki satış hacmimizi arttırıyoruz" şeklinde konuştu. Çelet, önümüzdeki dönemde Asya ve Amerika kıtalarında da global pazar yerleriyle iş birlikleri planladıklarını söyledi.

ıyla 30'a yakın ülkeye ihracat yaptığını ifade eden Çelet, Türkiye'den İtalya'ya yapılan saraciye ürünleri ihracatının yüzde 70'ini tek başlarına gerçekleştiren

diklerinin de altını çizdi. Lüks segmentin önde gelen birçok markasıyla uzun yıllardır süregelen iş ortaklıklarının bulunduğuna değinen Burak Çelet, bu iş birliklerinden ilham alarak Toskana bölgesinde, dünyadaki pek çok lüks markanın üretim tesisinin bulunduğu bir bölgede yeni bir fabrika yatırımı tamamladıklarını ve Mayıs 2023 itibarıyla tesisi devreye aldıklarını söyledi.

İTALYA'DA İSTİHDAMI YAKLAŞIK 2 KAT ARTIRMAYI PLANLIYOR

Bu yatırımla birlikte iş birliği içinde oldukları markalarla coğrafi olarak yakınlaştıklarını vurgulayan Çelet, "Tesisimizde, Endüstri 4.0 uyumlu üretim makineleriyle, lüks segmentin önde gelen İtalyan ve Fransız markalarına yönelik, yüksek katma değerli bir üretim yapmaya başladık" dedi. Mayıs ayında 9 kişilik çekirdek kadroyla başladıkları üretimde, bugün 56 kişiye ulaştıklarını ifade eden Çelet, yıl sonuna kadar 100 kişilik kadroya ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

DESA, who started recently production in Italy, aims to increase her cooperation with global brands

Burak Çelet
DESA CEO

DESA, one of the most prominent retailers and manufacturers in the Turkish leather industry, continues today her activities with a LWG Gold accredited tannery in Çorlu encompassing 20 thousand sqmts, a state of the art leather goods production facility in Düzce encompassing 10 thousand sqmts and headquarters and product development facility in İstanbul encompassing 18 thousand sqmts. With the aim to strengthen her existing partnership with global luxury brands, the company has recently launched a brand new leather goods manufacturing facility of 2 thousand sqmts in the heart of Tuscany.

The company also signed a preliminary protocol for the purchase of a new land of 60 thousand sqmts in Düzce with the expectation that the new Italian facility will force the company to increase manufacturing capacity also in the Turkish facilities. In addition to being a manufacturer and retailer, DESA has also been a longstanding partner of Samsonite, the travel ware brand. After 25 years of distributorship, parties have decided to take this relationship to the next level and founded a Joint Venture partnership encompassing in addition to Türkiye also Georgia, Azerbaijan, Syria and Northern Cyprus. All of the retail operations for the Samsonite brands are undertaken by DESA and the JV in this territory. On the retail side, DESA currently operates 115 DESA and Samsonite branded shops.

"The journey started with exporting leather bags to a US company 51 years ago"

DESA was founded 51 years ago to meet the demand of a US company for leather bags with shoulder straps. The Company has completed her vertical and horizontal integration over the years and has become a manufacturer and exporter of leather, leather garments and all kinds of leather goods. Sharing that the company exports today her brand and products to over 30 countries via its showroom located in Milan, Burak Çelet underlines that DESA alone accounts for %70 percent of all leather goods exported from Türkiye to Italy. Pointing out that the Company has many long lasting partnerships with global brands around the world and especially in Italy, Burak Çelet stated that, inspired by these collaborations, DESA has invested in a new factory in Tuscany, where production facilities of

world's most prominent luxury brands are located.

"This investment will pave the road to new organic ties with luxury brands"

Stating that the Italian facility is equipped to deal with the entire production cycle as well as the completion of bags with components received from Türkiye, Burak Çelet emphasized that this investment will also help establish organic ties with new brands. Stating that DESA also has showrooms and/or offices in London, Düsseldorf, Milan and Plovdiv, Çelet stated that this investment in Italy would strengthen the global footprint of the Company. Burak Çelet also mentioned that the Company aims to increase her sales penetration in global markets via collaborations with prominent digital marketplaces around the world.

Çiftçinin eli ayağı olan teknoloji; COFLE

İtalya'da 1964 yılında kurulan Cofle; tarım, iş makinaları ve otomotiv ana sanayi üreticilerine üretim yapıyor. Şirket, yapmış olduğu üretimin yüzde 60'ını iç pazara satarken yüzde 40'ını ise Avrupa'ya ihraç ediyor.



HALİL BİLGİN
Cofle Türkiye Genel Müdürü

BAŞTA tarım sektörü olmak üzere iş makinaları ve otomotiv ana sanayine hizmet veren Cofle, ikinci kuşak Walter Barbieri tarafından yönetiliyor. Türkiye'de üretilen her 10 traktörden 9'unun üzerinde Cofle Türkiye bünyesinde üretilen ürünler bulunuyor. Şirketin 2021 yılında İtalya Borsasına açılarak yönetimine önemli bir yapı taşı eklediğini belirten Cofle Türkiye Genel Müdürü Halil Bilgin, sanayinin kritik dallarına yönelik üretim yaptıklarını bildirdi. Üretimin yüzde 60'ını Türkiye'deki ana sanayiye sunarken, yüzde 40'ını Avrupa'ya ihraç ettiklerini belirten Bilgin, bünyelerinde; SMD dizgi makineleri, robotik kaynak makineleri, sac parça imalatı, plastik ve metal enjeksiyon makinaları bulunduğunu aktardı. İstanbul'da 2 lokasyonda toplam 12 bin metrekare kapalı alana sahip olan şirketin bünyesinde 400 kişiye istihdam sağlandığı bilgisini veren Halil Bilgin, "2022 yılında 15 milyon adede yakın parça üretimi

yapan Cofle Türkiye, bu rakamı 2023 yılında yüzde 25 arttırmayı hedeflemektedir" diye konuştu. Bilgin, Cofle Türkiye'nin, İtalya, Brezilya, Hindistan ve Çin'de bulunan üretim fabrikaları ve Fransa'da faaliyet gösteren ticari firması ile iş birliği içerisinde kalarak faaliyetlerini desteklediğini söyledi.

YENİ NESİLLERE DAHA TEMİZ BİR DÜNYA BIRAKMA HEDEFİ

2019 yılından bu yana, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı tasarım merkezi ile TÜBİTAK projelerini de

hayata geçirdiklerinin altını çizen Bilgin, yeni ürün tasarımlarının kullanımları tarafından büyük beğeniyle karşılandığını aktardı. Sürdürülebilir bir gelecek ve yeni nesillere daha temiz bir dünya bırakma hedefi olan Cofle'nin karbon ayak izini azaltmak adına, araç filosunu yenileyerek elektrikli otomobil kullanımına da geçtiğini kaydeden Bilgin, "Son yıllarda, gelişen ve değişen teknolojileri yakından takip edebilen yetkin kadrosu sayesinde; sektöründe adından söz ettiren Cofle Türkiye, yenilikçi ve yaratıcı tasarımları ile ihtiyaç sahiplerine çözüm ortağı olmuş, bu vesile ile de üretim gamını ve ağını daha da geliştirmiştir" diye konuştu.

"Elektronik kontrol sistemlerinden, genişleme tankına kadar tüm ihtiyaçların tek adresi"

Cofle Türkiye bünyesinde üretilen ürünler: "Elektronik ve mekatronik kumanda sistemleri, Farklı kullanım amaçlı sensörler, Elektrik anahtar ve butonları, Operatör kontrol mekanizmaları, Elektronik el gazı sistemleri, Kol dayama mekanizması, Mekanik kumanda sistemleri, Vites kumanda sistemleri, El fren mekanizmaları, Genişleme tankı, Silecek suyu deposu, Stop lambası yuvası, PTO mekanizmaları, Valf kumanda mekanizmaları, Joystickler ve bunların yanında da kumanda teli ve aksamları."

Cofle technology being the hand and the foot of the farmers

Halil Bilgin
Cofle Türkiye General Manager

Cofle has been established in 1964 in Italy and operational in Türkiye since 1996. Cofle is providing solutions to its OEM customers, which are at the agriculture sector, construction equipment and the automotive industry. 60 percent of Cofle's products are sold for domestic market in Türkiye and 40 percent for export.

Cofle is managed by second generation Walter Barbieri. Among 10 tractors produced in Türkiye, 9 of them have Cofle Türkiye products. Cofle has opened the company to Italian Stock Exchange in 2021, which was a very important milestones as stated by Cofle Türkiye General Manager Halil Bilgin.

Cofle is producing critical and safety parts for the industry. Cofle offers 60 percent of the production to the OEMs in Türkiye, and 40 percent export to Europe. Bilgin stated that there are SMD pick and place machines, robotic welding machines, sheet metal parts manufacturing, plastic and metal injection machines within their structure. Halil Bilgin stated that Cofle Türkiye has a total closed area of 12 thousand square meters in 2 locations in İstanbul, employs 400 people. "Cofle Türkiye, which produced nearly 15 million parts in 2022, aims to increase this figure by 25 percent in 2023." Bilgin said that Cofle Türkiye supports its activities by cooperating with its production facilities in Italy, Brazil, India and China and its commercial company operating in France.

The goal of leaving a cleaner world to new generations

Underlining that Cofle Türkiye is implementing TÜBİTAK projects with the design center approved by the Ministry of Industry and Technology since 2019, Bilgin stated that the new product designs were greatly appreciated by the end users. Noting that Cofle, which aims to leave a sustainable future and a cleaner world to new generations, has renewed its vehicle fleet and switched to electric cars in order to reduce its carbon footprint, Bilgin said, "Cofle Türkiye, which has made a name for itself in the sector recent years, thanks to its competent staff that can closely follow developing and changing technologies, has become a solution partner for those in need with its innovative and creative designs, and has thus further developed its production range and network."

Investorvisa.it, İtalya'ya yatırım yapacaklara rehber oluyor

Yatırımcının ihtiyaçlarına ve göstergelerine göre seçilmiş yatırım fırsatları sunan veya bunları araştıran, giriş vizesi ve oturma izni başvurusu için nitelikli yardım sunan Investorvisa.it, İtalyan yasalarına göre bir şirket kurmak ve vergi alanındaki en iyi fırsatları belirlemek üzerine yardımcı olan uzmanlardan oluşan bir ekip.

JUSWEB srl CEO'su Raffaele Miele, temel olarak İtalyan şirketlerinin azınlık, çoğunluk veya hisselerinin tamamının satın alınmasını ifade eden doğrudan yabancı yatırımı önerdiklerini belirtti. Miele, yatırımcı vizesi için dünyanın en önemli kültürel mirası olan İtalyan mirasını geliştirmeye yönelik bağışların da yapılabileceğini bildirdi. İtalyan hukukunun, yatırım veya bağış koşullarını yerine getirenlere giriş vizesi ve oturma izni verdiğini kaydeden Raffaele Miele, "Bu, pek çok avantaj sağlayan ve AB dışındaki tüm yabancılarınkinden tamamen farklı bir yasal koşul sağlayan özel bir vizedir. Yatırımcının İtalya'da ikamet etme zorunluluğu yoktur; İtalyanca dilini öğrenmek zorunda değildir" dedi.

KOŞULLAR SAĞLANDIĞINDA VİZE HIZLI BİR ŞEKİLDE VERİLİYOR

Yatırımcının aynı zamanda Avrupa Birliği'nin tüm ülkelerinde serbestçe hareket edebildiğinin altını çizen Miele, "Yatırımcılara yönelik vize, yıllık sabit başvuru sayısının dışındadır ve tüm koşulları doğrulandıktan sonra 30-40 gün içinde hızlı bir şekilde vize verilir" ifadelerini kullandı. Raffaele Miele'nin

verdiği bilgilere göre vize için bir İtalyan şirketinin sermayesine en az 500 bin Euro veya yenilikçi bir start-up'a en az 250 bin Euro yatırım (sermayenin %100'ünün satın alınması veya şirketten veya bireysel hissedarlardan hisse satın alınması) yeterli. Söz konusu vizeyi alabilmek için gerekli bağış miktarı ise 1 milyon Euro ve bu bağışın; kültür, eğitim, göç yönetimi, araştırma, kültürel miras ve peyzaj restorasyonu alanlarındaki proje ve girişimlere yapılması gerekiyor.

100 BİN EURO VERGİ

Mali ikametgahlarını İtalya'ya taşıyan kişiler, yurt dışında kazanılan gelirler üzerinden vergi ödemeyi tercih edebiliyorlar. Vergi, bir şirkette tutulan 'nitelikli' hisselerin devrinden elde edilen sermaye kazançları hariç tüm gelirlere uygulanıyor. Ödenecek toplam vergi tutarı, gelir miktarına bakılmaksızın, bu seçeneğin geçerli olduğu her vergi dönemi için 100 bin Euro düzeyinde. Bu miktar, vize uzatmasına dahil olan her aile üyesi için her vergi dönemi için 25.000 Euro olarak uygulanıyor. Uygulama, başvuru sahibi tarafından istenilen zamanda geri çekilme seçeneğiyle 15 yıl sürüyor.



RAFFAELE MIELE
Jusweb srl CEO'su



Investorvisa.it is a guide for those who will invest in Italy

Raffaele Miele
CEO of Jusweb srl

Raffaele Miele, CEO of Jusweb srl, stated that they propose foreign direct investment, which basically means the purchase of minority, majority or all shares of Italian companies. Miele stated that donations to improve the Italian heritage, the most important cultural heritage in the world, can also be made for the investor visa. Noting that Italian law grants entry visas and residence permits to those who meet the investment or donation conditions, Raffaele Miele said, "This is a special visa that provides many advantages and a legal condition completely different from that of all foreigners outside the EU. The investor is not required to reside in Italy; it is not necessary to learn the Italian language."

Visa is issued quickly when conditions are met

Underlining that investors can also move freely in all countries of the European Union, Miele said, "Visas for investors are outside the fixed annual number of applications and a visa is issued quickly within 30-40 days after all conditions are verified." According to the information provided by Raffaele Miele, at least 500 thousand Euros to the capital of an Italian company or an innovative start-up investment of at least 250 thousand Euros (purchasing 100% of the capital or purchasing shares from the company or individual shareholders) is enough. The amount of donation required to obtain the visa in question is 1 million Euros and this donation should be made in projects and initiatives in the fields of culture, education, migration management, research, cultural heritage and landscape restoration.

Tax rate goes down to 10 percent

Income earned as an entrepreneur, employee or working investor in Italy is subject to 30 percent tax. For those whose new residence is in the Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sardinia and Sicilia regions, the tax rate decreases to 10 percent. Although this tax deduction is valid for 5 years of residence, it can be extended for another 5 years.

Vergi oranı yüzde 10'a kadar iniyor

İtalya'da girişimci, çalışan veya çalışan yatırımcı olarak elde edilen gelirler, yüzde 30 vergiye tabi tutuluyor. Yeni ikametgahın Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sardinia, Sicilia bölgelerinde olanlar için ise vergi oranı yüzde 10'a iniyor. Bu vergi indirimi 5 yıllık ikamet için geçerli olmakla birlikte, 5 yıl daha uzatılma imkanı bulunuyor.

iDATA, 10 ofislik yaygın hizmet ağı sayesinde vize başvurularını kolaylaştırıyor

Hükümetler ve diplomatik misyonlar için vize başvuru hizmetleri vermek üzere 2006 yılında kurulan iDATA Danışmanlık, Türkiye'de İtalya ve Almanya vize başvuruları için ülkelerin diplomatik makamlarının yetkilendirdiği tek kurum. Şirket 10 ofis ve 250'nin üzerindeki personeliyle yılda 400 binden fazla vize başvurusu kabul ediyor.



iDATA'NIN en önemli amacı, "operasyonlarını Konsoloslukların koymuş olduğu yüksek standartların da üzerine çıkartmak ve başvuru sahiplerine kolay ve konforlu bir başvuru deneyimi sunmak" olarak özetleniyor. Bunun için de teknolojik altyapı geliştirme, proses iyileştirme, hizmet kalitesi gibi konulara sürekli yatırım yapıyor. Başvurunun sonucu ile ilgili karar ve vizenin verilme süresi konsoloslukların yetkisinde olup, hazırlanması gereken evraklar konsoloslukların ve iDATA'nın web sitesinde tanımlanmış durumda. Ancak bu noktada en önemli konunun kişinin statüsüne ve gidiş amacına göre doğru ve eksiksiz bir dosya hazırlamak olduğu ifade ediliyor. Dosyanın hazırlanması için iDATA başvuru sahiplerine hem bilgilendirme hem de birbir destek hizmetleri sunuyor. Ayrıca iDATA Çağrı Merkezi de Türkiye'deki başvuru sahiplerine doğru ve eksiksiz bilgilendirme hizmeti sunuyor.

VİZE İÇİN GÖZDEN GEÇİRME PROSEDÜRÜNÜ KOLAYLAŞTIRMAYI HEDEFLİYOR

iDATA ofislerinde ayrıca; dosya hazırlamakta zorlanan kişilere Asistan veya Başvuru Destek Hizmetleri, başvuru formu doldurma, biyometrik fotoğraf çekimi, fotokopi ve çıktı gibi hizmetler sunuluyor. Çalışan kişilere mesai saatleri dışında esnek saatlerde başvuru yapma imkanı verilirken, pasaportlarını kargo veya motokurye ile teslim ederek başvuruyu kolaylıkla tamamlama imkanı

da sağlanıyor. Sunduğu destek hizmetleriyle doğru ve eksiksiz dosya ile başvuruyu teşvik etmeyi, vize için gözden geçirme prosedürünü kolaylaştırmayı hedefleyen iDATA, evrakların hazırlanması sırasında kişisel verilerin ve kişinin mahremiyetinin korunması ile veri güvenliğinin önemine de dikkat çekiyor. Şirket, kişisel verilerin muhafazası ve güvenliğini sağlama noktasında, dış temsilciliklerin koyduğu üst düzey standartlar çerçevesinde her türlü teknik ve idari tedbirleri alıyor.

Schengen dolandırıcılığı konusunda uyarı

Son dönemlerde dolandırıcılığın arttığı alanlardan birinin de Schengen vizesi başvuruları olduğuna dikkat çeken iDATA, "Schengen vizesi başvurularında Konsolosluklar tarafından yetkilendirilen kuruluşlara başvuru çok önemlidir. Bunun için hangi ülke için başvuru yapılacaksa ikamet edilen bölgedeki yetkisi, ofisi veya acente ile başvuru yapılacaksa bu kuruluşların yetkisi ve güvenilirliği araştırılmalıdır, sadece parasal kayıplar değil, kişisel verilerin ve kişisel evrakların da korunması da göz önüne alınmalıdır" uyarısında bulunuyor.

iDATA facilitates visa applications thanks to its widespread service network of 10 offices

Founded in 2006 to provide visa application services for governments and diplomatic missions, iDATA Consultancy is the only institution in Türkiye authorized by the diplomatic missions of the countries for Italy and Germany visa applications. The company accepts more than 400 thousand visa applications annually with its 10 offices and over 250 employees in Türkiye. The most important aim of iDATA is summarized as "to raise its operations above the high standards set by Diplomatic Missions and to offer applicants an easy and comfortable application experience". For this reason, it constantly invests in aspects such as technological infrastructure development, process improvement, and service quality. The decision regarding the outcome of the application and the duration of the visa issuance is under the authority of the Diplomatic Missions, and the documents that need to be prepared are defined on the websites of the Diplomatic Missions and iDATA. However, it is noted that the most important at this stage is the preparation of an accurate and complete file in accordance with the status of the applicant and the purpose of departure.

Aims to simplify the review procedure for visas

In iDATA offices, services such as Assistant or Application Support Services, application form filling, biometric photo taking, photocopying, and printing are offered to people who have difficulty preparing a file. While working people are given the opportunity to apply at flexible hours outside working hours, they are also given the opportunity to easily complete the application by delivering their passports by cargo or motor courier. Aiming to encourage applications with accurate and complete files and facilitate the visa review procedure with the support services it offers, iDATA also draws attention to the importance of data security and the protection of personal data and individual privacy during the preparation of documents. The company takes all kinds of technical and administrative measures to ensure the protection and security of personal data, within the framework of the high-level standards set by Diplomatic Missions.

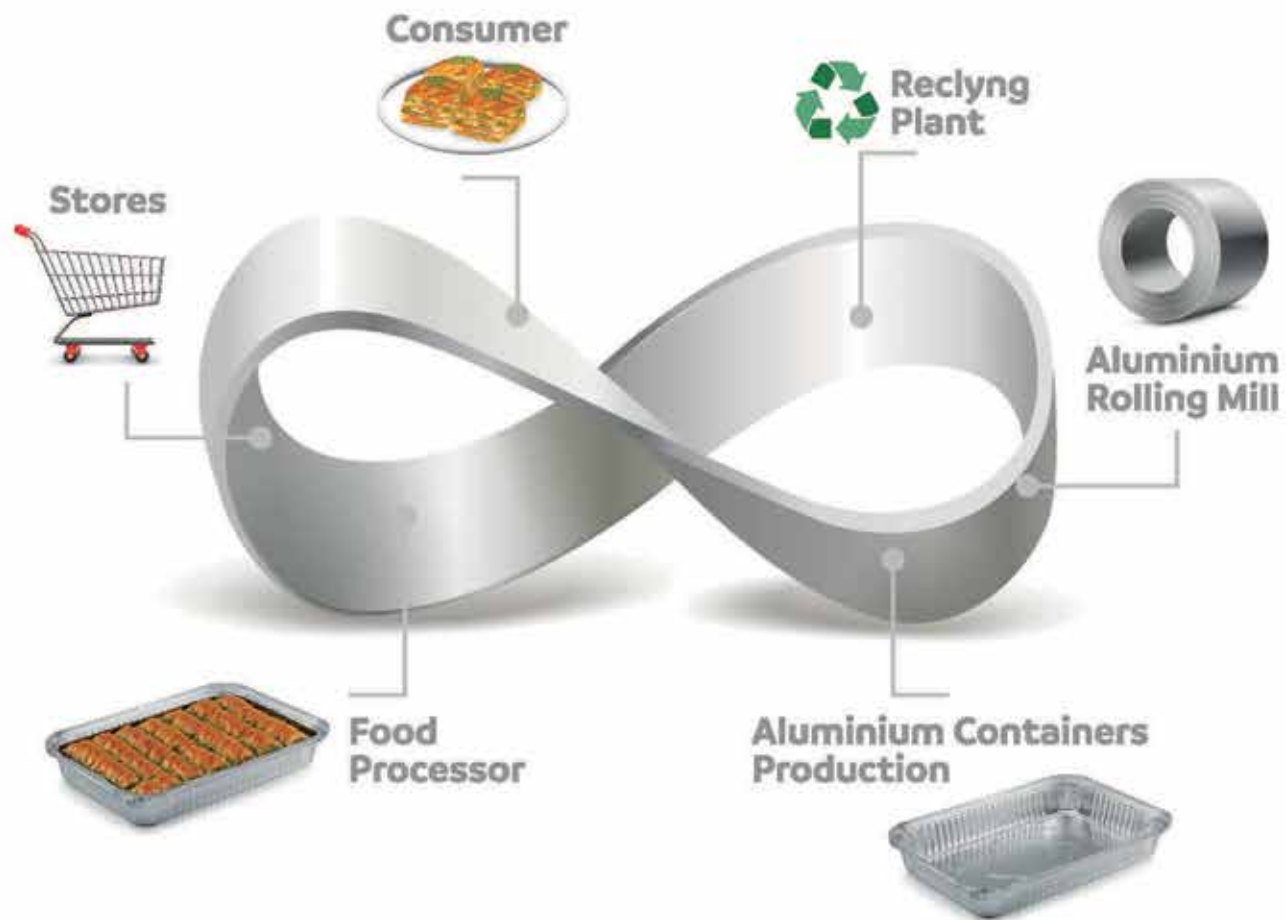


Recordati, İtalyan Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören, **üroloji, üroonkoloji, kardiyovasküler, genel tedaviler**, tüketici sağlığı ve nadir hastalıklar alanlarında faaliyet gösteren ve toplam da **4300'den fazla çalışanı** olan uluslararası bir ilaç grubudur. 1926 yılında kurulan Recordati'nin, dünyada **EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika), Amerika ve APAC (Asya, Pasifik)** bölgelerinde

yaklaşık **150 ülkede** faaliyetleri bulunmaktadır. Recordati olarak araştırma ve geliştirmeden üretime, ruhsatlandırmadan satış ve pazarlamaya **tam entegre operasyonlara sahibiz**. Biz sağlığın ve hayatı dolu dolu yaşama fırsatının bir ayrıcalık değil, bir hak olduğuna inanıyoruz. İnsanların yaşamlarının tüm potansiyelini ortaya çıkarmalarına destek olmak istiyoruz.



Aluminium: the infinite loop of *sustainability*



CONTITAL[®]
Turkey

www.contital.com