

KUYUM TIME

Aylık Kuyumculuk & Mücevherat Dergisi

Yıl: 18 • Sayı: 210 • Ağustos 2025

ANA SPONSOR
SAMSUN

EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW

29-31 AĞUSTOS 2025

Stand No: A 150

ES GOLD

ALTINDA SARAY KALİTESİ



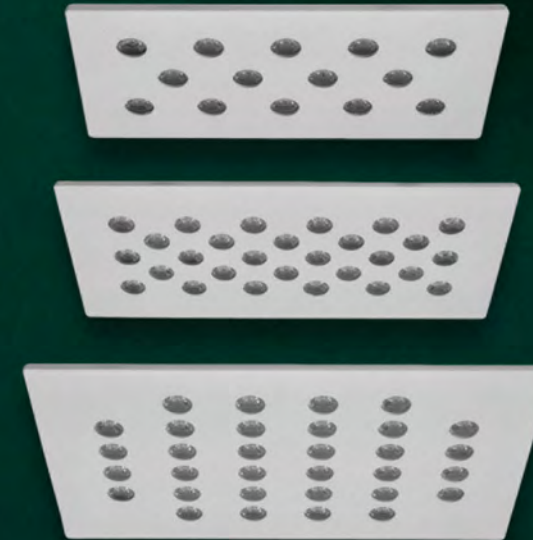
LAMPSAN

JEWELRY LIGHTING

İŞIĞINI YANSIT

Trend ürünleri ve konsept mekânlar için özel ürünleri LAMPSAN AYDINLATMA markamız ile size sunarak, tüketicilerin bir aydınlatma firmasından beklediği profesyonel hizmeti, satış ve satış sonrası desteğini daha kaliteli bir şekilde sağlayabilmek için, hiç bitmeyen enerjimizi canlı tutuyoruz.

2015 yılında çalışma hayatına "Işığını Yansıt" diyerek başlayan LAMPSAN AYDINLATMA, kısa zaman içinde mekan estetiği konusunda hem kendi bünyesinde hem de çözüm ortakları ile beraber çalışmakla birlikte daha keyifli ve zevkli ürünler üzerinde yoğunlaşmıştır..



LAMPSAN

JEWELRY LIGHTING

İŞIĞINI YANSIT

Altıntepe Mahallesi Gaziosmanpaşa Caddesi No:16/A Bayrampaşa / İSTANBUL

info@lampsan.com.tr

Tel: +90 (0212) 640 57 35

lampsanaydinlatma

www.lampsan.com.tr

SESA

www.sesagold.com

@sesagold

Mağaza : Mollafenari Mah. Şerefefendi Sok.
Ağaoğlu İş Merkezi No: 32/C 34120 Fatih/İSTANBUL







@KURTULAN24K
www.kurtulan.com
0532 216 76 60

Mesih



@MESIHKUYUMCULUK



Bayilerimiz
www.mesih.com/bayilerimiz

Yenibosna Merkez Mahallesi Ladin Sokak
Kuyumcukent Fabrika Bloğu 4 Giriş Kat Bahçelievler/İSTANBUL



0212 603 16 10



0532 059 44 60

E-mail: info@mesih.com



Mesih



ŞEVİ GOLD®
Hamdi Atak
Since 1986



+90 212 603 18 20



ŞEVİ GOLD®
Hamdi Atak
Since 1986



Yenibosna Merkez Mahallesi
29 Ekim Cad. Fago Plaza No: 51
Bahçelievler İstanbul



Dünyaya Açılan Kapınız



THE JOURNEY HAS JUST BEGUN...



Hat Gold®

SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW

29-30-31 AĞUSTOS 2025
HALL: A STAND NO: 101

TÜRKİYE İSTANBUL
HATİBOĞLU KUYUMCULUK
Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu
Zemin Kat 4 Sk. No:6
Yenibosna Bahçelievler
+90 212 511 03 45
info@hatgold.com

KUYUMCUKENT AVM
HATGOLD 22KT - HAT DIAMOND
Kuyumcukent AVM Bloğu
Pırlanta Sok. No:186
Yenibosna - Bahçelievler
+90 212 511 03 45
info@hatgold.com

U.A.E / DUBAI
İSTANBUL JEWELLERY
P.O. Box: 241515
Zone 4: Floor 4, Room #99
Gold Center Building Deira,
Dubai - U.A.E
+971 4 2276922
istanbuljewcustoms@gmail.com



VIZYON GOLD

2006

T: +90 (212) 526 64 65 - 66 - 67 E-mail: info@vizyongold.com.tr

www.vizyongold.com.tr



VIZYON GOLD

2006

Kapalıçarşı, Taya Hatun Mah. Aynacılar Cad. No: 12 Fatih - İSTANBUL

SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW

ANA SPONSOR
29-31 Ağustos 2025
Stand No: A 150



ALTINDA SARAY KALİTESİ

Merkez:

Tavukpazarı Yeşilsaray İşhanı
No: 87 Çarşıkapı/ İstanbul
Tel(1): +90 (212) 520 50 21
Tel(2): +90 (212) 514 80 69

Kuyumcukent Toptan Şube:

Yenibosna Merkez Mah. Kuyumcukent
Atölye Bloğu Zemin Kat. 7.Sokak No:10
Bahçelievler/ İstanbul
Tel: +90 (533) 966 06 79

Merzifon Toptan Şube:

Harmanlar Mh. Avcı Sk. No:2
Merzifon - Amasya
Tel: (0358) 513 28 41

www.esgold.com.tr [esgoldjewellery](https://www.instagram.com/esgoldjewellery)



SEWA GOLD



sewa_gold01

Akkapı Mah. Dağlıoğlu Sok. No: 33 /1A Seyhan-Adana
serdargulasi@hotmail.com



SEWA GOLD

İletişim: 0532 675 67 65



Kendi üretimimiz
%100

www.altiner.net

Kuyumcukent Atölye Blğ. 1. Kat 5. Sok. No: 22 Yenibosna İSTANBUL - TÜRKİYE
T: +90 212 603 19 98 G: 0533 740 47 30

EREN HAS GROUP



EREN HAS GÜMÜŞ

Mollafenari Mah.
Kürkçüler Pazarı Sk. No: 27
Çemberlitaş - İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 51-54-56-57

info@erenhasgumus.com.tr
www.erenhasgumus.com.tr



EREN ALTIN

Yenibosna Merkez Mah. Kuyumcukent Sok.
29 Ekim Cad. Atölye Bloğu
2.Kat 3. Sk.No: 21
Yenibosna - Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 603 13 00 - 603 13 01
Tel: 0212 603 10 93

info@erendegerlimadenler.com.tr
www.erendegerlimadenler.com.tr



ERN KIYMETLİ MADENLER

Beyazıt Mahallesi Çarşıkapı
Nuruosmaniye Cad. No: 35
Fatih/ İSTANBUL

info@ernkiymetlimadenler.com
www.ernkiymetlimadenler.com



HER KOŞULDA İŞ ORTAĞINIZ...

 erenhasgroup



**EHG YETKİLİ
MÜESSESE A.Ş.**

HER KOŞULDA İŞ ORTAĞINIZ...



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. Kuyumcukent No: 4/2114
Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 53 info@ehgdoviz.com

www.ehgdoviz.com



M Bayer

JEWELLERY | DESIGN

☎ 0212 522 22 66 ☎ 0212 514 48 74

📷 mehmetbayirjewellery.com 📷 ozbayirkuyumculuk

🌐 www.mbayirjewellery.com ✉ info@mbayirjewellery.com ✉ bayirmehmet157@gmail.com

🏠 Mollafenari Mah. Bileyiciler Sok. Mermer İş Hanı No: 27/49 Kapalıçarşı / İSTANBUL



OTOMATİK KİMLİK TESPİTİ

Banka hareketlerinin tamamında, müşterinizin ad-soyad, IBAN ve T.C. kimlik numarası gibi kişisel verileri şifrelenmiş olarak saklanır.



MASAK ve OFAC SORGUSU

Tüm işlemler, kara para aklama ve terörizmin finansmanının önlenmesi kapsamında, Malvarlıkları Dondurma sorgusuna tabi tutulur ve sistem tarafından otomatik olarak kontrol edilir.



KUR HESAPLAMASI

Hareketin gerçekleştiği anda, Merkez Bankası ve serbest piyasa verileri kullanılarak Has Altın, USD, EURO ve TL bazında gerekli hesaplamaları yapar ve kayıt eder.

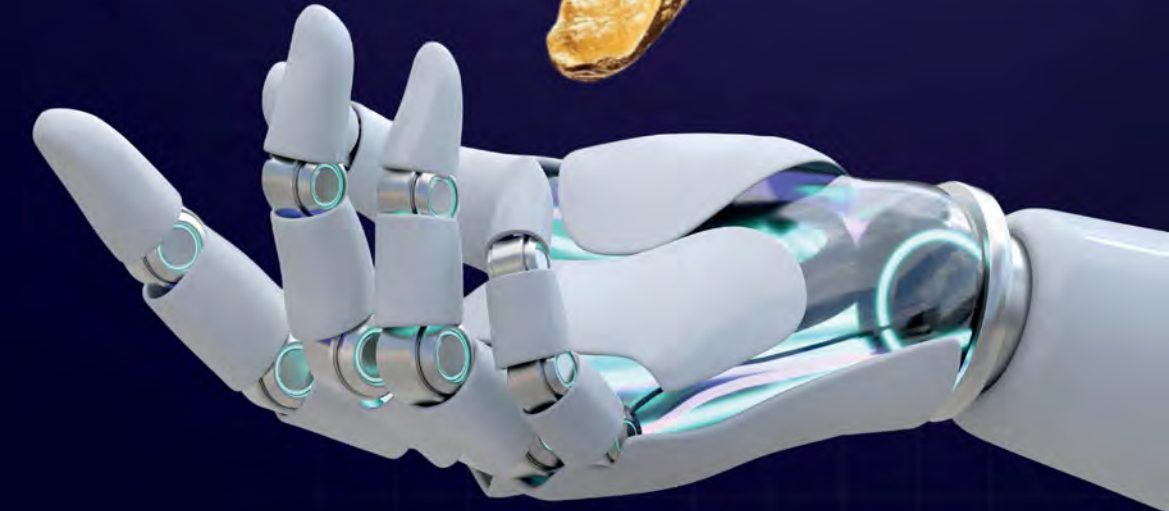


e-FATURA ve GİDER PUSULASI

Hareketlerde belirlenen kriterlere göre işçilik hesaplaması yapılarak toplu ve otomatik olarak resmileştirilir.



Kuyumcu Yapay Zekasıyla Tanışın!



SarrafPro, kuyumcuların iş süreçlerini kolaylaştırmak için tasarlanmış, **Banka Entegrasyonu** ve **Yapay Zeka Destekli Otomasyon** özelliklerine sahip güçlü bir yazılımdır.

sarrafpro

*Sarraf Pro Backhub yazılımı iştirakidir.

sarrafpro

Sunum Talep Edin;
0532 789 0335
www.sarraf.pro — bilgi@sarraf.pro



ALTIN MARMARA
KIYMETLİ MADENLER A.Ş.

Google Play



Download on the
App Store



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. No: 4/1102
Kuyumcukent Atölye Bloğu 1.Kat 3. Sk. No: 14
Bahçelievler / İSTANBUL
T: +90 212 603 11 33 / +90 212 603 11 63

www.altinmarmara.com
info@altinmarmara.com



ALTIN MARMARA
KIYMETLİ MADENLER A.Ş.

Genel Koordinatör
Reklam Rezervasyon
Banış AYDEMİR
info@kuyumtime.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Büşra AYDEMİR
info@kuyumtime.com

Görsel Yönetmen
Selin VARTAN
grafik@kuyumtime.com

Katkıda Bulunanlar
Mehmet Ali YILDIRIMTÜRK
Dr. Ahmet ARPACI
Fazıl ÖZEN

KUYUMTIME
Kuyumtime Yayın Gurubu ürünüdür.
Yazı ve fotoğrafların tüm hakları
Kuyumtime Dergisinde
yayınlanan ilanların sorumluluğu
sahiplerine aittir.

Yönetim Yeri
Yenibosna Merkez Mahallesi
Ladin Sokak Kuyumcukent
2. Plaza 2. Kat No: 8
Yenibosna - İSTANBUL
Gsm: +90 552 222 11 08
www.kuyumtime.com
info@kuyumtime.com

Basım Yeri
İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 EKİM Cad. No: 11
Yenibosna - İSTANBUL
Tel: 0212 454 35 08

M.Necati AYDOĞDU
Akbank 177
Nuruosmaniye Şubesi
IBAN: TR 150004600177888000070851
TEB 254
Nuruosmaniye Şubesi
IBAN: TR 610003200025400000015886

"Bu dergi Basın Meslek İlkelerine
uymayı taahhüt eder"

 kuyumtimeofficial

 www.kuyumtime.info

Başyazı



DÜĞÜN SEZONUNUN DA TADI KAÇTI!

Kuyumcu dostlarımız, Sevgililer Günü, Anneler Günü, Babalar Günü ve özellikle yaz düğün sezonunu işlerin hareket kazanması nedeniyle hep iple çekirdi. Ama, son zamanlarda işletmelerin yıllık cirosunda yüzde 25-30 yer tutan bu özel günlerin de pek bir anlamı kalmadı. Nişan ve düğün organizasyonlarıyla piyasaya canlılık katan atölyeleri hareketlendiren yaz sezonunun da tadı kaçtı. İşim gereği her ay Anadolu'dayım, onlarca şehri geziyorum ve gözlemliyorum. Düğün hareketliliği, bu yıl geçmiş yılların gerisinde kalmış gibi gözüküyor. Yüksek enflasyon ortamı ve ekonomideki sıkıntılar, sahaya da yansıyor. Alım gücünün düşmesi, takı alışverişinde kendini gösteriyor. Kuşkusuz, ekonomideki sıkıntılar, evlenen çiftleri ve ailelerini de zor durumda bırakıyor. Diğer yandan büyük umutlar ile beklenen gurbetçi vatandaşlarımız da; artık eskisi gibi altın almıyor.

Piyasada genelde hareketlilik, altındaki fiyat artışlarının zirveye çıktığı dönemlerde yaşıyor. Bu süreçte de talep yatırımlık olarak ifade edilen ziynet altınları ve bilezik grubunda yoğunlaşıyor. Sadece yatırımlık ürünlerde geçici olarak gözlenen bu canlılık, doğal olarak tüm sektörün beklentilerini karşılayamıyor. Burada bir konunun altını çizmek isterim. Ekonomik koşullar ne olursa olsun Türk kadını altına düşkün, eline para geçti mi altına yatırım yapıyor. Haziran ayında okulların tatil olmasıyla birlikte perakendecilerin işlerinin düştüğünü görüyoruz, umarız, Eylül ayında yeni eğitim-öğretim dönemi açıldıktan sonra piyasada ticari canlılık başlar.

İşlerin azaldığı ve piyasaların sıkıştığı dönemlerde bazı sorunlar da gündeme geliyor ne yazık ki... Piyasada özellikle esnaf arasında ödememe, ödeyememe sorunları çoğaldı. Unutulmamalı ki kriz ve sorunların yoğunlaştığı dönemler, aynı zamanda kendi bünyesinde fırsatları da barındırıyor. Reklam ve tanıtım çalışmalarına bütçe ayıran, Ar-Ge ile yenilik yapan, kaliteli model ve koleksiyonlara imza atan firma ve markalar avantaj sağlayarak bir adım öne çıkıyor. Türkiye'nin ve Avrupa'nın en iyi dergisi olan KUYUMTIME, dağıtımlarına aralıksız devam ediyor. Bu satırlar aracılığıyla kuyumcu dostlarımıza ve firmalarımıza daha önce yaptığımız bir çağrıyla yineliyorum. Reklam veren firmalar, reklam verdikleri dergileri araştırınsınlar. Hangi dergi dağıtıyor araştırıp öğrensinler. Hangi vilayette kuyumcu tanıdıkları veya Oda ve dernek başkanları varsa sorgulasınlar. Araştırma yaptıktan sonra ona göre ilan versinler. 29-31 Ağustos tarihleri arasında Samsun'da ilk kez yapılacak kuyumculuk fuarının Karadeniz başta olmak üzere yakın illere hareket getirmesi bekleniyor. Samsun Kuyumculuk Fuarı'nın sektöre yeni bir nefes ve canlılık getirmesini diliyorum.

Sağlıkla kalın...

M. Necati Aydoğdu

EKOL

altın



KAMEROĞLU GROUP

www.ekolaltin.com

 ekol_22

34 Ariş Pirlanta'dan
"Melahat Aksel Kadınlar Kupası"
birincisine çok özel ödül

38 Ali Yazıcı Trabzon Hasırı ve
kazaziye için uluslararası
tescil başvurusu

42 Akın Bozkurt: Esnaf ile kurulan
güçlü, samimi iletişimin
meyvelerini topluyoruz

44 Deneyimli kuyumcu
Nevzat Şakar; 'Kuyumcu
Güvenilir İnsan' profili
kaybolmaya başladı!

46 SADETTİN SARAN,
FENERBAHÇELİLERLE İKO'DA
BULUŞTU

48 46 yıllık kuyumcu Selim Erkan:
Perakendede başarının yolu;
disiplin ve kaliteden geçiyor

52 Haser'de hedef;
mağazalaşarak dünyaya
ismini duyurmak!

54 AgaOne, Singapur'un başarılı
örneği olarak gösterildi




ÇETİROL
JEWELRY



“Ariş Pirlanta, İstanbul Atlı Spor Kulübü tarafından düzenlenen IASK Nuri Oğlakçı Kupası müsabakaları arasında yer alan “Melahat Aksel Kadınlar Kupası” birincisi Hatice Büşra İpşirli ‘ye çok özel bir ödül verdi. Ariş Pirlanta kadınların gücünü ve zarafetini temsil eden projelerinde yer almaya ve onların ilham verici hikayelerine ışıltıları ile eşlik etmeye devam ediyor.”

Ariş Pirlanta’dan “Melahat Aksel Kadınlar Kupası” birincisine çok özel ödül



İstanbul Atlı Spor Kulübü tarafından düzenlenen IASK Nuri Oğlakçı Kupası müsabakaları arasında yer alan ilk kadın millî binicimiz Melahat Aksel anısına düzenlenen ve sadece kadınların katılımıyla gerçekleşen geleneksel “Melahat Aksel Kadınlar Kupası” gerçekleşti.

Ariş Pirlanta tarafından özel olarak tasarlanan asaletin, gücün ve özgürlüğün sembolü olan “Pirlantalı At Kolye” ödülü 125 cm yüksekliğindeki barajlı kupasını kazanan Hatice Büşra İpşirli ‘ye Ariş Pirlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzelış tarafından takdim edildi.

Zarafet ve Işıkla Buluşan “At Figürlü Kolye”

Ariş Pirlanta tasarımcılarının özel olarak hazırladığı, asaleti, özgürlüğü ve gücü simgeleyen at figürlü kolye, sevginin evrensel sembolü kalp ile buluşarak zarafeti yansıtıyor. İnce işçilikle tasarlanmış özel tasarım kolyede yer alan kalp şekli sevginin gücünü anlatırken, at kafası motifi asil ruhları ve özgür kalpleri yansıtarak pirlantanın ışıltı ise hayat buluyor. İhtişamın ve asil duruşun zarif temsili olan pirlantalı at kafası motifi, kalp formunun içinde göz alıcı bir şekilde yerini alıyor. Bu özel tasarım kolye, yalnızca takı değil, aynı zamanda yaşam boyu devam eden hayat tarzınızın imzası da oluyor.

Kusursuz İşçilik

Usta zanaatkarlığın ve kusursuz işçiliğin birleşimiyle hayat bulan bu nadide parça, ışıltısını seçkin pirlantalardan alırken, özgürlüğün ve gücün sembolü at figürüyle karakterinize anlam katıyor. Kalp kıvrımı ise, sevginin estetikle buluştuğu noktayı temsil ediyor. Ariş Pirlanta, bu eşsiz kolyeyi prestij, zarafet ve derin anlamları tek bir tasarımda buluşturarak, özel anlarını taçlandırmak ve stilini ön plana çıkarmak isteyenler için özel olarak tasarladı.



miro®



Fabrika: Sanayi Mh. Sancaklı Cad. Çarşı Sk.
No:1-7 Kat:2-3 Güngören / İstanbul
☎ +90 532 666 42 32
☎ +90 (212) 642 11 46 - 47

Mağaza: 29 Ekim Cd. Ladin Sok. Kuyumcukent
No:4 Avm No:345 Yenibosna
Bahçelievler / İstanbul
☎ +90 212 603 26 69

🌐 www.miragold.com
✉ info@miragold.com
📱 miragold_tr

Aykut Erhan:

Ticarete kalite çıtasını yüksek tutan firmaların, fuarı da kaliteli olur...



2025 yılı, Es Gold için nasıl geçiyor?

İstanbul'da Nisan ayında güzel ve verimli bir fuar geçirdik. Es Gold satış noktalarımız ve ülkemiz genelinde faaliyet gösteren sektörümüzdeki mağazacılarımız, standımıza her yıl olduğu gibi kıymetli ziyaretlerde bulundular.

Bu yıl, özellikle altındaki kota uygulaması ile ortaya çıkan fiyat farkları nedeni ve yüksek faizler ile TL'nin mevduata yönelmesi alışverişe olumsuz yansıdı.

Buna rağmen içinde bulunduğumuz şu günlerde 40. Yıl ve ikinci kuşak olarak faaliyet gösteren bir firma olarak müşterilerimize aralıksız sunduğumuz tedarik ve hizmetlerimiz sayesinde zorlu ekonomik piyasa koşullarında bile her daim en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

“Samsun Fuarı'na ana sponsor olarak destek veren Es Gold Kuyumculuk, organizasyona yeni, güncel ve geniş ürün yelpazesi ile damgasını vuracak... Ana sponsorluk ile sektörde yoğun faaliyette bulundukları bölgesine daha etkin hizmet götürmeyi hedeflediklerini belirten Es Gold Kuyumculuk firma sahibi Aykut Erhan, “Biz, fuara iyi hazırlandık. Takdiri Cenab-ı Allah'a ve kıymetli müşterilerimize aittir” dedi.”



Cankoray Erhan - Aykut Erhan

Sezon için müşterilerinizin en çok talep ettiği ürün grubu hangisi?

Es Gold olarak; vizyonumuz gereği üretimde en son teknoloji kullanarak tasarım odaklı ve kaliteyi ön planda tutan, modern takılar üreten firmalar ile işbirliği yapıyoruz.

Glaballeşen dünyada insanların dijital medya aracılığı ile farklı kültürlerle hızlı ulaşabilmesi sebebiyle hangi ürün grubu daha çok tercih ediliyor sorusuna sağlıklı bir cevap verilebilmesi mümkün değil.

Netice itibarı ile tüm nihai tüketicilere herkesin tarzına uygun takılar sunabildiğimizden her kesime hitap edebiliyoruz.

Samsun'da yapılacak ana sponsorluk konusunda neler söylemek istersiniz?



Geçtiğimiz yıl, ESFA Fuarı'na firma sahibi Faruk Aşık tarafından bize teklif geldi, biz de Babaannemizin memleketi olmasından dolayı bir yanımız Samsunlu olduğu için ana sponsorluğun bize çok yakışacağını düşündük. Aynı zamanda, bölgede çok fazla bayilik verdiğimiz dostlarımız, iş ortaklarımız olduğu için Nisan İstanbul Fuarı'ndan sonra yeni bir buluşmanın faydalı olacağına inanıyoruz. Fuarı İstanbul'da ve Karadeniz'de çok değerli, kaliteli işler yapan firmalar da katılıyor.

Bizim insanımız, her şeyin en güzeline layıktır. Kendimiz için nasıl iyi şeyler istiyorsak aynı şekilde işimize yansıtarak müşterilerimiz içinde istiyoruz.

Samsun Fuarı'nın hem bizim, hem de bölgemiz için önemli bir organizasyon olduğu kanaatindeyim.

Samsun Fuarı'nın hareketli ve heyecanlı geçeceğine inanıyorum. Fuar ile bölgemizde altın ticaretinin gelişmesi, kaliteli ve karakterli işlerin yapılmasını temenni ediyorum.

Firma olarak fuardan beklentileriniz nelerdir?

Öncelikle bölgemizi tanıtmayı hedefliyoruz. Kıymetli esnafımızın Tüm Karadeniz, İç Anadolu, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinden fuar ziyaret etmek için geleceklerine inanıyorum.

Bu vesile ile müşterilerimizle daha iyi ve farklı bir ortamda iletişim kurarak ileriye yönelik daha verimli çalışmalar yapmayı hedefliyoruz...

Trabzon Kuyumcular Odası, özel hazırlık yapıyor Trabzon Hasırı ve kazaziye için uluslararası tescil başvurusu

“Hasır bilezik ve kazaziye ürünleri için ulusal bazda coğrafi işareti alan Ali Yazıcı başkanlığındaki Trabzon Kuyumcular ve Saatçiler Odası Yönetimi, şimdi de aynı yöresel modeller için uluslararası tescil/coğrafi işareti almak için çalışma yürütüyor. Başkan Yazıcı, kazaziye ve Trabzon Hasır bileziğinin dünyada da tescil edilmesi durumunda gelecek kuşaklara güzel bir hediye bırakmış olacaklarına inanıyor.”

Trabzon Kuyumcular ve Saatçiler Odası Başkanlığı'ni üç dönemdir yürüten Ali Yazıcı ve Yönetim Kurulu Üyeleri, geçen süre içerisinde hasır bilezik ve kazaziye ürünlerinde coğrafi işaretlerinin alınması, bilezikte ikinci el satışlarının engellenmesi ve ayar evleri açılması başta olmak üzere

meslektaşları için birçok önemli projeye imza attı. Başkan Ali Yazıcı, görev süreleri içerisinde hayata geçirilen projelerin yanı sıra, tamamlayamadıkları konular olduğunu söyledi. Trabzon Kuyumcukent projesini rafa kaldırdıkları bilgisini paylaşan Ali Yazıcı, gelecek kuşaklara hediye olarak bırakabilecekleri bir çalışma içerisinde olduklarını açıkladı. “4. yılımızı tamamlamak üzereyiz, Oda başkanlığında 12 yılımı dolduruyorum. 2026 yılının ilk üç ayında seçim olacak. Görünen o ki yeni bir aday yok, Yönetim olarak biz devam edeceğiz. Yaptıklarımızın yanı sıra yapamadıklarımız da oldu. Kuyumcukent projesini belediyenin arsa tahsisini 20 yıldan 10 yıla çekmesi ve burada esnafın tutarsız davranışları nedeniyle çalışmayı şimdilik rafa kaldırdık. Bu süreçte iki ayar evini hayata geçirdik. Sonrasında birini kapatmak zoruna kaldık. Yeni dönemde Trabzon Hasır ve kazaziye ürünlerimiz için uluslararası coğrafi işareti almak için başvuru yapıyoruz. Böylece bu yöresel ürünlerimiz, sadece Trabzon ve Türkiye'nin değil, dünyanın markası olacak. Uluslararası coğrafi işareti tescilini, gelecek kuşaklar güzel bir hediye olarak bulacaklar.”

Altın Muhasebesi hayata geçmelidir!

Trabzon Kuyumcular Odası Başkanı Yazıcı, esnafın Enflasyon Muhasebesi'ne yenik düştüğünü vurgulayarak, Altın Esaslı

Muhasebe Sistemi'ne yeniden geçilmesi gerektiğini dile getirdi. “Enflasyon Muhasebesi ile işler yürümüyor. Çünkü, esnaf mevcut uygulamaya yenik düşüyor. 10 kg altın bugün 40 milyon TL, önümüzdeki yıl 80 milyon TL olacak. 40 milyon TL kazandın diyerek bunun enflasyon değer bazında yüzde 40'a varan vergiler alınacak. Hiçbir esnaf, bunu ödeyemez.”

Samsun Fuarı, faydalı olacaktır!

Bu yıl, ilk kez Samsun'da yapılacak Kuyumculuk Fuarı'na Trabzon'dan sponsor olarak Kar Altın ve Trabzon Kuyumculuk firmalarının katılımcı olarak yer almasının kendileri için gurur kaynağı olduğunu ifade eden Başkan Yazıcı, organizasyonun iyi geçeceğine inandığını söyledi. “Samsun Fuarı'na 40'a yakın firma katılıyor. Elizi ile birlikte hasır bilezikte gurur kaynağımız olan Kar Altın sponsor olarak, diğer önemli firmamız Trabzon Kuyumculuk katılımcı olarak yer alıyor. Etkinlik, katılımcılar için külfet oluşturacak, umarım iyi geçer. İlk fuarın Samsun'da olması güzel, bölgesel olarak merkezi bir konumda olmasının da yararlı olacağına inanıyorum. İstanbul, nasıl yabancı katılımcı ve ziyaretçi getiriyorsa bölgesel fuarlarımızın da organizasyonlara yabancı alıcı getirmesi gerekiyor.”



Bilinçli olmak ne güzel bir şey

“Can Tosun: “Mücevher tercihi ve alımı sürecinde Türk kadını son dönemde gayet bilinçli buluyorum.” ”

Can Tosun “Bilinçli mücevher alımı ve kullanımı ile ilgili olarak Türk kadını araştırmacı ve sorgulayıcı kimliğiyle öne çıkıyor. Çevresindeki kuyumculara gidiyor ardından çarşıya geliyor ve detaylı araştırma yapıyor. Biz en çok bilinçli ve alışverişinde tüm detaylara hakim olmak isteyen müşterileri seviyoruz. Özellikle yeni nesil, mücevher alımında çok bilgili ve bilinçli.”

Mücevher kullanımı, her geçen gün geniş kitlelerin radarına giriyor. Altın fiyatlarının rekor üstüne rekor kırdığı bir dönemde artık mücevher, özellikle 22 ayar takılar karşısında çok daha uygun bütçelerle alınabilir bir hale geldi. Her ne kadar altına göre biraz daha uygun fiyatlara sahip olsa da mücevher alımı da ciddi bütçeler istiyor. Artık en ufak bir mücevher alımı için 1000 dolarlık bir bütçenin masaya konması gerektiğini söylersek yanlış söylememiş oluruz. Hal böyle olunca alım yaparken artık kılı kırk yarmak gerekiyor.

Elit Diamond firma sahibi Can Tosun; geçmiş dönem ile karşılaştırıldığında mücevher almaya gelen tüketicinin çok daha bilinçli bir şekilde isteğini kendilerine ilettiklerini, ne istediğini bilen tüketiciye ürün sunumunun çok daha keyifli olduğunu ifade etti. CVD pırlantanın hızla yayıldığı bir ortamda mücevher alımında sertifikalı alım yapmanın artık olmazsa olmaz bir şekle büründüğünü kaydeden Can Tosun; “Sizin de belirttiğiniz gibi 1000 doların altında çok fazla mücevher kalmadı. Bu yüzden alım yaparken çok daha dikkatli hareket etmek gerekiyor. Son yıllarda mücevher alıcısının mutlaka çarşıya da bir göz atmadan nihai kararı vermediğini gözlemliyoruz. Riski sevmeyen tüketici, bizim en sevdiğimiz müşterilerimiz oluyor” diye konuştu.

Taksit sayısı artsa çok iyi olur...

Enflasyon, hayat pahalılığı gibi birçok kriter göze alındığında ve birçok ürün grubunda fahiş artışlar olduğu görüldüğünde mücevher fiyatlarının çok uçuk rakamlara çıkmadığını kaydeden Can Tosun; “Keşke mücevher alışverişinde taksit sayısı en az 10’a çıksa. Netice itibarıyla mücevher, tüketilip sonra atılacak bir ürün değil. Ata yadigarı olarak yıllarca nesilden nesle aktarılıyor. 30 bin lira değerinde bir mücevheri 10 taksitle ayda 3000 TL ödeyerek satın almak ile sadece 3 taksitle almak arasında büyük fark var. Özellikle gelir durumu her ay belirli olan kişiler için 3 taksitle mücevher almak yetersiz kalıyor” dedi.



ELITE DIAMOND



*Işığın Dayanılmaz Pırlantısı***



DIAMOND WHOLESALER
FULL SERVICE OF ALL SHAPES
TOPTAN PIRLANTA SATIŞ
VE DİZİM

www.elitdiamond.net

Mollafenari Mah. Gazi Sinan Paşa Sk. No: 14 Has İş Hamı Kat: 3 Daire: 35 Nuruosmaniye Fatih - İSTANBUL - TÜRKİYE

T: +90 212 520 34 90 (pbx)

Akın Bozkurt:

Esnaf ile kurulan güçlü, samimi iletişimin meyvelerini topluyoruz



2025 yılı firma hedefleri, beklentiler ve bunların sahaya yansımaları nasıl?

Doğruyu söylemek gerekirse 2025 yılının tüm firmalar açısından çok fazla bir beklentisi yoktu. Zaten kriz kapıdaydı ve beklenen de oldu yine de çok şükür bir şekilde işimizi çeviriyoruz. Piyasada sevilen ve güvenilen bir firma olduğumuz için ekibimizin çabalarıyla aynı zamanda tasarlamış olduğumuz yeni tasarım ürünlerle yolumuza devam ettik. Umarım, önümüzdeki yıllar bu yılları aratmaz her şey daha güzel olur.

Durgunluk ve zorlukların dikkat çektiği bu yıl, Cemcem markası için nasıl geçiyor?

Cemcem markası piyasalardaki tutumuyla

deneyimi ile gerek ekip gerek ise üst düzey yöneticilerimiz olarak sevilen ve saygı duyulan bir firma olduğu için piyasadaki tutumunu hiçbir zaman kaybetmemiştir. İşte, tam bu yüzden hep işimizin başında olduk. Bunca durgunluğa rağmen hiçbir şeyden ödün vermedik, işimizi takip ettik. Nasılsa iş yok diye esnafımızı boş bırakmadık sonucunda da güzel neticeler aldık. Önemli olan kriz döneminde piyasalarda kalabilmek ve müşteri taleplerine karşılık verebilmek.

Her dönem olduğu bu yıl da firma olarak krizi ve zorlukları fırsata çevirecek neler yaptınız?

Biz, krizleri fırsata çevirebilecek tarzda başka firmaların yaptığı gibi atılımlar

“İşlerin zorlaştığı kriz gibi sıkıntılı süreçlerde sahada olmanın önemine dikkat çeken Cemcem Kuyumculuk Türkiye Satış Sorumlusu Akın Bozkurt, “Piyasada sevilen ve güvenilen bir firma olduğumuz için ekibimizin çabalarıyla aynı zamanda tasarlamış olduğumuz yeni model ürünlerimizle yolumuza başarıyla devam ediyoruz.” dedi.

yapmıyoruz. Daha çok kriz döneminde ve işsizlik döneminde piyasadaki esnaf ve iş ortaklarımıza elimizden gelen desteği sağlıyoruz. Karşılıklı iyi niyet olduktan sonra Cemcem markası, dürüst çalışan herkese dostluk elini uzatmaya devam edecek. Bizim için önemli olan piyasalardaki esnaf arkadaşlarımızın doğru dürüst tutumlarıdır. Karşılıklı güven ve dürüstlük olduğu sürece kendi kendine bazı krizler hem firma hem de esnaf arkadaşlarımız açısından fırsata dönüşüyor diye düşünüyorum

Düğün mevsimi içerisindeyiz. Sezona özel ne tür yeni konseptler hazırladınız?

Düğün mevsimi içerisindeyiz; fakat yeni nesil düğünleri de farklı olmaya başladı.



Alım gücü az olduğu için düğünlerde insanlar altından çok para takmaya başladı. Bizim herhangi bir sarrafiye veya bilezik gibi takılarla çok fazla işimiz olmadığı için bu konuda bir şey diyemeyeceğim. Sadece düğünde takılabilecek bir set, bizim gibi firmalara yansıyor. Özellikle 22 ayar set gruplarında altın fiyatları yüksek olduğu için hafif ve gösterişli setler piyasalarda daha çok ilgi görüyor. Biz de bu yüzden o tarz gruplara biraz ağırlık vermeye başladık. Sonuçta hem vatandaş hem de kendimizi düşünmek zorundayız.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Cemcem kuyumculuk olarak sürekli yeni atılımlar yaparak mağazalaşmak istiyoruz. Tabii ki bunlar biraz zaman alacak böyle bir şey yaptığımız zaman en iyisini yapmak istiyor en iyisini yapmak için de güzel hazırlanmamız gerekiyor. Mağazalaşma sisteminde vermiş olduğumuz bayiliklerin her zaman para kazanması ve karşılıklı verimli olabilmemiz için uygun zamanı bekliyoruz. Sektör bizim bu düşüncemize göre, ileriye dönük başka firmaların da kuyumculuk sektörünü daha kaliteli bir şekilde yaparlar

ise mesleğimiz ileride de güzel bir konumda olacaktır. O yüzden buradan herkesi doğru düğün, ayanı temiz ve hatta vatandaşımıza zarar vermeyecek ürünler yapmaya davet ediyorum. Eğer bunlar bu şekilde uygulanırsa sektörümüz ileride daha güzel yerlere gelecektir.

Düğün sezonu firmanız için nasıl geçiyor?

Düğün sezonu bizim için iyi geçiyor. Herkes bol bol evlensin de biz de altın, altın takı satalım istiyoruz.

Mevcut sıkıntılı süreç sektörde hangi sıkıntıları ortaya çıkardı?

Mevcut sıkıntılı süreç, piyasadaki altı boş olan esnaf ve ne yazık ki mesleğimizdeki dalavere yapan esnaf profilini ortaya çıkarmaya başladı ve çıkarmaya da devam edecek. Bu süreç işini açıkçası ben bazen böyle gitsin istiyorum. Çünkü, bu süreçte milletin parasını kullananlar, parası olmadan bu işin içine grip emanet paralarla mesleğimize ve sektöre zarar veren kişilerin bu piyasadan silinip gitmesinin faydalı olacağına inanıyorum. İyi olan, gerçek anlamda kuyumculuk sektörüne hizmet eden tüm esnaf arkadaşlarımız benimle aynı fikirdeler buna eminim. Bu piyasadaki dalgalanma süreci ileriki dönem için kuyumculuğu gerçek hakkıyla yapan esnaf arkadaşlarımıza bir fırsata dönüşecektir inşallah...

Cemcem ana sponsorluğunda gerçekleşen Antalya ve Gaziantep fuarlarını değerlendirir misiniz?

Cemcem Kuyumculuk ana sponsorluğunda yapılan tüm fuarlarda her zaman güzel başarılarla imza atmışızdır. Buradan sizin

aracılığınız ile ESFA Fuarcılık firmasına bir kez daha teşekkür ederiz. Bu süreç, bizim için çok güzel deneyim kazandırdı. Çok güzel günler yaşadık ve verimli alışverişler yaptık. İleriye dönük bakalım daha neler olacak. Kismet; ama dediğim gibi Cemcem ailesi olarak o süreçte bizi yalnız bırakmayan tüm esnaf dostlarımıza aynı ayn teşekkür ederiz, iyi ki varsınız.

Cemcem olarak pazarlama konusunda nasıl bir süreç ve yıl geçiriyorsunuz?

Cemcem ailesi olarak pazarlama konusunda sahadaki arkadaşlarımız, her zaman iş takiplerini düzenli ve kontrollü bir şekilde boşluk bırakmayacak şekilde yapıyor. Firma olarak adım attığımız pazarlarda tüm esnaf arkadaşlarıyla bir aile bağı şeklinde ilişkilerimizi başarıyla sürdürüyoruz. Şimdi, biz her zaman doğruluktan yanayız. Tabii ki biraz zor bir süreç; ama önemli olan zor süreçte sahada kalabilmek. İyi ve kolay zamanlarda pazarlama anında herkes olur. Biz, her zaman sahadayız.

Gelecek ile ilgili hedef ve projeleriniz nelerdir?

Her şeyden önemlisi hem Cemcem ailesi hem kendim olmak üzere ve aynı zamanda tüm ekip arkadaşlarım ve tüm esnaf dostlarım açısından ilk önce sağlık diliyoruz. Her şeyden önce her şeyin başı sağlık olduğu için sağlıktan sonra Allah yolumuzu açarsa hep birlikte daha güzel işlere imza atacağımıza inanıyorum. Sizin aracılığınızla tüm esnaf dostlarımıza selamlarımızı, saygılarımızı ve hayırlı işleri olmalarını canı gönülden istiyoruz. Size de çok teşekkürler bize bu fırsatı verdiğiniz için iyi ki varsınız...





Trabzon'un kuyumculuk tarihine ışık tutan 'Trabzon Kuyumculuk Tarihi ve Portreler' adlı eserini geçtiğimiz aylarda tanıtan, sektörün deneyimli siması Nevzat Kuyumculuk firma sahibi Nevzat Şakar, kazaziye ve hasır bilezik dallarında iz bırakan ustaları anlattı. 58 yıllık kuyumcu Şakar, eskiden kuyumcu için piyasada var olan 'Güvenilir insan' profilinin günümüzde anlamını yitirmeye başladığını söyledi.



Deneyimli kuyumcu Nevzat Şakar;

'Kuyumcu Güvenilir İnsan' profili kaybolmaya başladı!

Trabzon'da meslekte 58 yılı geride bırakan Nevzat Kuyumculuk firma sahibi Nevzat Şakar, bu işe çekirdekten gönül veren bir isim. Bugüne kadar sektörde birçok önemli projeye imza atan deneyimli kuyumcu Şakar, Trabzon'da bu meslekte iz bırakan ustalara vefa borcunu ödemek amacıyla 'Trabzon Kuyumculuk Tarihi ve Portreler' adlı bir kitap çıkardı. Eserde Trabzon kuyumculuk tarihi ve sektörde yaptığı çalışmalar ile dikkat ustaların hikayelerini ele aldı. Nevzat Şakar, kitap ile ilgili dergimize bilgi verirken özellikle Dağıstan'dan gelen kuyumcu ustalarından bahsetti. "1967 yılında mesleğe girdiğimde Trabzon'da çok önemli kazaziye ustaları vardı. Örneğin; Abdullah Eltan, Dağıstan kökenli kıymetli bir ustamızdı. Özellikle 1917'de Trabzon'a Dağıstan'dan gelen kuyumcular, çok iyi sanatkarlardı. İbrahim Horulu, kardeşi Kamil Horulu ve Harun Emiltay bu sanatkarlar arasındaydı. İbrahim Horulu Usta'nın Trabzon'a gelişinin çok ilginç bir hikayesi var. Eşi ile birlikte kaçarak üzümlük bahçelerine gizlenerek ilimize gelmişler. Hasır bilezik dokuyucusu olan hanımının yaptığı bir çift hasır bileziği görülmesin diye bezlere sarmışlar. Bu bilezikleri de daha sonra sermaye yapmışlar."

Kaybettiğimiz ustalar ve yaşatılmaya çalışılan sanatlar!

Nevzat Şakar, Trabzon kuyumculuğu denilince ilk akla gelen sanatlardan olan kazaziye ve telkari dallarında ustaların yaşadığı sıkıntılar ve bu kadim sanatların geçmişten bugüne ne zorluklar ile taşındığını anlattı.

"Gümüş üzerine telkari yapan 100'lerce ustamız vardı. Şimdi, sadece 5-6 usta kaldı. Gümüş pahalı olunca bu sanat dalımız da yok olmaya yüz tuttu. 1900'lü yıllarda 67 kazaziye ustası çalışıyordu. En son Abdullah Eltan Abi kalmış, onun da işi gitmeyince Deniz Yolları'na memur olarak girmiş. Lakabı Yeşil olan Mustafa Göksel, işi ondan öğrenmiş. Ama, Abdullah Usta mesleği öğretirken kimseye öğretmeyeceğine dair yemin ettirmiş. Mustafa Abi, ne oğluna ne de çalışanlarına kazaziye sanatını öğretmeden 53 yaşında vefat etmiş. Mustafa Abi ölünce Abdullah Eltan Usta'yı sıkıştırıyorlar. Hatta Eski Cumhurbaşkanı Kenan Evren de Trabzon'a geldiğinde tespih kamçıları kim yapıyor diye sorduğunda Abdullah Eltan demişler. Eltan Usta da Mustafa Usta'ya yemin ettirdim o öldüğüne göre yeminim bozuldu diyerek Kız Meslek Lisesi'nde ders veriyor ve böylece kazaziye sanatı bugüne kadar geliyor."

Kuyumculuk mesleğinin geleceği ile ilgili umutlu olduğunu kaydeden deneyimli kuyumcu Nevzat Şakar; ancak kuyumcunun 'Güvenilir insan' profilinin kaybolmaya başladığını, bunun da sektörde işleri zorlaştırdığına dikkat çekti.

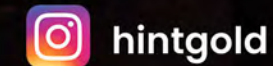
"Eskiden kimse kimsenin malını bozmadı. Esnaf ahlakı vardı. Utanır hayırlı olsun derdi. Şimdi öyle değil. Kuruşu kuruşuna sermayesine mal satarak piyasayı bozuyorlar. Kuyumcu güvenilir insan demektir. Şimdi bu algı da değişmeye başladı ne yazık ki..."



HİNT GOLD

Has - Gram - Hint - Bilezik
Yatırım Merkezi

Whatsapp 0532 404 78 35 - 0543 281 58 25
Çarşı Mah. Mehmet Sincar Cad. No: 15 Batman - Türkiye



SADETTİN SARAN, FENERBAHÇELİLERLE İKO'DA BULUŞTU



Fenerbahçe Başkan Adayı Sadettin Saran, aralarında İKO Başkanı Mustafa Atayık, Başkan Yardımcısı İlhami Yazıcı ve kuyumcu meslektaşlarımızın da olduğu Kapalıçarşı Fenerbahçeliler ile Odamızda düzenlenen kahvaltıda bir araya geldi. Kahvaltılı buluşmada Başkan Atayık, FB Başkan Adayı Saran'a seçimlerde başarı dileklerini iletti. Sadettin Saran ise burada yaptığı konuşmada, Genel Kurul'da göreve gelmesi durumunda yapacağı hizmetler hakkında bilgi verdi. Kahvaltı organizasyonu, Odamızın girişinde çekilen toplu hatıra fotoğrafı ile tamamlandı. Fenerbahçe Başkan Adayı Saran, kahvaltının ardından Kapalıçarşı'ya ziyaret ederek esnaf ile buluştu. Çarşı ziyaretinde Sadettin Saran'a, İKO Başkan Yardımcısı İlhami Yazıcı eşlik etti.



Talin Display



Luxury Jewellery Display

+90 530 871 9702
+90 533 637 8621

talindisplay

Showroom: Yenibosna Merkez, 29 Ekim cd.
Vizyonpark 4.Plaza No:507 Bahçelievler İstanbul

46 yıllık kuyumcu Selim Erkan:

*Perakendede başarının yolu;
disiplin ve kaliteden geçiyor*

“Rize’de 46 yıldır imalatçı ve perakendeci olarak müşterilerine hizmet veren Erkan Kuyumculuk firma sahibi Selim Erkan, vitrinlerinde Türkiye’de tanınmış firma ve markaların ürün ve koleksiyonlarına yer verdiğini belirterek, mağazacılıkta başarı için disiplinli çalışma ve kaliteden ödün verilmemesi gerektiğini söyledi.”

1979 yılından bu yana hem imalat hem de perakendecilik konusunda büyük bir deneyim kazanan Selim Erkan, Rize’de ‘Erkan Kuyumculuk’ adlı firmasıyla müşterilerine servis veriyor. Deneyimli perakendeci Erkan, uzun yıllar Rize’ye özgü ürünlerin üretimini yaptıktan sonra, imalat işinden çıkarak sadece perakendeci kimliği ile çalışmalarını sürdürdüklerini dile getirdi. “Yıllarca Rize’ye özgü modeller olan; küpe, yüzük, kumtaş ürünler ve zincir takıların üretimini yaptık. Sonrasında imalatı bitirdik, perakende ile yolumuza devam ediyoruz.”

Yılın ikinci yarısından umutluyuz!

“Perakende işinde başarılı olmak istiyorsanız, disiplinli olacaksınız ve kaliteden asla ödün vermeyeceksiniz. Biz, bu nedenle Türkiye’nin önde gelen ve işini iyi yapan firma ve markalarıyla çalışıyoruz.” diyen Selim Erkan, bu yıl düşün sezonu beklentilerini karşılamazsa bile gelecekte umutlu.

“Bu yılın ilk 6 ayı, eskiye nazaran biraz durgun geçti. Ama, ikinci yarısından umutluyuz. İnşallah, iyi olacaktır. Düşün sezonunda da ticaret biraz zayıf. İnsanları evlendirmek ellerinden geleni yapıyorlar. Para da salonlara gidiyor. Gençler de eskiye nazaran takı takmıyor. Altına eskisi gibi rağbet yok. Müşterilerimize daha çok ince, minimal, fantezi ürünler ve bir de pırlanta satıyoruz. Özellikle su yolu bileklikleri kadınlar, daha çok tercih ediyor. Tabii ki, klasik olarak tektaş ve beştaş da gidiyor.”

İşine önem verenler kazanacak!

Rize’de ağırlıklı olarak 14 ayar konseptlerin talep gördüğünü belirten Erkan Kuyumculuk firma sahibi Selim Erkan, altının zirve yaptığı dönemlerde ise yatırımlık olarak nitelendirilen gram altın ve Darphane ürünü sarrafiye ürünlerine ilginin arttığını ifade etti. Mesleğin geleceği ile ilgili pozitif mesajlar veren Erkan, işine önem verenlerin her zaman kazançlı çıkacağını vurguladı.

“Ölmez, bitmez bir mesleğimiz var. Her zaman daha iyi olacaktır. Geliştikçe daha modern takılara ve pırlanta işini doğru yapanlar oturtuyor bu işi. Vurkaç 8 ayar üzerine montür yapmayanlar başarılı olacak. İşini iyi yapanlar kazanacak. İnsanlara parasını günlük alalım diye bakarak kimseyi mesleğimizden soğutmayalım. Aramızda özellikle POS cihazından büyük fark alıp para bozanlardan kurtulmalıyız. Artık, sadece işine önem verenlerin kuyumculuk yapması lazım.”

JACK LORANCE



MÜŞTERİ HİZMETLERİ / 0533 773 55 37

Kışla Mah, 4. Sok, Moralılar Apt. No: 21, Kat: 1 D: 6
Antalya / Muratpaşa

Sina Pirlanta ve Mahmut Işık Kuyumculuk'tan örnek birliktelik

“35 yıllık perakendeci, Mahmut Işık Kuyumculuk firma sahibi Mahmut Çiçek, Sina Pirlanta ile yaptığı iş birliği ile Şanlıurfa'da ortak bir mağaza açtı. Mağazada, pirlantada Sina Pirlanta'nın dikkat çekici koleksiyonlarının yanı sıra önde gelen firma ve markaların modelleri yer alıyor. İki firmanın ortaklığından pozitif bir sinerji oluştuğunu ifade eden Şanlıurfa Sina Pirlanta & Mahmut Işık Kuyumculuk firma sahibi Mahmut Çiçek, önümüzdeki süreçte aynı konseptte ikinci mağazaya hayata geçireceklerini belirtti.”



ve memnunuz. İnşallah, ilerleyen günlerde ikinci mağazamızı Sina Pirlanta ve Mahmut Işık Kuyumculuk olarak hayata geçireceğiz.”

Şanlıurfa'ya en güzel modelleri getiriyoruz

Mağazanın vitrinlerini pirlanta kategorisinde Sina Pirlanta ile süsleyen Mahmut Işık Kuyumculuk ve Sina Pirlanta, altın takılarını da sektörün önde gelen firma ve markalarından karşılıyor. Mahmut Çiçek, Şanlıurfa'ya en güzel ürünleri getirmeye çalıştıklarını açıkladı.

“Pirlantada sadece Sina Pirlanta ile çalışıyoruz. Diğer ürün gruplarında ise sektörün önde gelen firma ve markalarıyla yakın iş birliğimiz sürüyor. Şanlıurfa'ya en güzel ürünleri getirmeye çalışıyoruz. İlimizde 22 ayar ağırlıklı, gösterişli ürünler; altın, taşlı çok değil; ama büyük ürünler talep görüyor. Hint modelleri, yöresel Urfa akıtmaları, Frenk Bağı ve Madonna modelleri revaçta. Perakendecilikte başarı için muhasebeyi düzgün tutmalıyız. 35 yılın birikimini Sina ile son yapmış olduğumuz mağazada satış değil, muhasebe sistemini ön plana aldık.”

Hedef; Şanlıurfa'nın kuyumcusu olmak!

Sıcaklar nedeniyle Şanlıurfa'da düğün alışverişlerinin ilkbahar ve sonbahar dönemlerine kaydığını belirten Çiçek, gelecek hedefleri ile ilgili de mesaj verdi. “Firma olarak Şanlıurfa'nın kuyumcusu olmayı hedefliyoruz. Mahmut Işık Kuyumculuk & Sina Pirlanta olarak Şanlıurfa'nın kuyumcusu olarak tüm ürün gruplarıyla müşterilerimize en güzel hizmeti sunmak istiyoruz. 2025'in ilk 6 ayı iyi geçti, son bir ay biraz durgun geçiyor. Önümüzdeki 1,5-2 ay içerisinde pirlantalı mücevher ve altın takıda ciddi satışları bekliyoruz.”

1990'den beri 'Mahmut Işık Kuyumculuk' firmasıyla Şanlıurfa'da müşterilerine hizmet sunan Mahmut Çiçek, son yılların trendi yükselen markalarından biri olan 'Sina Pirlanta' ile iş birliğine gitti. Söz konusu ortaklıkla Mahmut Işık Kuyumculuk, hem Sina Pirlanta'nın Şanlıurfa Bayisi oldu, hem de iki firma birlikte mağaza açtı. Şanlıurfa Sina Pirlanta & Mahmut Işık Kuyumculuk firma sahibi Mahmut Çiçek, iki firmanın uyumundan memnuniyetini dile getirdi, yapılan iş birliği ile ikinci mağazayı da yakın bir tarihte hizmete açacaklarını söyledi. “Sina Pirlanta'nın Şanlıurfa bayiliğini aldık. Yeni mağazamızı Sina Pirlanta olarak açıldı. Mahmut Işık Kuyumculuk ve Sina Pirlanta isminin birlikte kullanıldığı güzel bir mağaza açtık. Sina Pirlanta'nın bize çok katkısı oldu, ismi ve bizim geçmişimiz birleşerek güzel bir birliktelik oluştu. Sina'nın bize bizim de onlara katkımız oldu. İkimizin uyumu güzel



JACK LORANCE



MÜŞTERİ HİZMETLERİ / 0533 773 55 37

Kışla Mah, 4. Sok, Moralılar Apt. No: 21, Kat: 1 D: 6
Antalya / Muratpaşa

Haser'de hedef; mağazalaşarak dünyaya ismini duyurmak!



“Kuyumcukent'te 50 yılı aşkın üretici deneyimiyle çalışmalarını başarıyla sürdüren Haser Kuyumculuk, AVM kısmında açtığı yeni mağazayla dikkatleri üzerinde topladı. Mağazada müşterilerine hem toptan hem de perakende hizmet vereceklerini ifade eden Haser Kuyumculuk firma sahibi Ömer Hayatsever, İstanbul'un farklı semtlerinde yeni mağazalar açarak 'Haser' isminin Türkiye ve dünyada tanıtımını yapmak istediklerini açıkladı.”

1976

yılında rahmetli baba Halit Hayatsever tarafından Kapalıçarşı'da kurulan Haser Kuyumculuk, bugün

Kuyumcukent'te ikinci neslin temsilcisi Ömer Hayatsever yönetiminde hizmetlerine devam ediyor. 30 yıldır sektörün içerisinde yer alan Ömer Hayatsever, babasından miras aldığı mesleği daha ileriye taşımak amacıyla yoğun mesai harcıyor. Hayatsever, bu kapsamda piyasada üretici kimliği ile öne çıkan 'Kuyumcukent Haser Kuyumculuk' adını duyurmak amacıyla önemli bir adım attı ve Kuyumcukent AVM kısmında mağaza açtı. Mağaza, 14 ve 22 ayar grubu başta olmak üzere şal, gürmet bileklikler, döküm setler, Ajda ve pullu takım, kalze, halat, fantezi takım, kelepçeler ve ziynet ürünler konusunda toptan ve perakende olarak hizmet veriyor. Haser Kuyumculuk firma sahibi Ömer Hayatsever, mağazalarında yurt içi ve ihracat müşterilerine hizmet vereceklerini, hedeflerinin İstanbul'un farklı semtlerinde yeni mağazalar açmak olduğunu söyledi. “Kuyumcukent AVM'de mağaza açtığımız için mutluyuz. Haser Kuyumculuk olarak rahmetli babam Halit Hayatsever'den bana geçen kadim bir mesleği temsil ediyoruz. Yeni mağazamızla Haser Kuyumculuk firmasını yeniden Kuyumcukent'te canlandırıp atölyemizle birlikte toptan ve perakende satış yapmak istiyoruz. Mağazamızda yurt içi ve ihracat taleplerine karşılık veriyoruz. Burayı oturtuktan sonra müşteri talepleri kapsamında İstanbul'un farklı semtlerinde de yeni mağazalar açmayı planlıyoruz. Haser Kuyumculuk'un İstanbul'un her yerinde mağazaları olmasını ve Haser adının Türkiye'nin ve dünyanın her noktasında tanıtımını yapmak istiyoruz.”



Yeni modellerimiz ilgi görüyor

2025 yılının ilk yarısının firmaları açısından verimli geçtiğini belirten Ömer Hayatsever, yeni geliştirdikleri modellerin sahada ilgi gördüğünü ifade etti.

“Okulların tatile girmesiyle beraber düğün sezonu başladı. Şu anda müşteri taleplerine yetişiyoruz, gayet memnunuz. Düğün sezon satışlarımız sürüyor. Biz de müşterilerimiz de olumlu sonuçlar alıyor. 2025 yılının ilk yarısı bizim için iyi geçti. 50-60 yıllık köklü, üretici bir firma olduğumuz için müşterilerimizle ilişkilerimiz oldukça güçlü. Bu yıl özellikle müşterilerimiz için 14 ve 22 ayar grubunda kendi tasarımlarımızı, piyasaya en çok giden ürünlerden modellerimizi sunduk. Örneğin; gürmet tarzı bilekliklerimiz ve döküm setlerinde yeni Ar-Ge'ler ile yeni modeller oluşturduk. İlgi de görüyor.”



AgaOne, Singapur'un başarılı örneği olarak gösterildi

“Kıymetli madenler sektöründe global oyuncu olmak için yola çıkan AgaOne'in Singapur'da kurduğu AgaOne Commodities Pte Ltd şirketi Asya-Pasifik Değerli Metaller Konferansı'nda (APPMC) örnek girişim olarak gösterildi.”



Asya-Pasifik ülkelerine açılan kapı

AgaOne Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Yılmaz da konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Singapur'da kurduğumuz AgaOne Commodities şirketimizin Asya-Pasifik Değerli Metaller Konferansı'nda (APPMC), örnek girişim olarak gösterilmesinden dolayı çok mutluyuz. Bir milyon ABD Doları'na yakın yatırım bütçesi ile hayata geçirdiğimiz tesisimizde yıllık 20 ton yatırım ürünü ve takı üretimi yapmayı hedefliyoruz. Bu üretim kapasitesiyle birlikte yıllık yaklaşık 750 milyon ABD Doları ciro elde etmeyi öngörüyoruz. AgaOne olarak üretim merkezlerimizden birini Singapur'da konumlandırmakla ne kadar doğru bir karar verdiğimiz de gördük. Çünkü Singapur, bizim için çok önemli bir lokasyon. Ayrıca etkin bürokrasisi, güçlü fikri mülkiyet koruması, küresel finans ağlarına bağlantısıyla öne çıkan bir ülke. Buradan Asya-Pasifik pazarlarına kolay erişim de söz konusu. Benzer şekilde APPMC'de; Avustralya, Orta Asya, Güney Asya, Pasifik Adaları, Kuzey Asya, Doğu Asya, Batı Asya (Arap Yarımadası ve Levant dahil) ve Amerika kıtasındaki Pasifik'e bitişik ülkelerin de dahil olduğu 'APAC' bölgesindeki ekosistem oyuncularının yakından takip ettiği bir organizasyon. Bu organizasyonda örnek girişim gösterilmiş olmak, APAC bölgesindeki ülkelerde iş yapabilme kabiliyeti açısından bize güç verecek" dedi. Dünyanın 5 kıtasında ofis açtıklarını belir-

Singapur Külçe Piyasası Demeği tarafından düzenlenen Asya-Pasifik Değerli Metaller Konferansı'nda (APPMC), Singapur'da kurulu AgaOne Commodities Pte Ltd örnek girişim olarak gösterildi. Konferansa onur konuğu olarak katılan Enterprise Singapur (EnterpriseSG) Genel Müdürü Cindy Khoo, yaptığı hoşgeldiniz konuşmasında "2025'in ilk çeyreğinde, AgaOne Commodities gibi yerleşik değerli metaller-mücevher oyuncularının operasyonlarını Singapur'da kurmalarını paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu şirketler ürünlerini yeni pazarlara ihraç etmek için güçlü bağlantılarımızdan, serbest ticaret anlaşmalarımızdan ve ekosistemizden yararlanıyor" dedi. AgaOne Commodities'in, Singapur'da faaliyete başlayan köklü kıymetli maden oyuncusu olduğunu belirten Khoo, "EnterpriseSG olarak AgaOne Commodities'in Singapur'da kurulmasını destekledik. AgaOne Commodities, kendi zanaatkarlığını küresel ve yerel kaynaklı kıymetli metallerle birleştirerek ilk üretimine haziran ayı itibarıyla başladı" ifadesini kullandı.

ten Yılmaz, "Kuyumculuk sektöründeki markamız AgaKulche. AgaOne; İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu listesine 113'üncü sıradan girerek '500 büyük sanayi kuruluşunun en hızlısı' olarak gösterilen Aleks Metal Rafineri'nin de sahibi. AgaOne bugün 25 yıllık tecrübesi ile 100'den fazla ülkede doğrudan satış yapan global bir oyuncu haline geldi" dedi.

Tesis küresel büyüme stratejisi ile uyumlu

Yaklaşık 2 bin 250 metrekaarelik bir alana yayılan Singapur'daki tesis; altın ve gümüş madalyon üretimi için gelişmiş darphane makineleri, yüksek hassasiyetli eğitime finnları ile cilalama ve finisaj üniteleriyle donatıldı. Tesiste, kurum içi rafinasyon destek sistemleri ve uluslararası külçe standartlarına uygun kalite kontrol ekipmanları da bulunuyor. Tesis hakkında detaylı bilgi veren Yılmaz, "Tesisimiz, Güneydoğu Asya pazarına stratejik girişimizi temsil etmekte olup fiziksel varlığımızı genişletmemizi ve Asya genelindeki müşterilere daha verimli hizmet sunmamızı sağlıyor. Ayrıca, grubun uluslararası ticaret ve darphane operasyonlarını destekleyecek operasyonel altyapıyı güçlendiriyor. Önümüzdeki 12-18 ay içinde operasyonlarımızı ölçeklendirmeyi; mevcut kapasitemizi iki katına çıkarmayı ve katma değerli hizmetler için kurum içi rafinasyon sürecini entegre etmeyi planlıyoruz. Tesis, nitelikli istihdam yaratarak

Singapur'un değerli metaller ticareti ve ileri üretim merkezi olma itibarını destekleyecek. Ayrıca, Türkiye ve ABD gibi ülkelerle yapılan Serbest Ticaret Anlaşmaları aracılığıyla ikili ticaret potansiyelini de artıracaktır" dedi.

Singapur'un avantajı yüksek

Yılmaz, yatırım için Singapur'u seçme nedenlerini ise şöyle özetledi: "Bazı diğer Asya merkezlerinin aksine, Singapur güçlü bir hukuki koruma altyapısı ve fikri mülkiyet haklarının etkin şekilde uygulanmasını sunuyor. Singapur, Dünya Adalet Projesi Hukukun Üstünlüğü Endeksi ve Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu'nda sürekli olarak dünyada ilk 10 arasında yer alıyor. Asya'da bir finans merkezi olması ve emtia odaklı banka ve tüccarların varlığı da AgaOne'in hammadde alımları veya külçe ihracatı için finansmana daha kolay erişimini sağlıyor. 200'ün üzerinde bankanın yer aldığı Singapur'da değerli metallerle özel hizmet sunulmaktadır. Ayrıca, yapılandırılmış krediler, akreditifler ve külçe teminatlı kredi limitleri sayesinde ham altın ithalatı veya rafine ürün ihracatı kolaylaştırılıyor. Bunun yanında Singapur, 27'den fazla STA ile dünyada en fazla anlaşmaya sahip ikinci ülke konumunda. STA'ların yoğun olduğu bir ülkede faaliyet göstermek ise 'Geniş ve yüksek değerli pazarlara erişim', 'Kıtalararası gümrüksüz veya düşük vergili ticaret', 'Yasal koruma ve küresel ölçekte daha sorunsuz gümrük süreçleri' avantajlarını sağlıyor."

0233 482 15 02

✓ Platin ve altın alınır

✓ Cila kimya ve kal ramatı yapılır



Levent Verenel / 0538 922 05 75

Ahmet Erden / 0551 257 39 19

Kasap İbo / 0532 265 58 27

VRverenel
Hks Sarrafîye Kuyumculuk ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti.
İftaz Ayar Evi

RAMAT

931 Sokak No: 16/A Kemeraltı-Konak/İZMİR

IJS ISTANBUL JEWELRY SHOW

01-04
EKİM
2025

İstanbul Fuar Merkezi



KAYIT OL!

MÜCEVHERİN YOLCULUĞU
TARİHİN SIFIR NOKTASINDAN GELECEĞE

İş birliğiyle



Resmi
Uluslararası
Medya Ortağı



Resmi Online
Medya Ortağı



Üyesi



Destekleyen



Kasa Sponsoru



Fuar Alanı



Organizatör



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.