

TRENDS UPDATE

HAUS Santrifüj Teknolojileri

İç Basın ve Trend Özeti

Pazartesi, Salı, Perşembe ve Cuma
Günleri Yayınlanır

Teknolojik ilerleme şaşırtıyor

Kaynak: Astra ve Solidworks kullanımını anlatan çok sayıda internet kaynağı

İnternette kullanıcılar Solidworks üzerinde bir makinenin komple her bir vidasına kadar çizimlerini (büyük bir hızla çalışmasına rağmen) 24 saatte tamamlayan GPT-6 ASTRA adlı yapay zekanın aldığı sonuçları paylaşmaya başladılar. Sonuçların güvenilirliğini bilemiyoruz ancak videolar ikna edici görünüyor.

Bir başka internet paylaşımında; evine gündelikçi insanı robot alan kişi; günlük olarak kiraladığı robotun akşama kadar evdeki dağınıklıkları topladığını, düzen ve temizliği yaptığını video kayıtları ile ispatlıyor.



Halka arzına onay çıkan Sivas merkezli Net Global'in Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Aydın ve Yönetim Kurulu Üyesi Berk Kuter

Kaynak: Nasıl Bir Ekonomi (NBE) Vahap Munyar

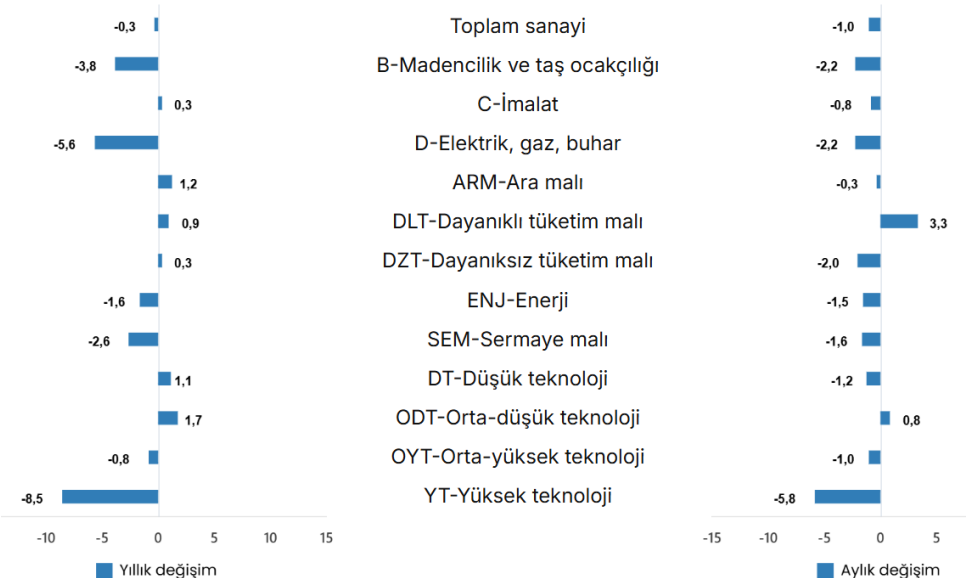
Sivas'ta yüksek yoğunluklu boru üretiyoruz ancak Net Rail adıyla Demirağ OSB'de vagon üretimine başlayacağız.

Halka arzdan sağlanacak kaynak şöyle kullanılacak:

- Yüzde 15-25 kapasite artışı ve “koruge boru” üretim hattı kurulması
- Yüzde 20-30 vagon fabrikası inşaat ve makine-ekipman yatırımları
- Kalan kısım işletme sermayesi ve kısa vadeli banka kredilerinin azaltılması

İmalat Sabayi yıllık % -0,3 geriledi.

Kaynak: TÜİK



Zeytinyağı ihracatı miktar olarak yüzde 62, değer olarak yüzde 59 azaldı

Kaynak: Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği, 1 Kasım 2025- 31 Ağustos 2026 dönemi ve geçen sezonun aynı dönemine verilerine göre

SEZONLAR	Zeytin (1 Ekim 2024-31 Ağustos 2025)			Zeytin (1 Ekim 2025-31 Ağustos 2026)		
	Zeytinyağı (1 Kasım 2024-31 Ağustos 2025)			Zeytinyağı (1 Kasım 2025-31 Ağustos 2026)		
ÜRÜN ADI	MİKTAR (KG)	TUTAR (FOB) (\$)	BİRİM FİYAT (\$/KG)	MİKTAR (KG)	TUTAR (FOB) (\$)	BİRİM FİYAT (\$/KG)
SİYAH ZEYTİN	71.094.421	178.273.272	2,51	63.268.663	168.013.317	2,66
YEŞİL ZEYTİN	21.502.907	56.422.434	2,62	19.170.848	54.274.736	2,83
TOPLAM ZEYTİN	92.597.328	234.695.707	2,53	82.439.511	222.288.053	2,70
ZEYTİNYAĞI	46.525.702	231.589.825	4,98	17.721.025	96.001.374	5,42
PRİNA YAĞI	16.498.722	46.528.717	2,82	9.995.836	26.936.105	2,69
GENEL TOPLAM	155.621.752	512.814.248	3,30	110.156.372	345.225.532	3,13

SEZON	AMBALAJ ŞEKLİ	MİKTAR (KG)	DEĞER (\$)	\$/KG	MİKTAR PAY	DEĞER PAY	MİKTAR DEĞİŞİM	DEĞER DEĞİŞİM
2024/2025 01.11.2024-31.08.2025	Dökme	23.754.629	101.189.036	4,26	51%	44%		
	Ambalajlı	22.771.072	130.400.789	5,73	49%	56%		
	TOPLAM	46.525.702	231.589.825	4,98	100%	100%		
2025/2026 01.11.2025-31.08.2026	Dökme	6.390.843	25.332.137	3,96	36%	26%	-73%	-75%
	Ambalajlı	11.330.182	70.669.237	6,24	64%	74%	-50%	-46%
	TOPLAM	17.721.025	96.001.374	5,42	100%	100%	-62%	-59%

Robotlaşma hikayeleri abartılıyor

Kaynak: Anonim

SEYI Machinery, Tayvan merkezli bir metal pres/damgalama makinesi üreticisi. ABB ile robotik otomasyon ortaklığı kurdu.

İddiaya göre şirket robotlaşmaya gitti ve "990 kişi işini kaybetti, geriye 10 kişi kaldı". Ancak bu tür olaylarda iddiaların gerçekleri tam yansıtmadığını görüyoruz. Geçmişteki iddialar da hiçbir zaman doğrulanamadı. Örnek; Foxconn'un Kunshan tesisinde 60.000 işçiyi robotlarla değiştirmesi, Changying Precision'ın 600 işçiyi 60 robotla değiştirdiği iddiası GM'nin Factory Zero tesisinde 1.000+ işçiyi işten çıkarıp 50 robot/kobot eklemesi. Gerçek ve bağımsız analizlere bakıldığında GM örneğinde işten çıkarmaların asıl nedeninin firmanın elektrikli araç satışlarının düşmesi; diğer örneklerde verimsiz çalışma usullerinin otomasyona çevrilmesi



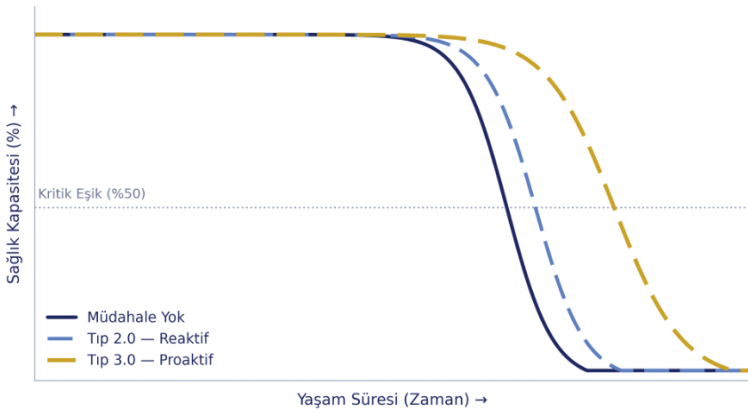
Şirketler Neden Yaşlanır.

Kaynak: Peter Attia'nın Outlive kitabından Ömer Gencal

Müşteri müşteri gezdim; fabrikaları, üretim hatlarını, yönetim kurulu odalarını gördüm. Bu gezilerden biri hâlâ aklımda. 2017 yılında ziyaret ettiğim büyük bir şirketin gelirlerinin tamamı Türk lirasıydı, tek kuruş döviz geliri

yoktu. Buna rağmen yedi yıl vadeli, döviz cinsinden büyük bir borçlanma yapmışlardı. Sorduğumda aldığım cevabı hiç unutmuyorum: “Kurları yakından takip ediyoruz, bir sorun olursa müdahale ederiz.” Yani strateji, tedavi değil, kur ekranını izlemekten ibaretti. Tam anlamıyla belirti ortaya çıkınca harekete geçen, reaktif bir yaklaşım. Yıllar geçti, kur dalga dalga yükseldi ve şirket, hiçbir zaman gerçekten “müdahale” edemedi, bilançosunda devasa bir kur zararıyla yüzleşmek zorunda kaldı. Kurları izlemek, kurlardan korunmak değildir. Tıpkı tansiyonunu ölçmenin, tansiyonu düşürmek, kalp krizinden korunmak olmadığı gibi.

Peter Attia, Outlive kitabında modern tıbbi iki döneme ayırır: Tıp 2.0, hastalık ortaya çıktıktan sonra reaktif olarak müdahale eden ki büyük oranda halen böyle, Tıp 3.0 ise hastalık daha belirti vermeden, kişiye özel ve proaktif olarak sağlık kapasitesini koruyan bir yaklaşım.



Attia'nın çizdiği eğri basit ama çarpıcı: hiçbir önlem alınmadığında sağlık kapasitesi belirli bir yaştan sonra sert biçimde çöküyor. Reaktif tıp bu çöküşü biraz erteliyor. Proaktif tıp ise eğriyi olabildiğince yatay tutarak, kritik eşiğin (bağımsızlığını kaybetme ve kendi kendine bakabilme, ciddi hastalık) çok daha geç, çok daha yumuşak bir biçimde aşılmasını sağlıyor. Üstelik beklenen yaşam süresini uzattığına dair elde önemli bulgular da var

Bir şirketin de, tıpkı bir insan bedeni gibi, bir sağlık kapasitesi var: nakit üretme gücü, borç çevirme kabiliyeti, teknolojik ayak uydurma becerisi, kurumsal hafızası, süreçlerinin güncelliği. Tıpkı insan sağlığında olduğu gibi, bu kapasite hiçbir müdahale yapılmadığında zamanla aşınıyor.

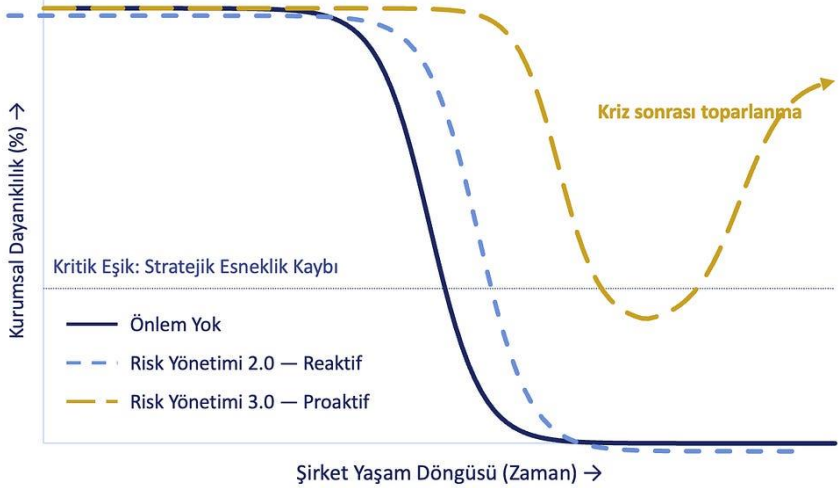
Üç şirket profili var.

Önlem Yok: Risklerini fark etmeyen, kurları ve faizleri sadece izleyen, borçlanmasını büyük oranda rotatif kredilere bağlayan, süreçlerini güncellemeyen şirket, çöküş hızlı ve geri dönüşsüz.

Risk Yönetimi 2.0 — Reaktif: sorun büyüdükçe müdahale eden, ama yapısal bir çerçevesi olmayan şirket. Çöküşü biraz erteler ama sonucu değiştiremez.

Risk Yönetimi 3.0 — Proaktif: kur riskini, likidite riskini, teknolojik değişimi, süreç yenilenmesini düzenli ve kurumsallaşmış bir disiplinle yöneten şirket. Hatta kural bazlı yaklaşımla stratejik esneklik bir rutin haline gelir.

Proaktif risk yönetimi yapan bir şirket bir krizden yara almadan çıkmıyor. Şirketin sermaye yapısı, likidite tamponları ve kurumsal hafızası, toparlanmayı mümkün kılacak kadar sağlam kalıyor.



Buraya kadar anlattığım iki hikâyenin ortak paydası aslında tek bir cümlede özetlenebilir: koruma, iyi niyetle değil, yapıyla sağlanır. Kurları takip eden şirketin hatası da aslında kötü niyet ya da bilgisizlik değildi; riski kurumsal bir yapıya değil, birilerinin ekranı izlemesine bağlamış olmalarıydı. Kur izlemek bir kişinin işiydi; oysa

risk yönetimi bir kurumun bir yapının işi olmalı. Hazine politikası, hedge muhasebesi, yönetim kurulu onaylı limitler, düzenli stres testleri gibi, kişilerden bağımsız, kurala dayalı bir mimari.

Seneca'nın hazırlıksız yakalanan insanı değil, fırtınayı önceden görüp yelkenini ona göre bağlayan denizciyi övmesi boşuna değil. Şirketler için de mesele aynı: fırtına her zaman gelir. Kur şoku, teknolojik kesinti, likidite sıkışması, bir jenerasyon değişimi. Soru fırtınayı önleyip önleyemeyeceğiniz değil; onu karşılamaya hazır bir gemi inşa edip etmediğiniz.



Global şirketler jeopolitik riskleri nasıl yönetiyor?

Kaynak: McKinsey

Jeopolitik risk artık yalnızca üst yönetimin değil; üretim, tedarik zinciri, enerji, teknoloji ve ihracatın da konusu. Amaç, gelişmeleri tahmin etmekten çok kritik riskler gerçekleştiğinde hızlı ve kontrollü tepki verebilmek.

- **Kritik maruziyeti belirleyin:** hangi ülkeden ne alınıyor, gelirin ne kadarı riskli pazarlara bağlı, tek tedarikçi/liman/rota bağımlılığı var mı.
- **Üç zaman ufkuyla plan yapın:** kriz anı için yetkili küçük ekip ve erken uyarı göstergeleri; düzenli

yönetim kurulu brifingleri; alternatif tedarikçi/rota/lokasyon testleri; senaryo tatbikatları.

- **Tedarik zincirini çeşitlendirin:** kritik girdilerde en az iki coğrafi kaynak oluşturun, alternatif tedarikçileri önceden onaylayın, alt tedarikçileri de görünür kılın.
- **"Trafik ışığı" sistemi kurun:** her ülke, tedarikçi, müşteri ve operasyon için yeşil-sarı-kırmızı risk seviyesi tanımlayın.
- **Önceden belirlenmiş tetikleyiciler kullanın:** yeni yaptırım, tedarikçi gecikmesi, güzergâh sorunu gibi her senaryo için otomatik aksiyon planı hazırlayın.
- **Yönetim kuruluna doğru göstergeleri taşıyın:** stok gün sayısı, riskli pazar geliri payı, alternatif tedarikçiye geçiş süresi gibi somut veriler.

İlk 30 günde: en kritik 10 girdiyi listeleyin, her biri için alternatif belirleyin, beş kriz senaryosu yazın, sonuçları yönetim kuruluna **tek sayfalık bir risk panosu** olarak sunun.



Ege Serbest Bölgesi'ndeki tesislerinde 4 bin kişinin çalıştığı Alman moda devi Hugo Boss'un kontrolü İngiliz Frasers Grubu'nun kontrolüne geçti.

Kaynak: Tek Referans

İngiltere'nin en büyük spor malzemeleri perakendecisi Sports Direct'in ve Frasers Group'un sahibi, olan ve bir dönem İngiliz Premier Lig takımı New Castle United'in da patronu olan İngiliz milyarder Mike Ashley, Alman moda markasının yüzde 30 hisselerini ele geçirdikten sonra, Türkiye'deki Rekabet Kurulu da Frasers Group plc tarafından Hugo Boss AG sermayesinin belli bir oranına tekabül eden payların devralınması suretiyle Hugo Boss AG üzerinde tek kontrol tesis edilmesi işlemine izin verdiğini duyurdu.

2025'de Hugo Boss, 4,2 milyar avro gelir ve 781 milyon avro faiz, vergi, amortisman ve itfa payları öncesi kâr bildirdi.



Her büyüme değer yaratmaz

Kaynak: Ali Cenk Gözen (@acgozen); Morgan Stanley Counterpoint Global Insights

Piyasanın odağı yatırımın büyüklüğünden getirisine kayıyor. Büyüme ile değer yaratımı farklı kavramlar: **Beklenen Büyüme = Yeniden Yatırım Oranı × Yeni Yatırımların Getirisi**. Getiri sermaye maliyetinin (WACC) üzerindeyse değer yaratılır; altındaysa şirket büyür ama değeri artmaz. Örnek: kârının %60'ını yeniden yatırıp %25 getiri sağlayan bir şirket faaliyet kârını ~%15

büyütebilir; sermaye maliyeti %10 ise bu büyüme değer yaratıyor demektir.

Büyümenin "raf ömrü" de belirleyici: yüksek getiri rakipleri çeker, yeni kapasite ve fiyat rekabeti getiriye zamanla sermaye maliyetine yaklaştırır. Güçlü marka, dağıtım ağı, ölçek ekonomisi, patent gibi avantajlar bu süreyi uzatır; kolay kopyalanabilirlik ve düşük giriş engeli kısaltır. Tüketici/gıda şirketlerinde yüksek getiri daha kalıcı, yarı iletken/enerji/telekom şirketlerinde ise getiriler ortalamaya çok daha hızlı dönüşüyor (Mauboussin, 1970-2024 ABD şirketleri incelemesi).

Bilanço değerlendirirken sorulacak sorular: Büyüme nereden geliyor (fiyat mı, hacim mi, kur mu)? Ne kadar sermaye tüketiyor (stok, alacak, capex artışı orana göre)? Yeni yatırımlar eskisi kadar verimli mi? Rekabet avantajını ne koruyor ve neden kolay kopyalanamıyor? Bugünkü fiyat, şirketin kaç yıllık başarısını satın alıyor?



Proje geri dönüş süresi hesaplama.

Kaynak: metaxdanismanlik, Emrah Çelik

1 PROJE ÖRNEĞİ



Bir şirket 20.000.000 TL yatırım yaparak yeni bir üretim hattı kurmayı planlıyor.

YATIRIM VE BEKLENEN NAKİT AKIŞLARI

Yıl	Serbest Nakit Akışı (TL)
Başlangıç	- 20.000.000
1. Yıl	+ 6.000.000
2. Yıl	+ 7.000.000
3. Yıl	+ 8.000.000
4. Yıl	+ 8.000.000
5. Yıl	+ 7.000.000



Şirketin iskonto oranı (sermaye maliyeti) = %20

2 GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ

Kümülatif nakit akışına bakalım:

Yıl	Nakit Akışı	Kümülatif
0	-20.000.000	-20.000.000
1	+ 6.000.000	-14.000.000
2	+ 7.000.000	-7.000.000
3	+ 8.000.000	+1.000.000
4	+ 8.000.000	+9.000.000
5	+ 7.000.000	+16.000.000

★ Yatırım 3. yıl içinde geri dönüyor.

Daha hassas hesap:

$$7.000.000 / 8.000.000 = 0,875$$



$$\text{Geri dönüş süresi} = 2 + 0,875 = 2,88 \text{ yıl}$$

→ ≈ 2 yıl 11 ay

3 PROJENİN BUGÜNKÜ DEĞERİ (NPV)

Her yılın nakit akışını %20 iskonto oranı ile bugüne indiriyoruz.

$$\text{Formül: } PV = \text{Nakit Akışı} / (1 + r)^n$$

Yıl	Nakit Akışı (TL)	İskonto Faktörü (%20)	Bugünkü Değer (TL)
1	6.000.000	0,8333	5.000.000
2	7.000.000	0,6944	4.861.000
3	8.000.000	0,5787	4.630.000
4	8.000.000	0,4823	3.858.000
5	7.000.000	0,4019	2.813.000

$$\text{Toplam Bugünkü Değer} = 21.162.000 \text{ TL}$$

$$\text{NPV} = 21.162.000 - 20.000.000 = +1.162.000 \text{ TL}$$



4 YATIRIM KARARI

★ NPV > 0 ise proje, %20 sermaye maliyetinin üzerinde değer yaratır.

$$\text{NPV} = +1.162.000 \text{ TL}$$

→ PROJE KABUL EDİLEBİLİR.

★ Projenin IRR'si ≈ %22,5 seviyesindedir.

$$\text{IRR } \%22,5 > \text{Sermaye Maliyeti } \%20$$

→ Proje değer yaratıyor.



Doğru analiz = daha güçlü yatırım kararı!

5 YÖNETİCİ GÖZÜYLE ÖZET

Gösterge	Sonuç
İlk Yatırım	20.000.000 TL
Toplam 5 Yıllık Nakit	36.000.000 TL
Basit Geri Dönüş Süresi	2,88 yıl ($\approx$ 2 yıl 11 ay)
İskonto Oranı	%20
Nakit Akışlarının Bugünkü Değeri	21.162.000 TL
NPV (Net Bugünkü Değer)	+1.162.000 TL
IRR (İç Karlılık Oranı)	%22,5
Yatırım Kararı	YAPILABİLİR ☒

6 NEDEN ÖNEMLİ?



Geri dönüş süresi, sadece "Paramı kaç yılda geri alırım?" sorusuna cevap verir.



NPV ise "Bu proje şirkete bugünkü değerle gerçekten ne kadar değer katıyor?" sorusuna cevap verir.



Bu yüzden profesyonel projelerde NPV + IRR + geri dönüş süresi birlikte değerlendirilmelidir.

