



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği Yayın Organıdır

İZSİAD

YIL: 6 SAYI: 26
Ocak-Şubat-Mart 2020



Yeni Nesil Çalışma Alanları
Co-Working

2020

Ekonomide
Neler Getirecek?

İZSİAD

üyeleri yılbaşını
beraber kutladı.

Esas Holding

Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı

Eğer girişimciyseniz izin verin
şirketiniz sizden önde gitsin.

ZEL İLİKLİ KEMİK SUYU DÜNYASI



İLİKLİ KEMİK SUYU NEDİR?

- Kemik suyu, yüzyıllardır hem bizim ve hem de birçok toplumun mutfaklarında yemeklerin lezzetini artırmak için kullanılan doğal bir lezzet verici ve sağlık için tüketilen doğal bir içecektir.
- İçeriğinde bulunan kolajen, protein, kalsiyum, fosfor ve diğer çeşitli mineraller ile doğal bir sağlık kaynağıdır.

NERELERDE KULLANILIR?

- ZEL ilikli kemik suyu ısıtılıp istenilen çeşnilerle zenginleştirilerek içecek olarak tüketilebilir.
- ZEL ilikli kemik suyu profesyonel mutfaklarda çorba, pilav, et ve sebze yemeklerinin üretiminde lezzet artırıcı olarak kullanılır.
- ZEL ilikli kemik suyu ile et yemekleri için çeşitli soslar yapılabilir. (Örn. Demi glace sos)



YENİ SAĞLIKLI İÇECEĞİNİZ

ZEL KOLAJEN İKSİR

İlİkLİ kemik suyundan, doğal limonlu, stevia özlü içecek. Katkı ve koruyucu madde içermez.

İlİkLİ kemik suyunu doğal limon ile buluşturduk. İçine ferahlık vermesi için çeşitli doğal taze bitkiler ekledik. Ürünümüzün fazla kalori içermemesi için de şeker yerine doğal stevia özü kullandık. Uzun süren arge çalışmalarımızın sonunda ZEL KOLAJEN İKSİR ürünümüzü ortaya çıkardık.

ZEL KOLAJEN İKSİR, kemik suyunun sağlığını, limonun ferahlatıcılığını, taze bitkilerin serinletici etkisini buluşturan, limonata tadında bir içecek olarak tüketicilerin beğenisine sunulmuştur. Aynı zamanda 250 ml her bir şişede 5500 ppm kolajen bulunmaktadır. Bu miktar yetişkin bir insanın günlük kolajen ihtiyacını karşılayacak seviyededir. Özellikle cilt sağlığı ve güzelliğine önem veren bireyler için ZEL KOLAJEN İKSİR vazgeçilmez bir içecek olacaktır.

CNG CENGİZ TEDARİK DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.

Yeni Mahalle, Ovasolu Asfaltı Sokak, No: 78/A
35743 Kemalpaşa – İZMİR
Tel : (232) 880 60 06 Faks: (232) 880 60 07
info@zelglobal.com



İZSİAD ÜYELERİNE
EĞİTİM VE ÖĞRETİMDE

%10 İNDİRİM FIRSATI

BORNOVA & GAZİEMİR KAMPÜSLERİMİZDE

En güzeli de rengarenk çocuklarımız var ve bütün bu renklerle geleceğe bir gökkuşağı çizeceğiz. Siz de bize farklı bir renk katmak isterseniz, **tanışmaya bekleriz...**

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin:
0 (232) 252 5050





İZSİAD

Izmir Sanayici ve İş İnsanları
Derneği adına
İmtiyaz Sahibi
Hasan Küçük Kurt

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve
Yayın Koordinatörü
Ali Talak

Editör
Handan Korhan

Yönetim Yeri
Şair Eşref Bulvarı No:27/2 Huzur
İşhanı K:8 D:801 Çankaya-İZMİR
T: 0 232 422 32 42 - 422 40 80
izsiad@izsiad.org.tr
www.izsiad.org.tr

Yayına Hazırlayan

şir iletişim
ajansı

Baskı

Anadolu Basım Yayın Matbaacılık
Makine San.Tic.Ltd.Şti.
Tuna Mah. 5501 Sk. No:6/A
Çamdibi - İZMİR
T: 0 232 433 33 55
info@anadolumatbaacilik.com.tr

İZSİAD, İzmir Sanayici ve
İş İnsanları Derneği'nin yayın
organıdır.

Yayınlanan görüşler yazarlara
ait olup, İZSİAD'ın görüşlerini
yansıtmaz. İzinsiz alıntı
yapılamaz.

Baskı Tarihi

Ocak 2020

Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayınlanır

İZSİAD YAYIN KURULU



Ali Talak



**Mukaddes
Çelik**



Cengiz Yavaş



**Başak Çayır
Canatan**



**Tuğçe
Gülcüler Öktem**



Tolga Yapıcı



Berk Yurtçu



**Çiğdem
Çubukcu**



Murat Şahin

İÇİNDEKİLER



12

DOSYA

Yeni nesil çalışma alanları

12

BİZDEN HABERLER

İZSİAD üyeleri 2020'yi coşkuyla karşıladı

11

İZSİAD'da Cumhuriyet Balosu düzenlendi

18

İZSİAD yeni üyelerle büyüyor

40

Alaattin Yüksel: "İş yaşamınızda insan

kazanmaya odaklanın"

46

İZSİAD üyeleri Kuzey Kıbrıs'ı ziyaret etti

52

İZSİAD üyeleri Türkü Gecesi'nde buluştu

68



34



11



18



42

EKONOMİ

2020 ekonomide neler getirecek? 28

RÖPORTAJ

| | |
|-------------------------------|----|
| Ali Sabancı | 6 |
| Ahu Büyükkuşoğlu Serter | 34 |
| Prof.Dr. Mehmet Cemali Dinçer | 42 |
| Christopher Dologh | 48 |
| Mehmet Mustafa Güres | 54 |
| Fatma Olten | 58 |

GÖRÜŞ

| | |
|-----------------|----|
| Yaşar Zengin | 70 |
| Avukat Ulvi Puğ | 74 |
| Elçin Tün | 80 |

GEZİ

Bu kış tatile nereye gidiyorsunuz? 62

SAĞLIK

Uzm. Dr. Levent Sepit 82

HUKUK

Av. Tayfun Ozankaya 84

SİNEMA 73

TEKNOLOJİ 76

KİTAP 78

BASINDA BİZ 86



Hasan Küçük Kurt
İZSiAD Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli İZSiAD üyeleri,

Yeni yılın ilk sayısında siz değerli üyelerimiz ve okurlarımızla bir arada olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. 2020'nin ilk İZSiAD Dergisi'nde yine birbirinden değerli isimlerle yaptığımız röportajlar ve konulardan oluşan içeriklerimiz sizleri bekliyor.

Sevgili İZSiAD okuyucuları, Temel problemimiz olan nitelikli üretim eksikliği ve ithal ara mala muhtaç sanayimizin yanında tüketim ve inşaat odaklı büyüme çabasına, katlanarak gelen yapısal sorunlarımız da eklenince 2018 yılı ortasında sıkıntılı bir sürece girdik. 2019 yılı bu anlamda bu sıkıntıların yaralarını sarmakla geçerken, ekonomimizi kırılğan hale getiren sorunlar da gün yüzüne çıkarak tartışılır oldu. 2019 yılı böylece sürekli küçülen ekonomi, beraberinde enflasyon ve işsizliği de getirdi. Bu anlamda zor bir yıl geçirdiğimiz gerçek.

2020 yılına gelirse, 2019 yılından daha olumlu seyredeceğini düşünüyorum. En

azından düşen faizler, yatay seyreden ve öngörülebilir döviz oranları, baz etkisiyle de olsa tekrar tek hanelere indirilmeye çalışılan enflasyon, 2020 yılının 2019'a göre daha olumlu ancak tamamen sorunsuz olmayacağını da bize söylüyor. Özellikle genç işsizlik ve her yıl iş gücüne katılan 1 milyon yeni iş gücünü üretime katmak, ülkemizin temel sorunlarının başında geliyor. Bunu yapmanın yolu da nitelikli ve katma değerli üretim ve sürekliliği olan yatırımdan geçiyor. Bu anlamda 2020 yılı büyüme rakamlarında aşağı yönlü seyrin yukarıya döneceği bir yıl olacaktır. Ancak her 10 yılda bir bu sıkıntılarla boğuşmak istemiyorsak özellikle piyasalara güven verecek başta hukuk reformu olmak üzere yapısal köklü reformlara yönelmemiz gerekiyor. 2020 yılının bu adımların atılacağı bir yıl olmasını diliyorum.

Son olarak tüm üyelerimize ve okurlarımıza 2020'nin güzel geçmesini diliyor, yeni yılda hayalini kurduğunuz her şeyin gerçekleşmesini temenni ediyorum.

GC
SERAMİK

Sektörün
en değerli
markaları ile
banyolarınıza
güzellik
katıyoruz.



Graniser
CERAMICS

ideal
STANDARD

FRANKE

GROHE

DURAVIT

■ GEBERIT

E.C.A.

HÜPPE
SHOWER AND SOUL

Armand
BANYO VE MÜHÜR

NSK

sonia
Your Best, Your Lifestyle

GEDY
KAYMAKCI

BOCCHI
IL BAGNO PER TUTTI

badella

GC SERAMİK VE İNŞAAT MALZEMELERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Manavkuyu Mah. Yüzbaşı İbrahim Hakkı Cad. No: 46/2B Bayraklı / İZMİR
Tel: 0 232 438 30 38 e-mail: info@gcseramik.com web: www.gcseramik.com

Ali Sabancı:

“Eğer girişimciyseniz izin verin şirketiniz sizden önde gitsin”



2000 yılında kurulan Esas Holding Kurulu Başkanı Ali Sabancı, 34 yaşında başarılı bir girişimcilik adımı atarak kendi ailesiyle birlikte kendi işini kurdu. O günden bu yana yükselen bir grafik çizen şirketi, ekonomiye büyük katkı sağlıyor.

Henüz 34 yaşındayken Sabancı Holding'den ayrılarak kendi işini kurma yolunda önemli bir adım atan Ali Sabancı, Esas Holding ile özel sermaye, emlak, risk sermayesi ve likit varlıklar dahil olmak üzere küresel olarak çeşitli varlık sınıflarına yatırım yaparak girişimciliğin başarılı bir yüzü olarak karşımıza çıkıyor. Girişimcilik anlamında gençlere önemli tavsiyelerde bulunan Ali Sabancı, sorularımızı yanıtladı.

Girişimciliğe giden yolda attığınız adımlar nelerdir?

Girişimciliğe giden yolda takip etmeniz gereken üç adım var, düşün, planla ve dene. Sahip olduğunuz fikrin başarı için yeterli olduğunu sakın düşünmeyin. Herkesin fik-

“Girişimci olmak kuşkusuz ki hayalperest olmayı, yapılmamışı, denenmemişi denemeyi, yoktan var edebilmeyi, kutunun dışında düşünebilmeyi, ezberleri bozmayı gerektiriyor.”

ri var, hatta şimdiye kadar ticarileşmeyen birçok fikir var. Ancak hayata geçemiyorlar. Yani “fikir” olarak kalıyorlar. Fikir yetmez, icraat önemli. Peki icraatı nasıl becereceğiz? Bu da doğru iş planı ile mümkün. Yanlış anlaşılmasın “doğru iş planı” derken A4 sayfalarına yazılmış uzun planlardan bahsetmiyorum. O da önemli tabii ama tek başına yeterli değil. İş planını icra etmek için iyi bir ekip kurmak lazım. Tabii ilk akla gelen “iyi ekip için para lazım ama işe başlayan girişimcinin zaten parası yok” denebilir. İyi ekip kurmak için para önemli ama daha da önemlisi “iyi insanlara” fikri satabilmek, onları fikre ortak edebilmek. Ortak etmekten kastım da sadece manevi değil, maddi ortaklık... “Para yoksa nasıl maddi ortaklık olacak” diye sorabilirsiniz. Güvendiğiniz, fikri icra etmek için gerekli gördüğünüz kişilere kuracağınız şirketten hisse verin. Paylaşmayı bilerseniz, fikir de iyi ise doğru ekibi kurarsınız.

Kendi işinizi kurma fikri nereden geldi? Sizi yeni bir iş kurmaya iten unsurlar nelerdi?

10 sene boyunca Holding’de çalıştım, epeyce bir süre sisteme kendimi kabul ettirmekle geçti ama sonra şunu fark ettim, çok ortaklı bir organizasyonda bireysel katma değerli bir değişiklik yaratma ihtimaliniz az. Önümde iki seçeneğim vardı, ya olduğum yerde kalacak ve hayatımın sonuna kadar “keşke” diyecektim ya da eğitimim, iş tecrübem ve gelecek hayallerimle denenmemişi deneyecektim. Denemem gerekiyordu ve denedim iyi ki de yapmışım. Holdingden ayrılırken ne yapacağımı hiç bilmiyordum. Zaten Sakıp Amcam da, “Risk almıyor musun oğlum? Burada ofisin, sekreterin var” dedi. “Önce sizlere teşekkür etmeliyim, sizin sayenizde zengin biriyim. İtibarım da fena değil. Düzenli bir ev hayatım, iyi bir eğitimim var. Bir de sadece 34 yaşındayım. Bu riski ancak şimdi alabilirim, bunu 45 yaşında yapamam” dedim. Denemem gerekiyordu ve denedim, iyi ki de yapmışım. Herkese denemesini tavsiye ederim. O kadar memnunum ki hayatımdan. Mart ayında Sabancı Holding’den ayrılınca kendimi sudan çıkmış balık gibi hissettim. Nasıl olsa önümüz yaz, eylül gibi her şeye yeniden başlarım gibi bir hayalim vardı ama 17 Mart’ta ESAS’ta başladım. Çünkü duramadım. 2005’in Ocak ayında da Pegasus bizim oldu.

İşe başlarken girdiğiniz risk büyüklük olarak ne kadardı?

Riski sevmenin temel referansı, ne kadar kaybedeceğinizi hesaplayabiliyorsanız o risk alınır. Her şeyi kaybetsem, bu konuyla ilgili koyduğum parayı kaybetsem bunu

göze alabilir miyim? Evet ama kaybetmeyi göze almak istemeyeceğim bir şey vardır o da itibar. Ancak işi bilen bir ekiple yürüdüğünüzde ve tüm risklere yönelik senaryolarınız hazır olduğunda, işinizi doğru yaptığınızdan emin olur, insanların güvenini kazanırsınız.

Başarınızda ailenizin durumu, eğitiminiz ve eski iş tecrübeleriniz ne kadar önemli bir yer teşkil ediyor? Geriye dönüp baktığınızda “Keşke yapsaydım” dediğiniz bir şey var mı?

Bunu kestirmek çok zor... Soyadım Sabancı olmasaydı şartlar çok farklı olabilirdi. Ancak temelde şöyle bir yaklaşımım var, kimse doğarken eşit doğmuyor, sadece ölüren eşit ölüyor. Ben ağızda altın bir kaşıkla doğdum ve ailemin sağladığı tüm imkanlar beni yapan etkenlere etkili oldu. Burada bana düşen görev şartları en iyi şekilde değerlendirmektir. Benim gibi ağızınızda altın kaşıkla doğmasanız da, yapabileceklerinizden azını yaparsanız eksik yapmış olursunuz. Hiçbir zaman oldum sanmayın, iyi olun, iz bırakın. Tabiatım kaderci değildir. Eğer şimdiye kadar bir işe girmediysem, kendi arzumdanda dolaydır. İleride bugün revaçta olmayan birçok sektör oluşabilir. O zaman yeni norma adapte olmak, o yeni normlarda fırsat yaratmak yine bize düşer.

Bir girişimcinin başarısı şans, yetenek ve bağlantılarına mı bağlıdır? Başarılı girişim için olmazsa olmazlar nedir?

Başarı için birçok etkenin bir araya gelmesi gerekir. Başarısız olmaktan korkuyorsanız yapacağınız tek bir şey var, o da denememek. Düşünün, planlayın ve deneyin. Eğer bunları yapmazsanız, zaten ya-

pamazsın. Doğru fikir, iş planı ve doğru kurulmuş bir ekiple başarıyı yakalayabilirsiniz. Koton'un kurucusu Gülden Yılmaz'ın girişimciyi tanımladığı bir sözü var, "Analitik hayalperest." Bu sözün bir girişimci için çok yerinde olduğunu düşünüyorum. Girişimci olmak kuşkusuz ki hayalperest olmayı, yapılmamış, denenmemiş denemeyi, yoktan var edebilmeyi, kutunun dışında düşünebilmeyi, ezberleri bozmayı gerektiriyor. Fakat bu, hayalinizdeki fikri körü körüne gerçekleştirmemiz gerektiği anlamına gelmiyor.

İşinizi nasıl büyüttünüz ve büyümesinde etkili olan etkenler nelerdi? İleriye dönük yeni iş planlarınız var mı?

Başarılı her şirketin yolu itibarından ödün vermeden, sürdürülebilir karlılığı yakalamaktan geçer, bu da ancak tüketiciyi iyi anlayarak, büyük kitlelere hizmet ederken yaşam kalitesini artıran ürün ve hizmet sunmakla olur. İleriye dönük iş planlarım da var. Bir girişimci için her şeyi yaptım dediği gün girişimciliğinin sonu gelmiş demektir! Temelde işi seçerken ilk etapta iç tüketime bakabiliriz. Nüfus yapımız ne? Bu nüfus yapısının neye ihtiyacı var? Gelişmiş ülkelerde tüketim trendleri nereye doğru gidiyor? Önümüzde-

ki dönemde hizmet sektörü ön planda olabilir. Ancak bu o kadar hızla değişiyor ki... İş kurarken üreteceğim ürünün pazarı var mı diye düşünmek daha önemli. 1990 yılında kurulmuş ve charter uçuşlar gerçekleştiren Pegasus'u Esas Holding olarak 2005 yılında satın aldık. O tarih itibarıyla da Türkiye'yi Pegasus aracılığıyla düşük maliyetli havayolu modeli ile tanıştırdık. Ana üssümüz olarak İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nı konumlandırıdık. Pegasus'un benimsediği ve Türkiye'deki ilk uygulayıcısı olduğu düşük maliyetli hava yolu taşımacılığı, aslında misafirlerin bir hava yolundan temel beklentileri üzerine yapılandırılmış bir model. Pegasus'un sektöre girişiyse hava yolu gerçekten halkın yolu haline geldi. Ülkemizde havacılık adına ardi ardına rekorlar kırıldı. 10 yıl içinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen havayolu olmayı başardık.

İş hayatında etik davranmanın başarıda ne gibi bir etkisi var?

İş yaşamında bir kişinin başarısını koruması temiz ticaretten geçer. O da tüketiciyi iyi anlayarak büyük kitlelere hizmet eden, yaşam kalitesini artıran, ürün üreten itibarından ödün vermeden sürdürülebilir karlılığı yakalamaktır. Başarınızın sürdürülebilir olması için

"Başarılı her şirketin yolu itibarından ödün vermeden, sürdürülebilir karlılığı yakalamaktan geçer."



hiçbir zaman ne oldum demeyin ve hiçbir zaman itibarınızı kaybetmeyin. Hiçbir zaman yalan söylemeyin. Ne kendinize ne de başkalarına... Bazen öyle durumlarla karşılaşacaksınız ki sözün doğrusu sizin için çokça zararlara yol açacak ama asla taviz vermeyin, unutmayın ki yalan söylemek karakteri ve kendine güven duygusunu zedeleyer. Neticesi acıtsa dahi asla yalan söylemeyin.

Şirket yönetim şekliniz nedir? Çalışanlarınızı sık sık motive eder misiniz?

Eğer girişimciyseniz izin verin şirketiniz sizden önde gitsin. Egonuz arka cebinizde olsun, ortaklarınıza ve kendinize güvenin ama şirketin önünde durmayın, şirkette mutlaka sizden akıllı insanlarla çalışın. "Ben" değil, "biz" deyin. Bu hem size hem de şirkete kazandıracak bir bakış açısı. Yönetim egosu, "Tek Adamcılık" şirkete de size de kaybettirir. Kişi ne iş yaparsa yapsın eğer iyi bir ekip oluşturduysa, o ekip kişiyi yüceltir. Prim sistemi başarının kalbi, başarının beyni de sadece primi paylaşmak değil, şirket hedeflerini herkes ile paylaşmak ve onların da görüşlerine açık olmak. Böylece tüm aile fertlerinin katılımını sağlamış oluyorsunuz.

İş kurduğunuzda nasıl bir pazarlama stratejisi benimsediniz?

Düşük maliyetli havayolu modeli ile uçuşlarımızı başlattığımız ilk andan itibaren her zaman misyonumuz, havayolu ile ulaşımı herkesin erişebileceği bir ulaşım aracı olarak konumlandırmak oldu. Bu anlamda cazip kampanyalarımız ile herkesi uçmaya teşvik ederek, uçmayı deneyimlemelerini sağlarken halkın Pegasus markasına duyduğu güveni de arkamıza almak istedik. Hala en öncelik verdiğimiz başlıklar

lardan olan genç uçaklarımız ile filomuzu genişletmek ve zamanında kalkış disiplinimiz de her zaman misafirlerimize vaadimiz oldu.

Dünyanın en ünlü girişimcilerinin konuşmalarına baktığımızda hepsi "dünyada bir iz bırakmaktan" bahsediyor. Girişimcilerin hayalleri böylesine büyük mü olmalı?

Girişimci, öğrenci, profesyonel çalışan, ne olursak olalım önemli olan yaşadığımız dünyaya katkıda bulunmak, burada iz bırakmak... Hangi alanda çalıştığımız, ne yaptığımız hiç önemli değil. Ne yaparsak yapalım iyi yapmak için çalışmalıyız, izi ancak öyle bırakabiliriz. Sadece olmayalım, iyi olalım. Örneğin çocuklarımız, beni ve annelerini görüyor, her ikimiz de yoğun çalışıyoruz. Bunlardan dolayı olarak etkileniyorlar. Bu çaba, uğraş iz bırakmak için. Amerikan iş insanı Clement Stone'un meşhur bir sözünde de dediği gibi, "Kendine hep Ay'ı hedefle, iskalasan bile en azından yıldızların arasına düşersin." Girişimciler de hep en iyisini hedefleyip bu hedef doğrultusunda işlerini geliştirmeye ve icraata devam etmeli.

Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini değerlendirir misiniz?

TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanlığı görevine 2009 yılında başladığımda ülke olarak Global Entrepreneurship Monitor'de girişimcilik oranımız yüzde altı, Girişimcilik Ekosistemi'nde TOBB GGK'nın yanı sıra sayabileceğimiz aktörlerse bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar azdı. Bugüne baktığımızda ise ülkemizin girişimcilik oranının GEM'de yüzde 18'lere yükseldiğini, artık neredeyse her üniversitede bir kuluçka merkezi bulunduğunu, Hazine Müsteşar-

lığı'ndan Melek Yatırımcı Lisansı almış 463 melek yatırımcımız olduğunu, yine Hazine Müsteşarlığına akredite olmuş 14 melek yatırımcı ağı olduğunu görüyoruz. Artık TİM'den TOBB'a, bankalardan üniversitelere bütün kurumların önceliği girişimciliği geliştirmek ve girişimcileri desteklemek haline geldi. Türkiye girişimcilik alanında şüphesiz ki yükselişte... Global yatırımcıların Türk girişimcilerine ve şirketlerine yatırımları da hız kesmeden devam etmektedir. Bunun en güzel örneklerinden biri Hande Çilingir'in kurucu ortaklarından olduğu Insider'a Sequoia tarafından yatırım yapılmış olması. Bu yatırım aynı zamanda Sequoia'nın tüm Orta ve Doğu Avrupa ve MENA'da yaptığı ilk yatırım olma özelliğini de taşıyor. Bir diğer güzel örnek de 2012 yılında kurulan İstanbul merkezli Türk mobil oyun şirketi Gram Games, dünyaca ünlü oyun geliştiricisi Zynga tarafından 250 milyon dolar karşılığı satın alındı.

Teknoloji ve internet dünyası çok hızlı büyüyor ve değişiyor, bundan 5-10 yıl sonra bizleri ne bekliyor?

Son yıllarda konvansiyonel ekonomide önemli pay sahibi olan sektörlerin neredeyse tümü birer birer online platformlara geçiş yaparak işlerini internete taşıdı. Bazı girişimler ise o konvansiyonel sektörleri deyim yerindeyse "disrupt" etti. Bence son dönemde konvansiyonel işleri online'a doğru adapte edebilenler ve o sektörleri disrupt edenler kazanıyor. Bunun en güzel örneklerinden biri Yemeksepeti. Sipariş vermek istediğiniz restoranın telefonunu bulma, menüyü dinleyip sipariş verme uğraşına girmeden tek tıkla tüm yemekler evinize geliyor. Türkiye'nin en büyük mutfağı olan Yemeksepeti'nin bir tane

bile restoranı yok ama tüm restoranlar onlara çalışıyor ve sonunda Türkiye'nin en büyük exit'lerinden birine imza atıyorlar! Dile kolay tam 589 milyon dolar! Başka bir global örnek "Uber" ise 200 yıllık taksicilik mesleğini hiç taksisi olmadan disrupt etti. Uber'in piyasa değerinin 48 milyar USD olduğu biliniyor. Yine bir global dev Alibaba cirouyla başka bir eski ekonomi devi Walmart'ı stoku ve deposu olmadan geçti. Önümüzdeki 5-10 sene içinde Blockchain teknolojileri, IoT (Internet of Things), Big Data, Artificial Intelligence ve Machine Learning ve Spor alanlarında büyük yeniliklerin gelmeye devam edeceğine inanıyorum.

Türkiye'den daha fazla girişimci çıkması konusunda düşünceleriniz neler? Bu girişimciler işlerini nasıl büyütecek?

CNN'de eski Google CEO'su Eric Schmidt'in bir mülakatını izledim, kendisine önümüzdeki 100 yıl hangi ülkeden en fazla girişimci çıkacak, Çin mi, Hindistan mı, yoksa ABD mi diye soruyorlar. Cevabı ABD oluyor. Fakat ben hiç de hemfikir değilim. Belki de Türkiye'den çıkacak ama bizim girişimcilik ekosistemimiz oturmadıysa biz bu girişimcileri fark edemeyeceğiz. Örneğin 10 milyon nüfusa sahip Macaristan'da 15'den fazla Nobel ödüllü insan çıkmış. Çünkü onlar doğru ekosistemi kurmuşlar. Biz de yatırımcılarıyla, hukuki altyapısıyla, destekleyici mekanizmalarıyla, eğitimle girişimcilik ekosistemini sağlamlaştırdıkça daha fazla başarılı girişimcilerimiz olacak. Girişimler şüphesiz ki işlerini dışarıdan kaynak olarak büyütecek. Bu hem maddi hem de entelektüel kaynak olarak düşünülebilir. Şirketinize dışardan birinin -bu size kredi veren

"Başarınızın sürdürülebilir olması için hiçbir zaman ne oldum demeyin ve hiçbir zaman itibarınızı kaybetmeyin."

bir banka da olabilir, şirketinize yatırım yapan bir Girişim Sermayesi fonu da olabilir- yatırım yapması girişimcinin işini/iş planını teyit eder. Bu çok olumlu bir gelişmedir. Farklı bir açıdan da bakarsak, bir startup'un bir Girişim Sermayesi Fonu'ndan ya da bir melek yatırımcıdan yatırım alması, şirkete entelektüel bir sermaye de sağlar. Sizin dışınızda şirketinize katılan kişiler, şirketinize geçmiş deneyimleri ve tecrübeleri ile gelir. Yatırımcılar startup'lara girdikten sonra startup'larda yönetim kurulu kurulabilir, yıllık bütçeler hazırlanabilir, networkleri aracılığıyla size daha fazla satış yapmanızı sağlayabilir. İşler daha kurumsal ve sürdürülebilir bir boyut kazanır.

Son olarak genç girişimcilere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

Tavsiyelerimi size ikiye ayırarak vermek istiyorum. Birinci bölümdeki tavsiyelerim manevi boyutta, hayatınızın her döneminde size kılavuz olacağını düşündüğüm tavsiyeler. Önemli olan yaşadığımız dünyaya katkıda bulunmak, burada iz bırakmak. Denemekten korkmayın ama önce düşünün, planlayın ve sonra deneyin. Kendinize yatırım yapın. Bilmediğiniz konularda kendinizi geliştirin, araştırın, okuyun. İkinci

bölüm tavsiyelerime gelecek olursak, girişimciliğin üç önemli unsuru düşünebilmek, plan yapmak, icraat yapmak ve en nihayetinde bunları dengede tutmak. Düşünmek, hayal etmek çok önemli ama düşünmenin de bir sınırı var. Ürünü tasarlarken yüzde 100 doğruyu bulana kadar beklerseniz orada kalırsınız, bir adım ileriye gidemezsiniz. İstikamet olarak ürünün ne olduğunu belirlemeniz lazım, ürün yüzde 51 doğruysa pazar zaten size ürünün ne olması gerektiğini söyleyecektir. İstikamet ve icraatta gecikmemek bana göre çok önemli. Başka bir tavsiyem de kaybettiğinizi, başaramadığınızı doğru zamanda anlamanız ve bırakmanız... Bırakmayı bilin. Girişimcilere bir başka tavsiyem de ürünü hiçbir zaman kendinize göre, kendinizin satın alacağı bir ürün olarak yapmayın. Ben kendime göre bir havayolu yapsam su paralı, koltuklar da dar olmazdı. Özel uçak olurdu ama onu kaç kişi kullanırdı? Kendi kabuğunuzdan çıkıp, kitlelere hitap edecek ürünleri yaratabilmek çok önemli ve yarattığınız bu ürünün de mümkünse uluslararası olması önemli ki daha büyük kitlelere hizmet edebilsin. Sizlere bir başka tavsiyem ise network... Network çok önemli, insanlarla konuşabilmek, dinlemek önemli... Birisiyle 10 dakikalık bir fırsatınız varsa, konuşma dinleme dengeniz olsun lütfen ama sadece kendinize benzeyenlerle ilişki içinde olmayın. Sizden farklı olanlardan da bir şeyler öğrenmeye gayret edin. Bu bizim zenginliğimiz. Son olarak yaptığımız işi anlamasalar bile yaşça bizden büyük insanları dinlememiz de çok önemli, çünkü dünyaya onların omuzlarından bakıyoruz. Dolayısıyla bir evvelki jenerasyonun ne dediğini bilmemiz gerekiyor.



İZSİAD Yönetimi

İZSİAD üyeleri 2020'yi coşkuyla karşıladı



Sedat Yüce

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) üyeleri 2020 yılını coşkuyla karşıladı. Balçova Termal Otelinde düzenlenen ve İZSİAD üyelerinin büyük ilgi gösterdiği "Hoşgeldin 2020" gecesinde Sedat Yüce ve Orkestrası birbirinden güzel şarkıları ile güzel bir gece yaşattırken, Mezdeke Grubu da özel dansları ile davetlileri büyüledi. Gecede konuşma yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, dernek

olarak etkinliklerle dolu bir seneyi geride bıraktıklarını belirterek, ekonomide yaşanan sıkıntılara rağmen üyelerinin üretmeye, katma değer yaratmaya ve istihdam sağlamaya devam ettiklerini söyledi. 2014 yılında başkanlık koltuğuna oturduğu İZSİAD'ı her zaman ileri taşıyacak etkinliklere imza atmaya çalıştığını vurgulayan Küçük Kurt, Türkiye'ye örnek olan marka etkinlikler düzenlediklerini kaydetti. Küçük Kurt, "2019 yılını uğurlarken 2020 yılının sanayici ve iş insanları için güzel bir yıl olmasını diliyorum" dedi.

Yılbaşı balosunun ayrıntıları Magazin ekimizde.

Yeni nesil çalışma alanları

İş hayatındaki dönüşüm pek çok alana yansıyor. Dünya genelinde ortak çalışma alanlarının tercih edilme oranı günden güne artarken Türkiye’de de bu ihtiyaca yönelik pek çok alternatif karşımıza çıkıyor.

Dünya genelinde paylaşımlı ofis sektörünün hızlı bir ivme ile büyümesi sürerken şirketlere büyük avantajlar sunuluyor. Şirketler paylaşımlı ofis sayesinde ofis yatırım maliyetine katlanmaz, depozito ve emlakçı ücreti ödemez ayrıca ofis bakım ve onarım, elektrik, su, doğalgaz, temizlik, güvenlik, otopark, çay-kahve, atıştırmalıklar gibi hizmetler ise üyelere ücretsiz sağlanır. İzmir’de bu alanda yatırım yapan önemli isimlerden paylaşımlı ofis sektörüyle ilgili bilgi aldık.

“Sektörün geleceği çok açık biçimde parlak”

Withco / Övünç Emre

Co-Working, tüm dünyada çalışma stilini 2000’li yılların başında devrim niteliğinde değiştirdi. Türkiye, 2010’lu yıllarda Co-Workingler ile tanıştığında sisteme çok hızlı adapte oldu ve tüm sektörlerde bir arada olmanın yarattığı sinerji ile ortaya başarılı işler çıktı. İzmir’e nitelikli ve karakteristik bir Co-Working ihtiyacı olduğunu gözlemliyorduk. Hem İzmir’in iş dünyasına değer katmak hem de kendi karakteristiğine sahip bir Co-Working fikri bize çok heyecanlı geldi ve Eylül 2019’da Withco’yu İzmir’e kazandırdık. Bu alan tüm dünyada klasik çalışma modellerini radikal bir





şekilde değiştirdi. Sağladığı network ve özgürlük, Co-Workinglerin en cazip yönü. Alan, Türkiye’de gözle görülür şekilde geliyor. Gerek artan yatırımlar gerek aldığı nitelikli göçle, İzmir’de de fark edilir bir dönüşüm yaşanıyor. Girişimciler, bu ekosistemin içinde doğrudan bir networking ve muhatap yatırımcı ile temas halinde olma imkanı kazanıyor. İşbirlikleri ve yeni girişimler, bu ortamın sağladığı iş ağı kurma ve oluşturma konusunda hızla hayata geçebiliyor. Sektörün geleceği çok açık biçimde parlak. Bu tarz yatırımların artması iş dünyası ve işbirliklerini doğrudan beslediği için kritik bir önem arz ediyor. Sisteme değer katmak, girişimci ve yatırımcıyı bir araya getirmek, öncü ve orijinal işler çıkartarak sektöre yön vermek için bu yatırımların tüm çevrelerce desteklenmesi gerekiyor. Withco’yu belli ilkeler doğrultusunda, belli değer yargıları üzerine inşa ettik. Mesela 3 bin 500 metrekare alanın yüzde 50’sini ortak sosyal alanlara ayırmak, buna bir örnek. Üyelerimiz bizim için Withco’yu tamamlayan en önemli unsur. Onların geniş ve rahat alanlarda çalışabilmesi ve kendilerini Withco’nun bir parçası olarak görmesi için çalışıyoruz. Sağladığımız yüksek standartlı hizmetler, sosyal alanlar, 7/24 kullanım ve network ile tüm üyelerimiz, bizimle birlikte olmaktan memnun görünüyor. Bu da amacımıza ulaştığımız için bizi ayrıca mutlu ediyor.





“Dünyada iki milyon kullanıcı paylaşımlı ofisleri tercih ediyor”

Coza / Tuğçe Gülcüler Öktem

Günümüz yaşam koşulları insanların her alanda daha verimli ve hızlı olmasını gerektiriyor. Özellikle iş hayatı sürekli değişim halinde ve teknoloji sayesinde de oldukça dinamik. Değişim sürekli ve hızlı olduğunda da ayak uydurmak için takip edilmesi gereken konular artıyor. Firmalar bu sebeple ilgilenmeleri gereken konuları minimize etme eğiliminde. Hazır ofis alanları bu noktada en doğru tercihlerden biri. Tüm bu gelişimlerin farkına vardıldıktan sonra sektöre yatırım yapmaya karar verdik ve Coza Working Space ortaya çıktı. Yapılan araştırmalar dünyadaki ortak ofis sayısının son beş yılda yüzde 20 büyüyerek 22 bine ulaştığını gösteriyor. Şu an yaklaşık iki milyon kullanıcı paylaşımlı ofisleri tercih ederken önümüzdeki üç sene içinde bu sayının beş milyonu geçeceği öngörülüyor. Türkiye’de de benzer büyüme söz konusu. Özellikle

İstanbul’da yatırımlar hızla artıyor. İzmir’in önü çok açık. Global oyuncular İzmir’e yatırım yapmaya başladı. Sektör giderek büyüyor. Bir girişimci olarak bu sektöre yatırım yapmanın çok doğru olduğunu düşünüyorum. Talebin arttığı ve yeni oyuncuların dahil olacağı bu alana şuan girmiş olmak avantaj. Yatırımların artması çok güzel, farkındalığın arttığını gösteriyor. Başlangıçta yeni kurulmuş firmaların tercih ettiği paylaşımlı ofis alanlarını artık büyük şirketler de tercih etmeye başladı. Dolayısıyla sürekli artan bir talebi karşılamak için sektöre yapılan yatırımın da artması umut verici. Kiracılarımız tek bir fatura karşılığında internet, elektrik, iklimlendirme, güvenlik, su, aidat, temizlik, sekreteryaya, toplantı odası gibi birçok hizmetten faydalanıyor. Paylaşımlı ortak alanlar sayesinde diğer kiracılarımızla sosyalleşip işbirliği yaparken bütçesini koruyor ve birçok faturayı takip etmekten de kurtuluyor. Aylık ödenen faturaların dışında demirbaşlar da bizim tarafımızdan temin ediliyor. Dolayısıyla kiracılarımızın yükünü oldukça hafifletiyoruz.

“Hazır ofis sektörünün hizmet anlayışı farklı bir boyuta evirildi”

Piyano Butik Ofis / Evrim Aksoy

Piyano Butik Ofis; sessiz, sakin ve samimi bir çalışma ortamı ya da toplantı odası arayışında olan herkes için uygun ve avantajlı. Bunun yanı sıra şirket kuruluşu ya da nakil için Alsancak’ta adres arayan firmalara sanal ofis hizmetleri de sunuyoruz. Hazır ve sanal ofis hizmetlerinde; dekorasyon, elektrik, su, doğalgaz, internet ve temizlik gibi standart ofis giderlerinden sorumlu olmuyorsunuz, stopaj ortadan kalkıyor ve sadece hizmet bedeli faturasıyla ihtiyacınız olan adrese

ve çalışma alanına sahip oluyorsunuz. Piyano Butik Ofis’te toplantı odası ihtiyaçları için saatlik, günlük ve aylık oda rezervasyonları yapılabiliyor. Ofisimizde sıcak içeceklerimizin tümü ücretsiz, toplantı odalarında gerekli tüm ofis araçları bulunuyor ve sınırsız internetten yararlanabiliyorsunuz. Toplantıları için yeni ve merkezi bir buluşma noktası arayan, farklı bir çalışma ortamına ihtiyacı olan, ofis giderlerini azaltmak ve tasarruf yapmak isteyen herkesi Piyano Butik Ofis’te ağırlamaktan mutluluk duyarız. İzmir’de hazır/sanal ofis yatırımı yapmak isteyenlere öncelikle bölge seçimini çok iyi yapmalarını öneririm. 2014 yılından bugüne İzmir’de hazır/sanal ofis hizmeti veren firmaların sayısı oldukça arttı. İzmir her alanda olduğu gibi hazır ofis başlığında da İstanbullu yatırımcıların ilgisini çekti. Büyük bütçeler harcayan ve birçoğu zincir haline gelmiş markaların gelişyle hazır ofis sektörünün hizmet anlayışının farklı bir boyuta evirildiğini düşünüyorum ve buna “Yeni Nesil İş Hanı” diyorum. Çok fazla ticari ve kar odaklı bulduğum bu yeni İstan-



bullu modelin sunduğu avantajları yadsımak mümkün değil, ancak bu durum İzmirli küçük girişimcilerin rekabet etmesini ve benimsedikleri hizmet anlayışını korumalarını güçleştiriyor. Bu nedenle hazır ofis yatırımı yapmak isteyenlere önerim; İzmir'e ve girişimcilerine faydalı olacak, onların yaratıcılıklarını teşvik edecek, gelişimlerine ve üretkenliklerine destek olacak bir anlayışla yola çıkmaları olacaktır. İzmir'in ihtiyacının da bu bakış açısına sahip yatırımcılar olduğunu düşünüyorum. Artık "yeni nesil iş hanı" yerine yatırımcıların, yurt dışında "Maker Lab" ya da "Maker Space" olarak adlandırılan modeli, bilişim başta olmak üzere; endüstriyel tasarım, moda tasarımı, sinema ve fotoğrafçılık gibi farklı gelişme alanlarının ihtiyaçlarına yönelik yatırımlar yaparak uyarlamalarını ve İzmir'in yaratıcı/tasarımcı endüstrilerinin gelişmesine katkı sağlamalarını umut ediyorum.



SMARTSTART
COWORKING

"İşe yeni başlayan veya işleri büyümek isteyen için büyük bir olanak"

Smartstart / Şenol Aslanoğlu
Girişimcilerin ve yaratıcı profesyonellerin evi Smartstart Coworking, iş fikirlerinizi geliştirmek, beraber çalışmak, iş çevrenizi genişletmek,

yeni insanlarla tanışıp ortak projeler yaparak kazancınızı arttırma imkânı sağlıyor. Uzun süreli taahhütler ile aylarca mecburi olarak hizmet almak yerine Smartstart'ın esnek alternatifleri ile bir aydan başlayarak istediğiniz sürede hizmet alabilir, kiralama yapabilirsiniz. Her katta ayrı ortak çalışma alanları, dinlenme alanları, eğlence alanları, büyük çatı bahçesi ile molalar bir eğlenceye dönüşüyor. Keyif, neşe, istek ve gurur duyacağımız, değerli insanlarla karşılaşacağınız Smartstart Coworking, bir büro tutup yüksek hızda interneti nasıl edinirim, ısınma nasıl olacak, yazın soğutma nasıl olacak, elektrik ne olacak, aidatı yüksek midir sorularını ortadan kaldırıyor. Ayrıca Smartstart her dört ofis için hazırlanan çay kahve istasyonu, toplantılar için servis personeli ve sekreter ihtiyacınıza da cevap veriyor. Eski ofislerin tekdüze sıkıcı çalışma alanlarından kurtulmak isteyenler için modern tasarımları ile çağdaş ofis imkanları sunan Smartstart Coworking, çeşitli büyüklüklerde beş toplantı odası, 30 kişilik eğitim salonu, 75 kişilik etkinlik salonu, dinlenme alanları ile müşterilerine farklı konseptler sunuyor. Ofis

açarken resmi prosedürlerden sıkılanlar için sadece ofis kirası ödeyerek hem zamandan tasarruf ederek hem de sabit giderlerinizi düşürebileceğiniz Smartstart Coworking, yüksek hızlı internet bağlantısı ve şirkete özel telefon numarası tahsis ediyor. Özel ofislerin dekorasyonu, misafirlerin karşılanması, kargo ve evrakların takibi, ofislere özel iklimlendirme sistemleri ile yeni nesil çalışma alanları sizleri bekliyor.

"Finansal ve operasyonel zorluklarından kurtarıyor"

Plaza Cubes / Selim Levi - Süleyman Çoruh

Türkiye'de yaklaşık 20 yıldır varlığını sürdüren bu sektörle, Türkiye pazarında hizmet vermeye başlayan ilk yabancı şirketin servis sağlayıcılarından biri olarak tanıştık. Sonrasında bulunduğumuz coğrafyanın iş yapış şekillerine daha uygun, yerleşmiş hizmet verebileceğimize kanaat getirdik, aynı zamanda da sektöre olan tanışıklığımızdan dolayı yabancı müşterilerin beklediği

PLAZA CUBES.



profesyonelliği ve ideal çalışma koşullarını da sağlayabilecek konsepti geliştirdik ve 2006 yılında Plaza Cubes'u kurmuş olduk. 2006'dan beri lokasyon sayımızı İstanbul başta olmak üzere Ankara ve İzmir de dahil toplamda on bire çıkarttık, Mart 2020 itibariyle de ilk Avrupa lokasyonumuz olan Düsseldorf ofisimizi açıyoruz.

1990'ların başlarında başlayan ortak çalışma alanı kavramı özellikle 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren yükselen bir konsept haline geldi. Türkiye'de gelişim olumlu yönde seyrediyor ancak çok hızlı ilerlediği düşünülse de şu anda konvansiyonel/klasik ofis konseptiyle kıyaslandığında pazarın sadece yüzde 25'ini kapsıyor. İzmir'de de durum diğer büyük illerle aynı seyirde. Güzel bir talep var, paylaşımlı ofis kavramı tanınıyor ancak kat edilecek daha çok yol var gibi görünüyor.

Farklı sektörlerden yerli ve yabancı birçok şirkete ve bireysel çalışan yeni nesil profesyonellere hitap edebilen bu iş kolu, girişimcisi kesişme noktası haline getiriyor, bir nevi evsahipliği rolü üstlenmesini sağlıyor. Sadece paylaşımlı alan değil servisi özel ofisler, toplantı alanı ve etkinlik yönetimi gibi yan ürünlerle de gelişime açık ve getirisi yüksek bir iş alanı yaratıyor. Dünyadaki politik ve ekonomik belirsizlikler firmaları paylaşımlı alanları ve hazır ofis konseptlerini tercih etmeye yönlendiriyor bu da doğal olarak bu alandaki yatırımların artmasını tetikliyor. Yatırımların artması rekabeti de beraberinde getiriyor ancak bu negatif bir durum olarak değerlendirilmemelidir. Rekabetin artmasıyla bu servisi sağlayan firmaların servis kalitesi de artıyor.

Plaza Cubes, firmaları ofis kurmanın finansal ve operasyonel zorluk-

larından kurtararak kullanıcılarına tek faturayla birçok gider kalemini tek seferde yönetme ve takip etme olanağı veriyor. Bu sayede firmalar, normalde ayrı ayrı ödemek ve takip etmek zorunda kaldıkları altyapı, malzeme ve personel giderlerini tek bir faturayla çözüme kavuşturuyor. Sekreteryaya, temizlik, ikram görevlisi gibi personel maliyetlerinden de tasarruf etmelerini sağlıyor. Normal şartlarda az sayıda çalışanı olan küçük bir firma büyük iş merkezlerinde kendilerine ofis bulma sıkıntısı yaşayacakken paylaşımlı ofis ve hazır ofis konseptleri sunan prestijli iş merkezlerinde uygun koşullarda alan sahibi olma fırsatı yakalıyorlar.

Bu sektörde hizmet sağlayan yerli şirketler olarak işbirlikçi bir yaklaşımla rekabetin geliştirici gücünü kullanabiliriz. Sektörü nasıl daha iyi bir hale getirip, global rakiplerimizle rekabet edebilecek seviyeye nasıl ulaşabiliriz gibi konuları tartışabileceğimiz platformlar yaratabiliriz.



Glovo / Melis Serra

Glovo olarak paylaşımlı ofis tercih etmemizin temel nedeni, Glovo şirketinin temelini paylaşım ekonomisi modelini destekliyor oluşu. Kısaca açıklamak gerekirse; Glovo, hyperlocal pazaryeri uygulaması olarak restoran, kafe, market ve kurumsal markalarla işbirlikleri ile markaları kullanıcılar ile buluşturuyor. Bu sayede herhangi bir kaynak satın almadan yerel ekonomiye katkı sağlıyor. Buna ek olarak, Glovo hızlı büyüme odaklı bir

start-up olduğu için zamanımızı ofis aramak, evrak işlemleri gibi zaman alan işler yerine daha hızlı bir şekilde paylaşımlı ofise taşınarak operasyonumuza ve projelerimize daha hızlı başlamamıza olanak sağladı. Bizce paylaşımlı ofisler çalışanların sosyalleşmesini ve sıkıcı plaza hayatından uzaklaşıp daha eğlenceli bir ortamda çalışmasını sağlıyor. Gün içinde rahatça farklı etkinliklere katılarak alışılmış kurumsal hayattan daha farklı bir atmosferde çalışma şansı yakalayabiliyoruz. Ek olarak paylaşımlı ofislerin 7/24 canlı oluşu, 9-6 temposundan uzaklaşıp daha verimli ve özgür bir ortamda çalışmamıza olanak sağlıyor.



"Hazır ofisler, şirketlere daha hızlı karar verme avantajı sunuyor"

Skf Türk San ve Tic. Ltd. Şti. ailesi olarak tercihimizi İzmir şubemizde hazır ofis olarak yaptık. Hazır ofisler herkesin malumu olan elektrik, su, ısınma, sekreteryaya, çay kahve servisi gibi günlük ihtiyaçların yanı sıra; kira kontratı, aidat, stopaj gibi çeşitli giderlerin ortadan kalkmasını sağlıyor. Hazır ofisler, sürekli değişim ve gelişim içinde olan iş yaşamında şirketlere zaman, esneklik ve daha hızlı karar verme avantajı sunuyor. Tüm bunların yanı sıra merkezi konumlarının ve farklı çalışma alanlarına sahip diğer firmalarla ortak çatı altında çalışmanın da sosyal iş yaşamında sağladığı faydaları unutmamak gerekir.

DİJİTAL İZİNİZ GÜVENDE OLSUN!

www.verionay.com ile

Kişisel Verileriniz güvence altında,
KVKK Yazılımı Gif Ajans güvencesiyle satışta.

Demo talebiniz için hemen bizi arayın.

0 232 368 63 33 - 0552 507 87 76





İZSİAD'da Cumhuriyet Balosu düzenlendi



Nazmiye-Hasan, Ezgi Küçükkurt



Özgür-Hüseyin Aslan

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD), 29 Ekim'i coşkuyla kutladı. Mistral İzmir'de gerçekleşen baloya sanayici ve iş insanları yoğun ilgi gösterdi. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan gecenin açılış konuşmasını yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Haşan Küçükkurt, "Cumhuriyetle egemenlik kayıtsız şartsız milletindir. Bu kural, aslında toplumumuzun en temel harcını oluşturuyor. Devlet yönetimi, sınıfların, kişilerin ailelerin bir zümrenin eline bırakılamaz. O sebeple Cumhuriyet'in değerini bilmek, özellikle kıyasında bulunduğumuz Orta-Doğu coğrafyasında Cumhuriyet'in erdemlerini hiç unutmamak gerekiyor. Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün çağdaş fikirleri arasında ilan edilen cumhuriyetimizin 96.yılı kutlu olsun" dedi. Geceye dans ve tango gösterileri damga vururken, Sedat Yüce konuklara müzik ziyafeti yaşattı.



Kadir Alkisel, Ali Kavur



Sevinç-Şerafettin Taş



Aydın-Sema Özay



İZSİAD Yönetimi



Ahmet-Gülseren Canatan



Hasan Ali-Emel Yıldız



Işın Akın, Halil Cengiz



Moiz-Berkay Eskinazi



Cengiz-Nermin Yavaş



Özcan-Sibel Küçükgöl



Aynur-İsmail Kozcuoğlu



Gizem Küçükkurt



Tuğçe-Onur Öktem



Kamil, Nazlı, Serpil Oltulu



Mustafa-Mahire Akkalay



Arda-Mukaddes Çelik

BİZDEN HABERLER



Bahar-Deniz Küçük Kurt



Serhat-İrem Büyükhelvacıgil



Semiha Güneş, Atilla Sezgin



Cengiz Dehmen



Özkan, Nil, Sibel Mucuk



Sirhan Özen, Sefa Altaş



Berk-Deniz Yurtçu



Özge Canevi



Tolga-Perihan Yapıcı



Emine Ögmen, Kadir Açikel, Özge Güneş



Burak-Başak Canatan



Ayhan Baran, Işın Akın



Peyvend Öksüz



Turgay-Tuğçe Yaşar

BİZDEN HABERLER



Yiğit, Ayşe-Salih Özçifçi



Banu Yetişenler, Mustafa Kızılarıslan



Muammer-Nevin Katmerci



Ebru-Süha Göksel



Efsun Bider, Ayla Karakoyunlu



Atacan, Özlem, Ali Talak



Kasım-Yüksel Atmaca, Fadime-Gökhan Kılıç



Mustafa Moroğlu



Ahu Yücebaş, Yusef Nahmiyaz



Yavuz-Hilal Alkan



Yusuf-Gamze Öztürk



Neslihan-Özer Gürbüz



Melis, Nazım, Hilal Özer



Banu-Haydar İnaç



Hakan-Dilek Özkaralı, Hakkı-Nur Özkaya



Sevgi Karahan, Semiha Güneş, Nuran Altun

İZMİR'İ TAÇLANDIRMAYA DEVAM EDİYORUZ



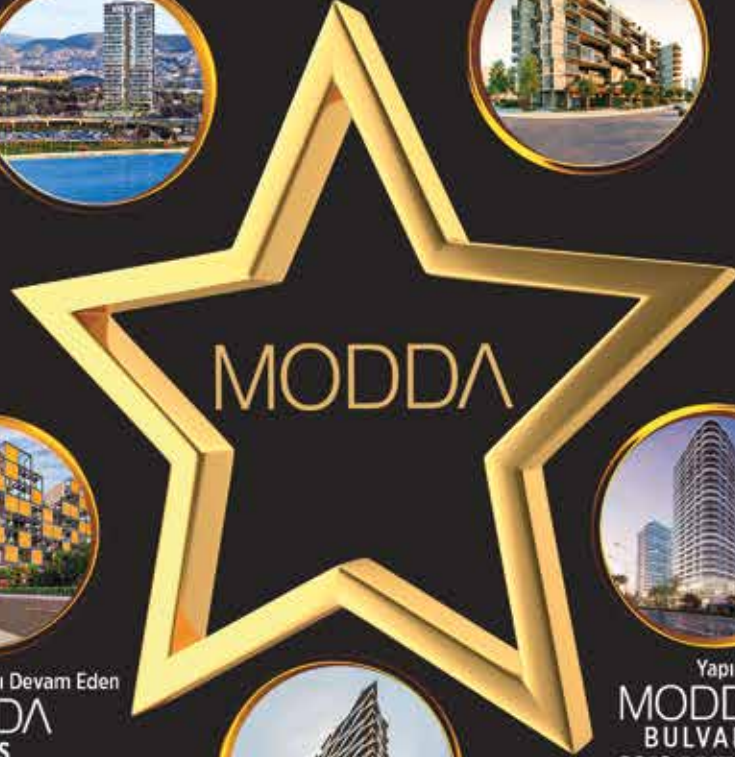
Yapımı Devam Eden
MODDA
PORT
2019 PREMIUM PROJE



Yapımı Tamamlanan
MODDA
BAYRAKLI
2019 EN İYİ REZİDANS



Yapımı Devam Eden
MODDA
SUITES
2018 EN İYİ KONUT



Yapımı Devam Eden
MODDA
BULVAR
2018 PREMIUM PROJE



Yapımı Tamamlanan
ONTAN
BAYRAKLI
2015 EN İYİ REZİDANS

444 6 731
www.modda.com



2020 ekonomide neler getirecek?

2019 yılı hem Türkiye hem de dünya ekonomisi açısından oldukça zorlu bir yıldır. Merkez Bankaları'nın faiz indirme hamleleri piyasaları az da olsa hareketlendirse de istenen etki sağlanamadı. 2020'nin ilk aylarında da faiz indiriminin süreceği tahmin edilirken 2020 öngörülerine göz atmakta fayda var.

“2020’de Merkez Bankası’nın faiz indirimlerine devam edeceğini öngörüyorum”

Cem Seymen
Gazeteci – Ekonomist

2019 yılı hem Türkiye hem de dünya ekonomisi açısından oldukça zorlu bir yıldır. ABD Başkanı Trump’ın Çin’e karşı başlattığı ticaret savaşları, dünyada ekonominin daralmasına neden oldu. Ülkeler savaşların yarattığı deprem nedeniyle daha az ticaret yaptılar, daha az yatırım riski aldılar. Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin ekonomilerindeki daralma daha da hızlandı. Tüketimin giderek yavaşladığı Avrupa’da sanayi üretimi neredeyse durma noktasına geldi ama en önemli sorun Çin ekonomisindeki yavaşlama olarak ortaya çıktı. Çin o kadar dev bir ekonomi ki Çin’de yaşanan en ufak bir küçülme bütün dünya ülkelerini etkileyecek bir güce sahip. 2019 bütün bu riskleri bertaraf edebilmek için Merkez Bankaları’nın faiz indirme yarışına girdiği bir yıl oldu. Dünyadaki daralmaya rağmen TCMB’da bu faiz indirme yarışında en ön saflarda yerini aldı. Merkez Bankası’nın beklenenin ötesinde faiz indirmesi, piyasaları bir miktar hareketlendirse de yine de beklenen etkiyi yaratmadı. Merkez Bankası yeni yılın ilk aylarında da faiz indirmeye devam edecek gibi görünüyor. Burada temel amaç dünya ekonomilerinin küçüldüğü bir ortamda Türkiye’nin bu durumu fırsata çevirip şirketlerini yatırıma yönlendirmek ve tüketimi artırmak. Türkiye’nin büyümesi kamu yatırımlarından ve tüketimden geliyor. Sanayinin de yatırıma yönelerek istihdam yaratması öncelikli beklenti. Dünyadaki dalgalanma sürerken Türkiye’nin en büyük sorunu genç işsizliği. Yeni yatırımlarla birlikte istihdam sahalarının açılması ve iş olanaklarının artırılması 2020 yılının en büyük hedefleri arasında olacak. Türkiye ekonomisi, art arda üç çeyrek küçüldükten sonra yeniden büyüme trendine girdi. Sanayi yatırımlarının istenen seviyede olmaması, tarım sektöründe daralmanın devam etmesi, bankacılık sektöründeki geri ödenemeyen

krediler sorunu büyümeye olumsuz etki yaratacak faktörler. 2020 yılında Merkez Bankası’nın faiz indirimlerine devam edeceğini öngörüyorum.

Benim için Türkiye’nin, ekonomik daralmanın yarattığı sarmaldan çıkabilmesi için tek bir formül var; katma değerli üretim. Yıllardır savunduğum tarım sektöründe güçlü kooperatifler, üretim planlaması ve yerel tohumların geliştirilmesi. Türkiye turizmden kazandığı gelirin onlarca katını nitelikli gıda üretimi ihracatıyla kasasına aktarabilir. İkinci bir konu kaliteli eğitim. Türkiye’de herkesin üniversite mezunu olması gerekmiyor ama donanımlı ve mesleki bilgiye sahip gençlik Türkiye’nin nitelikli işgücünü kuvvetlendirir bu da ülkeye sıcak para değil, yatırım için sermaye girişi anlamına gelir. “Her şey dahil” sisteminden uzaklaşıp 12 aya yayılan bir turizm planlaması içine giren turizm sektörü Türkiye’nin en önemli gelir kaynaklarından birisi olabilir. Son olarak kişisel hak ve özgürlük alanını genişleten uluslararası hukuk normlarını standart haline getiren Türkiye, ekonomisini yüksek teknolojiye dayanıp katma değerli ürün ihracatıyla güçlendirebilir. Son söz; ABD Merkez Bankası para basmayacağına göre ve dünyada güvenli liman olarak görülen dolara talep bitmeyeceğine göre Türkiye’nin ne yapıp edip kasasına giderek azalan doları aktarması gerekiyor. Bence güçlü Türkiye ekonomisinin formülü bu.



“Riskler kadar fırsatların da bol olduğu küresel bir değişim ve dönüşüm yaşıyoruz”

C. Coşkun Küçüközmen
İzmir Ekonomi Üniversitesi
İşletme Fakültesi

Yeni yıl her seferinde umutla beklenir, her şeyin daha iyi olacağına inanılır. Ülkemizin 2018/19 yıllarında yaşadığı siyasi ve ekonomik gerilimlerin birbirini negatif beslemesi neticesinde adeta dibe vurduk ve dipten döndük. Şirketler kesiminin iflas anlaşması (konkordato) ve iflas arasında gidip geldiği, döviz kurlarının belirsizlikte tavan yaptığı ve faizin kontrol edilemediği bir dönem yaşadık. İç gerilimlerin haricinde başta Suriye olmak üzere birçok konuda sorunlar yaşadık. Akdeniz’de petrol-doğalgaz arama, sınır ötesi hareketler, kaçak göçmen sorunları, AB ile bir türlü rayına oturamayan ilişkilerin yanı sıra ABD ve Rusya ile yaşanan S-400 ve F-35 meseleleri son birkaç yıla damgasını vurdu. Geçtiğimiz yılı enflasyonla mücadele yılı olarak isimlendirebiliriz. Tek hanelere inmesine imkânsız gözü ile bakılan enflasyonu bir şekilde tek hanelere çekmeyi başarı olarak görebiliriz. Keza faiz oranları için de aynı şeyi söyleyebiliriz. Ancak bankacılık kesiminin bu kadar hızlı ve sert düşümlere gösterdiği tepkinin ihtiyatlı ve aynı hızda olamadığını da vurgulamamız gerekir. Bilançoların sert, beklenmedik ve hızlı iniş çıkışlara karşı dayanıklı olmadığı geçtiğimiz yıl içinde net bir şekilde görüldü. Tüm bu gelişmeler kısa vadecilikten kurtulmanın zor olduğu ve orta vadeye geçişte ciddi zorluklarla karşılaşıldığına işaret etmektedir. Henüz uzun vade gündemimizde değil.

Riskler kadar fırsatların da bol olduğu küresel bir değişim ve dönüşüm yaşıyoruz. Endüstri 4.0, finansal teknolojiler (FinTech), nesnelerin interneti (IoT) gibi yenilikler günlük yaşamımıza hızla sirayet ederken siber riskler ve güvenlik riskleri de o ölçüde artmakta. Özellikle kamu ve askeri kesimi yakından ilgilendiren bu risklerin bankacılık ve finans kesimini de büyük ölçüde etkileme potansiyeli mevcut. Endüstri 4.0 üretimin miktarını, doğasını kökten değiştirme gücüne sahip.

FinTech ile paranın kullanımı tamamen dijital

ortama aktarılırken bankalara (şimdilik şubele ve ATM'lere) olan ihtiyaç tedricen azalırken, nakitsiz topluma geçiş hızlanıyor. Ödeme sistemlerinin mobil platformlar üzerinden gerçekleştirilmesi sürecinde alınan mesafe kelimesinin tam anlamıyla baş döndürücü bir hızla sahne oluyor. Nesnelerin interneti yoluyla birbirine konuşan nesnelerin hayatımızı kolaylaştırdığı ve bize fazladan zaman bahsettiği de bir diğer gerçek. Tabii ki tüm bunların belli bir maliyeti ve sayılamayacak kadar çok riski de beraberinde getirdiğini özellikle vurgulamalıyız.

Gelelim 2020'nin fırsatlarına... Çin tarafından ortaya konulan “Tek Kuşak Tek Yol Girişimi” Türkiye açısından çok önemli bir fırsat olup bu konudaki tarihi, kültürel ve coğrafi üstünlüklerimizi akılcı bir şekilde kullanmamızı gerektiriyor. Çin’in teknoloji, bankacılık, finans alanlarında aldığı mesafe ve yaklaşık 100 ülkeyi paydaş ülke olarak dahil ettiği tarihi İpek Yolu ya da Dijital İpek Yolu Girişimini anlamakla işe başlamak gerekiyor. Bu nedenle Çin’i iyi anlamak ve tanımak ama kendimizi de iyi tanıtmak zorundayız. Coğrafi konumumuz Tanrı’nın adeta bize bahsettiği eşsiz bir konum ve heba edilemeyecek kadar emsalsiz ve kıymetli. Bundan sonra atılacak adımlarda daha akıllı olmak, hızla değişen ve gelişen bilgiye sahip olmak ve kullanabilmek, uzun vadede plan yapabilmek ve avantajlarımızın farkında olmak sanırım ilk etapta akla gelenler olmalı. Çalışmayı ve ihtiyatı elden bırakmayalım ama fırsatlarla dolu yeni yılı da iskalamayalım.



“Büyüme değil kalkınma”

Meliha Okur
Ekonomi Yazarı

Bazı yıllar unutulmaz! 2019 tam da böyleydi. Hem yurt dışındaki gelişmeler hem yurtiçinde “milli ve yerli kriz” sonucu alınan önlemler ekonominin aktörlerini çok yordu çok... Kolay mı? Tüm dünya 2018’de “oh be, işler yoluna giriyor, krizi atlattık” diye sevinirken, küresel düzlemde kara bulutlar öyle bir etrafı sardı ki, işler yolunda söylemlerinin sonuçta illüzyon olduğunu kabul ettik. İşte ABD. Hep küçük ticari hesaplar yaptı. Dünya ticaret dengesini bozdu. Beceriksiz İngiltere bir türlü boşanamıyordu, sonunda Muhafazakâr Parti ipi göğüsleyince rahat bir nefes aldık. Şimdi hep birlikte 2020’de AB ile yapılacak serbest ticaret anlaşmasına odaklanacağız.

İngiltere, Yakın - Orta - Uzakdoğu’nun asıl oyuncusu, Asya Yatırım Bankası’nın kurucu ortağı. Kabul edelim ki, 2020’den itibaren dünya Londra-Pekin hattını izlemeye başlayacak. AB, liderlik zafiyetleri yaşıyor. En büyük ticari ortağımız Almanya da 2020’de Asya’ya doğru farklı bir yolculuğa çıkacak. Çin, ilginç bir ülke. Ticarete hava dönünce bir başına dünyayı taşıyamayacağını gördü. Her ne kadar “Tek yol tek kuşak” projesiyle yoluna devam ediyor olsa bile, ABD ile arasındaki teknoloji savaşı Yıldız Savaşları filmi gibi sürüp gidecek. Japonya, hala küresel liderlik yapmaktan çok uzak. 11 trilyon dolar hammaddenin taşındığı Asya-Pasifik hattında ABD ile mutlu mesut yolculuğunu sürdürüyor. Ortadoğu’da İsrail Türkiye’nin tüm açılımlarını bloke etmekle meşgul. Rusya, üzerinde durmaya değer bir ülke. Çünkü kolunu batı dünyasına kaptırmamak için elinden gelen çabayı harcıyor. Malum, en kritik konu Karadeniz. Eğer ABD Karadeniz’e girerse; bilin ki, Rusya artık batı kulübünün bir üyesi olacak demektir. O yüzden Rusya içeride ekonomisini güçlü tutmaya çalışıyor. Lakin 90 doların altındaki petrol fiyatı dört yıldır Rusya’yı nefessiz bıraktı. Peki, 2020’de petrol fiyatı ne olur? Hidropolitik Akademi Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Yıldız’a göre, 2020’de petrol fiyatı 65-70 dolar arasında gider gelir. Hayatı petrolle ve gazla yoğrulan Rusya ne yapar? İzleyeceğiz. Fakat Rusya’nın öncelikle Karadeniz, Akdeniz ve

Kanal İstanbul konusunda konuşması gerekiyor. Nedense Rusya susuyor. Diyeceğimiz, jeopolitik ekonomi dengeleri değişirse de, Merkez Bankaları para basarak krizleri atlarmaya çalışsa da, küresel ekonomi sıkı maliye politikaları uygulanmadan kolay kolay krizlerden çıkamaz. O halde Türkiye ne yapacak? Bir kere jeopolitik ekonomi kartı Türkiye’yi yönlendiriyor. Bu kart üzerinden kayan kumlar coğrafyasında bölge oyununa girmeye çabalıyoruz. Malum, 2018’de küresel finans kapital ile girdiğimiz kavga krizle sonuçlandı. 100 yılda yaşadığımız 17’inci krizimiz bu kez milli ve yerli. 2019’da paket üzerine paket açtık. Kredi genişlemesiyle büyümek için uğraşyoruz. İyi, güzel de hala yapısal sorunlar çözülmedi ki! Katma değerli üretimimiz yok. Montajcılıktan ve fasonculuktan kurtulamadık. Kabul edelim ki, Türkiye’nin geçici sanal büyüme yerine sıkı bir ulusal kalkınma planına ihtiyacı var. Büyüme değil kalkınma planı. Ünlü iktisatçı Daron Acemoğlu’nun dediği gibi, üretim ve verimlilik olmadan refah yakalanmıyor. 12 yıldır verimlilikte bir arpa boyu yol almayan, 2006’da yaptığı ihracatın ayısını 2019’da yapan bir ülke küresel rekabette ne yapar? Yanıtı siz verin.



“O güzel günler 2020’de gelmeyecek”

Ege Cansen / İktisatçı

Ekonomide bakacağımız göstergeler büyüme, enflasyon, dış denge (cari açık), işsizlik ve gelir adaleti. Enflasyonu düşürmek ile büyüme, çelişik iki hedeftir. Bir iktisatçı öngöründe bulunuyorsa hem enflasyonu düşüreceğiz hem de büyüyeceğiz diye, burada bir çelişki vardır demektir ama Türkiye bunu yaşadı. Türkiye 2003’ten 2008’e kadar hem enflasyonu düşürdü hem büyümesi patladı ama o büyük cari açık vererek yapıldı. Günümüzde de 2003-2008 arasında yapılanlar olur mu? Döviz girişi olmayacaksa muhtemel değil. Türkiye yeniden büyük cari açık vermeyecekse, böyle hem enflasyonu aşağı çekmek hem büyümeyi 4-5’e çıkarmak mümkün değil. Türk ekonomisi 2020’de 2019’dan daha iyi olacak ama büyüme de, enflasyonun düşüşü de yavaş olacak. Eğer birisi diyorsa 2020’de enflasyonu düşüreceğiz ve yüzde beş büyüyeceğiz, bu imkansızdır ama Türkiye’ye Avrupa’dan, Müslüman ülkelerden, Katar’dan büyük fon akışları olursa veya Akdeniz’de birden petrol bulursak olabilir. Dolayısıyla 2020’de yavaş bir toparlanma olacak. Enflasyonun düşmesi de yavaş olacak. Döviz fiyatları oynarsa enflasyonda tekrar yükselme gelebilir. Cari açık kapandı, fazlaya geçti. Fakat cari fazladaki büyüme küçülmeye başladı. Cari fazlanın biteceği, hatta cari açığa döneceğini öngörüyoruz. Cari açık olmakla birlikte, eğer yeteri kadar döviz girişi olursa cari açık arta-



bilir ama o bir baskı yaratmaz. Yani sanayiciler eksilen stoklarını tamamlıyor. Eğer elinde eski stoktan daha ucuza tamamlıyorsa problem yok. Döviz fiyatlarının artmayacağı ya da küçük artacağı kabulünü kullanıyoruz 2020 ile ilgili tahminde bulunurken. Zaten varsayımı değiştirdiğin anda önündekileri de değiştirmen lazım. Tahminlerimizi toparlayalım: 2001 ve 2008’e göre daha yavaş bir çıkış olacak ama toparlanma eğilime girmiştir ülke. Vatandaş bu toparlanmayı hissedecek mi? Büyüdü büyüdü diyorlar, vatandaş ben bir şey görmedim diyor. Milli gelir, harcamalar yoluyla üretimi ölçmek için kullanılıyor. Üretimi ölçmeye çalışıyor ama bunu harcamalar yoluyla yapıyor. Deniyor ki, ya geçen senenin üretiminden yenmişse? Yahut da üretimin bir kısmı stoka gitmişse? Stok kullanımı ve cari denge düzeltme oluyor. Harcamalardan üretimi bulurken yapmış olabileceğimiz hatayı düzeltiyoruz. Tüketim ve yatırım harcamaları milli geliri verir. Tüketim harcamaları azalırken, milli gelir artıyor. Vatandaş da diyor ki bu nasıl büyüme? Büyüme düştü, cari açık azaldı. Cari açık el parasıdır. O yüzden vatandaşla iktisatçılar arasında bir fark var. Her halükarda vatandaş 2020’de 2017’deki kadar gelir sahibi olamayacak. Vatandaşın eline geçebilir harcanabilir para 2017 seviyesine ulaşamayacak. Çünkü 2017’de hem büyüdük hem cari açık verdik. Şimdi çok küçük büyüyeceğiz, cari açık vermeyeceğiz. Vatandaş diyebiliriz ki “O güzel günler 2020’de gelmeyecek.” Çünkü vatandaşın geliri artan fiyatlara yetmediği için tüketimi azalıyor. 2020’de maaşlar da yüksek olmayacak. Eğer yüksek zamlar olursa bilin ki enflasyon daha yüksek olacak. Bir dönüşüm olacaksa, viraj alacaksak, bu virajın adı cari fazla veren bir ekonomi. Cari fazla veren ekonomi de ihracatla olur. İhracat da düşük maliyetle olur. Demek ki bir süre daha düşük ücretle çalışacağız ama bileceğiz ki iki sene sonra başladığımız noktadan daha iyi noktaya geleceğiz. Sonra Çin, Güney Kore, Singapur, Tayland gibi hem milli gelirimiz hem de harcanabilir gelirimiz büyüyecek.

İzmir'in markası Past'el Patisserie masalarınızda!
Mevsimin en gözde ürünleri ile lezzet anılarınızı
zenginleştiriyoruz



Brownie



San Sebastian Cheesecake



Magnolia



New York Cheesecake

“Kadın, iş dünyası için hep yükselen bir değer”

Otomotiv yan sanayi, mobilite, endüstri, turizm, akıllı ulaşım teknolojileri, kurumsal girişim gibi farklı dikeylerde işler yapan şirketlerden oluşan Fark Holding, 50 yıllık tecrübesi 2018 yılında endüstri 4.0 kavramını bir eylem planına dökerek yatırımlarını buna göre şekillendirdi.



Ahu Büyükkuşoğlu Serter

Kadın girişimcileri destekleyerek kadınların daha fazla yatırımcı olarak karşımıza çıktığı bir ekonomi yaratma hedefiyle çalışmalarını sürdüren Ahu Büyükkuşoğlu Serter, yaptığı işlerle tüm kadınlara ilham oluyor. Fark Holding Başkanı, Fark Labs & Arya Kadın Yatırım Platformu Kurucusu, Seri Girişimci & Yatırımcı Ahu Büyükkuşoğlu Serter ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Farplas'ın geçmişten bugüne olan yolculuğundaki dönüm noktaları nelerdir?

Farplas'ın kuruluş yıllarında dört yıldız bir araya geldi.

Babam Yunus Büyükkuşoğlu'nun vizyoner kişiliği, hayalleri, hayal etme kapasitesi; amcam Zeki Büyükkuşoğlu'nun hayallere ortak

olma kabiliyeti, CEO'muz Ömer Burhanoğlu'nun hayalleri gerçeğe dönüştürmesi, Genel Müdürümüz Ali Rıza Aktay'ın hayallerimizi sürdürülebilir kılması bizi bugünlere getirdi. 1968 yılında Bayrampaşa'da küçük bir atölye olarak başladık ve 1991 yılında ilk fabrikamızı kurduk. Yıllar içinde pek çok ortaklık yaptık ve her ortaklığımızdan bir şeyler öğrendik. Ortaklık yapmayı bildiğimiz gibi, birbirimize bir şey katamadığımızda el sıkışarak ayrılmayı da bildik.

Daha iyi bir şirket olmak için ne yapmamız gerektiğini birlikte düşünerek karar verdik. Bugün geldiğimiz noktada 2 bin 500 yıldızımız ve birçok tesisimiz var. Hatta artık tesislerimizi saymıyoruz, önemli olanın insan, teknoloji ve yetenek olduğunu biliyoruz.

Fark Holding çatısı altındaki işletmelerle ilgili bilgi vererek holdingleşmeyle birlikte grubun yeniden yapılanma sürecinden bahsedebilir misiniz?

Fark Holding; otomotiv yan sanayi, mobilite, endüstri, turizm, akıllı ulaşım teknolojileri, kurumsal girişim gibi farklı dikeylerde işler yapan şirketlerden oluşuyor. Holding'in amiral gemisi Farplas, 50 yıllık geçmişe sahip ve 35 yıldır profesyoneller tarafından yönetilen, bizim deyimimizle ailemizin profesyonelleştiği, profesyonellerin ise aileleştiği bir şirket. 2 bin 500 kişilik bir ekibimiz var ve hem çalışanlarımızın hem de yöneticilerimizin yüzde 50'si kadınlardan oluşuyor. Fark Holding şirketleri, özellikle de Farplas, 2018 yılında endüstri 4.0 kavramını bir eylem planına döktü.

Üretim yönetim sistemleri ile tedarikçi ve müşterilerle olan entegrasyonunu, hem daha akıllı hem de daha entegre hale getirmek üzere bir yol haritası belirledi. Doğrudan veya dolaylı olarak fırsat gördüğümüz endüstri 4.0 girişimlerine de öncelikli alanımız olmasa dahi yatırım yapabiliriz. 2018 yılı sonunda 42Maslak içinde, 1600 metrekare alan üzerine Fark Labs'i kurduk. Fark Labs, hızla dönüşen otomotiv dünyasında, yoğun şehirleşmenin getirdiği ulaşım kaynaklı sorunlara yenilikçi çözümler üretmek ve bunları hayata geçirmek için kurulan, mobilite odaklı İnovasyon Merkezi'dir. Aynı zamanda Farplas'ın ikinci Ar-Ge Merkezi'dir. Fark Labs, Fark Holding'in Farplas dışındaki tüm şirket ve markalarını bünyesinde barındırmaktadır. Bu markalar, F+ Ventures, Comdodif, CSUM, Duckt, Arya Kadın Yatırım Platformu, Hecha, Casa dell'Arte ve Casa Hermanas'tır. Burada sadece ürün grubu çıkarmak yerine şirket markalaşmasından, eğitim programlarına kadar her konuda çalışmalar var. İnternet bağlantılı araçlarla ilgili işler de var. Türkiye'de özellikle mobilite konusunda çalışmalar yapan herkesi bir çatıda toplamak istiyoruz.

Eğitim hayatınız ve sonrasında gelişen kariyerinizle ilgili bizi bilgilendirebilir misiniz?

İstanbul Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra AFS öğrencisi olarak Amerika'ya gittim. Daha sonra Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdim ve New York Pace Üniversitesi'nde yatırım yönetimi üzerine MBA yaptım. Öğrenciyken, Wall Street'te çalışmaya başladım. Finansın pek çok farklı bölümünde çalıştım. Brokerlik da yaptım, traderlik da fon yöneticiliği de... 2002'de Türkiye'ye dönmeden

önce bir Hedge Fund'ın yöneticisiydim. Daha sonra ağırlıklı olarak otomotiv ve beyaz eşya alanında ve sanayi sektöründe yer alan aile işimizde çalışmak üzere, Türkiye'ye geri döndüm. 2012'ye kadar, o zamanki adıyla Farplas Grubu, bugün ise Fark Holding'de CFO olarak çalıştım, 2012'de Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı babamdan devraldım. Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından Fark Holding ve Farplas'ın Yönetim Kurulu Başkanı, Farplas'ın ikinci Ar-Ge ve İnovasyon Merkezi olan Fark Labs'in, akıllı ulaşım teknolojilerine yatırım yapan F+ Ventures'ın ve Bodrum'da yer alan Casa dell'Arte ve Casa Hermanas Otelleri'nin ve son olarak Lizbon'daki Casa dell'Arte Club House'un kurucusuyum. Ayrıca bir de sosyal girişimim var. Kadın liderliğindeki şirketlere yatırım yapan ve daha fazla kadını yatırımcı yapmayı hedefleyen Arya Kadın Yatırım Platformu'nun kurucusuyum. Şu anda 35'in üzerinde aktif yatırımcım var. Seri girişimci, yatırımcı ve iş stratejistiyim. Galata İş Melekleri'nde de aktif yatırımcıyım.

Girişimcileriniz aynı zamanda başta kadınlar olmak üzere birçok insana değer katıyor ve topluma fayda sağlıyor. Arya Women bu katkının en büyük kaynağı. Bize Arya Women'dan bahsedebilir misiniz?

Kayserili bir ailenin kızıyım, ailemde bize öğretilen en önemli şey okumak, daima kendini geliştirmek, hayal kurmak, bu hayallere ulaştıkça, yeni hayaller kurup onlara ulaşmak için çalışmaya devam etmektir. Üç kızım var, kendime göre kariyerinde ve hayatta iyi yerlere gelmiş bir kadınımdır. 40 yaşından sonra sahip olduklarımın boyun borcunu ödemek istedim, ne yapabilirim diye düşününce, en

“Fark Labs, hızla dönüşen otomotiv dünyasında, yoğun şehirleşmenin getirdiği ulaşım kaynaklı sorunlara yenilikçi çözümler üretmek ve bunları hayata geçirmek için kurulan, mobilite odaklı İnovasyon Merkezi'dir. Aynı zamanda Farplas'ın ikinci Ar-Ge Merkezi'dir.”

önemli sosyal problemlerimizden birine, kadınlara dokunacak bir şey yapayım dedim. En iyi bildiğim iş girişimcilik, yeni iş geliştirmek, para kazanmak. O zaman öyle bir şey yapayım ki başarılı ve motive kadınları bulup; onlara hem para hem de işlerini büyütme için ihtiyaç duydukları her ne ise onları veren ortaklar bulayım, bu kadınları büyütelim, onlar da başka kadınları büyüsünler diye en küçük kızımın isminden esinlenerek "Arya Kadın Yatırım Platformu"nu kurdum. Arya Women, Türkiye'nin ilk ve tek kadın odaklı yatırım platformu. 2013 yılından bu yana yedi şirkete 2.5 milyon doların üstünde yatırım yaptık, yüzlerce kadın girişimciye eğitim, etkinlik ve mentorluk programları ile destek olduk. Arya Kadın Yatırım Platformu olarak kuruluş amacımız, kadın liderliğindeki şirketlerin finansa erişimini kolaylaştırmak ve büyümeleri için gereken desteği vermek. Bu nedenle yıl içindeki çeşitli eğitim, mentorluk programları ve etkinliklere ek olarak, üç yıldır Türkiye'de bir yatırımcı tarafından hazırlanan tek yatırıma hazırlık hızlandırma programını yapıyoruz. Arya Hızlandırma Programı, ARPC (Arya Retreat Pitching Challenge) ile girişimcileri yatırımcı karşısına çıkarmadan önce özel bir programdan geçirecek eğitim ve mentorluk veriyoruz. Yarı finalde girişimini en iyi sunan ve jüri tarafından en beğenilen girişimleri, Arya Retreat uluslararası yatırımcı konferansımızda yatırımcı karşısına çıkarıyoruz. Ancak bu programda yalnızca birinci olana değil, bütün seçilen şirketlere çeşitli ödülllerimiz oluyor. Aynı zamanda girişimciler bu süreçte aldıkları geri bildirimlerle de girişimlerini büyütme için kendilerine çok şey katmış oluyorlar.



Arya, birliktelik zekasının güzel bir örneği. Kadınların bir araya gelerek, birbirini desteklediğinde ortaya çıkan başarıyı oluşturan bir davranış biçimi "Arya Kadını Olmak". Bu davranış biçimini Türkiye'den başlayarak başka ülkelere de yaymayı hedefliyoruz. Birbirini destek-

lemek, kendisine inanmak ve bir şeyler başarırken yalnız olmak zorunda olduğunu hissetmemek için Arya Kadınları her zaman birbiriyle işbirliği içinde ve birbirini destekleyicidir. Şu anda Nijerya'da bir Arya yapılanması var. Önceki yaz Arya Amerika açılımını da yaptık.

“Arya Women, Türkiye'nin ilk ve tek kadın odaklı yatırım platformu. 2013 yılından bu yana yedi şirkete 2.5 milyon doların üstünde yatırım yaptık, yüzlerce kadın girişimciye eğitim, etkinlik ve mentorluk programları ile destek olduk.”

Turizm sektöründe yurtiçinde ve yurt dışında önemli projelere imza attınız. Özellikle sanatla iç içe olan işletmeleriniz herkese ilham veriyor. Bu konuyla ilgili neler paylaşmak istersiniz?

Casa dell'Arte, annem rahmetli Fatoş Büyükkuşoğlu ve babam Yunus Büyükkuşoğlu'nun 40 yıldır topladıkları sanat eserlerini, dostlarıyla paylaşma hayaliyle başlayan bir yolculuk aslında. 2007 senesinde koleksiyonda yer alan sanat eserlerini konuklarımızla paylaşmak ve bir sanat koleksiyoncusunun evinde olma deneyimini misafirlerimize yaşatmak için 12 odalı, adeta bir müzeye benzeyen Casa dell'Arte'yi kurduk. Casa dell'Arte Bodrum, başlı başına bir sanat girişimciliği projesi. Babam Anadolu bir sanayici olarak, bizlere hep aldığını geri vermeyi, ülkemize fayda yaratmanın sadece iş yaparak olmadığını öğretti. Türkiye'den çıkan lüks bir turizm markası haline gelip, Türkiye'yi ziyaret eden insanlara, ülkemizin sanatsal değerlerini tanıtmayı da kendimize misyon edindik. Bundan bir yıl sonra, 2008 yılında ise Casa dell'Arte'nin hemen yanındaki oteli olarak çocuklu ailelerin tatillerine uygun, yine özel konseptli bir otel açtık. İspanyolca kız kardeşler anlamına gelen “Casa Hermanas”, Meksika konseptiyle yemeğinden müziğine, dekorasyonundan etkinliklere oldukça

renkli ve hareketli bir tatil imkanı sunuyor. Casa dell'Arte projesini, benzer konseptle Lizbon'a da taşıdık geçen yıl. “Neden Lizbon” diye soracak olursanız hem kaliteli turistin geldiği hem de yine sanat deneyimini yaşayacakları bir yer olmasını istedik. 1700'lü yıllarda ünlü bir mimarın inşa ettiği bir evi alıp, Casa dell'Arte Club House ismiyle açtık. Otelin alt katında sanat galerisi ve Türk Cafe'si var. Salı ve cumartesi günleri tüm Lizbon'un kalbinin attığı antik sanat pazarında Lizbonlular ve Lizbon'u ziyaret eden turistler, Türk sanatını, Casa dell'Arte'yi ve Türk kahvesini deneyimliyorlar. Yaptığım her işte sanatsal bakış açısını kullanıyorum. Şimdi sanat oteli kavramını sık sık duyuyoruz ama biz ilk açıldığımızda, dünyadaki sanat otelleri, bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıydı. Son olarak sanatın ve girişimciliğin bir arada yer aldığı çok güzel bir örnek de babamın ve eşi Derya Hanım'ın Bodrum Konakık'ta yaptırdığı Zai ve Zai Yaşam. Bu proje de yine ailemizin misyonu olan; gittiği yeri güzelleştirmenin, iyileştirmenin, paylaşmanın çok rafine ve eşi benzeri olmayan bir örneği.

Gelecek hayalleriniz ve hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kadın girişimciliği hem Türkiye'de hem dünyada giderek büyüyor.

Kadınlar, artık özellikle teknolojide daha görünür olmaya başladı. Biz de hem kadınların az bulunduğu ve ekonomide önemli payı bulunan sektörlerdeki kadın girişimcileri desteklemek hem de kadınların ekonomide daha çok pay aldıkları, inovatif alanlarda da daha çok iş yapabildikleri bir iş dünyası istiyoruz. Amacımız iyi kadın girişimcinin yanı sıra iyi kadın yatırımcılar da yetiştirmek. Yatırım alanında da kadın sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. Kadınların da hem risk almayı hem de yatırımcı olmayı öğrenmesi gerek. İlk yatırımlarını Arya ile yapan kadın yatırımcılarımızın sayısı artıyor. Amacımız, maddi kaynaklarını bir girişimci ile paylaşarak, yeni sektörler deneyen, parasal kaynaklarını, deneyimlerini ve de network'ünü girişimcilerle birlikte kullanabilecek daha çok kadına ulaşmak. Hem yatırımcı hem girişimci tarafından iyi örnekler çıkarmamız, doğru rol modeller oluşturmamız bu ekosistemin gelişimi için çok önemli. Bu nedenle amacımız globalde örnek oluşturacak yatırımlara imza atmak.

Türkiye'nin sizin gibi daha çok girişimcilere ihtiyacı olduğu açık. Siz genç girişimcilere neler yapmalarını önerirsiniz?

Start up'ların yatırım alırken en sık yaptığı hatanın, neye ihtiyacı olduğunu ve önceliklerini doğru tespit edememek olduğunu düşünüyorum. Aslında çoğu zaman ihtiyaç paradan çok, para kazanma mekanizmalarını kurmak ve satış yapmak. Bir de beklentilerinizi girişimci olarak iyi yönetmek lazım. Yatırım aldıktan sonra, iş aslında yeni başlıyor. Hangi aşamada ne istenebileceğini iyi bilmek, yatırım alma sürecini ve dinamiklerini iyi anlamak, yatırım turunu vakti

gelince kapatmak için çok önemli. Sadece para almaya değil, fikir almaya gitmeyi ve karşılıklı sonuçlarla istikrar ve güven oluşturmayı tavsiye ediyorum. Kendinizi iyi tanıyın, hangi konuda iyi, hangisinde eksik olduğunuzun analizini yapın. İyi olduğunuz konuları öne çıkarmaktan çekinmeyin, eksiklerinizi geliştirmek için de iyi bir planınız olsun. Cesaretli olun. Bir işi “nasıl olsa yapamam” diye denememektense, erkeklerin yaptığı gibi “ben yaparım” diyerek girin, yapamasanız bile en azından denemiş olursunuz. Sınırlarınızı zorlamaktan ve kendiniz olmaktan çekinmeyin.

Paylaşmak isteyeceğiniz bir başarısızlık hikayeniz var mı? Zorluklarla mücadele ederken en büyük motivasyon kaynağınız nelerdir?

Olmaz mı? Hem de çok var, hatta içinden seçim yapmak çok zor ama paylaşması uzun sürer, sadece sonuçta aldığım dersi söyleyeyim: Girdiğiniz bir iş, çok doğru bir iş olsa bile, onu yönetmek için ekibinizi ikna edemez veya doğru ekiple işe girmezseniz, o iş yürümüyor. Bu olaydan sonra her zaman benimle yeni bir işe girecek olan insanların ellerinin de taşın altında olmasına çok dikkat ettim. Her bir başarısızlık, sonraki hamlem için bana iyi bir tecrübe oldu. Daha doğru kararlar alabilmek için beni güçlendirdi ve asla yeni iş fikrinden vazgeçirmedi.

İş dünyasında kadın lider olmanın avantajları sizce nelerdir?

Başarı için kadın ya da erkek olmanızın ötesinde, olanla yetinmeme, daha iyisini, daha yenisini, daha faydalısını yapma isteğiyle dolu olmanız gerekiyor. Size ara sıra kapanan kapılar da olsa -ki ben de yaşadım- yılmamak, pes etmemek, düşüp yeniden kalkmak için

önce kendinize güveninizin olması şart. Atatürk'ün çok güzel bir sözü var: “Bir toplum, bir millet, erkek ve kadın denen iki cinsten oluşur. Mümkün müdür ki, bir kitlenin bir parçasını ilerletelim, diğerini görmezden gelelim de kitlenin tümü ilerleme imkânı bulabilsin?” Böyle büyük değişimlere ancak hep beraber, tüm şirketlerin ve paydaşların desteğiyle aracı olabiliriz. İş dünyasında kadın-erkek olarak net bir ayırım yapmaktan çok, “iş insanı” kimliğimizle hareket etmemizden yanayım. Pozitif ayrımcılığın kaynağı cinsiyet farkı değil, başarı olmalı bence. Eskiden iş dünyasında pazar payları konuşulurdu. Şimdi “beyin birlikteliği”nden söz edilmeli. Kadının da erkeğin de eşit haklara, şartlara, yaklaşımlara sahip olduğu bir iş dünyası var artık. Bu daha da artacak. Kadın, iş dünyası için hep yükselen bir değer. Bunu ilk gören, kabullenip, destekleyen şirketler, diğerlerinden daha başarılı olacaklar.

İş insanlarına okumaktan keyif aldığınız hangi kitapları önerirsiniz? Başucunuzda duran ilk üç kitabınız nelerdir?

Yöneticilerin Asya'yı ve özellikle Çin'i, kültürünü, iş yapış şekillerini ve kahramanlarını anlamaya çok zaman ayırması gerektiğine inanıyorum. Vaktimin büyük kısmını Asya'yı öğrenmek için harcıyorum. İlk iki kitap Çin'in “gamechanger”-larının hikayesini anlatıyor: China's Disruptors - Edward Tse / The Wanda Way - Wang Jianlin

Önereceğim diğer iki kitap, kurumsal ve kolektif transformasyon üzerine en iyi kitaplardan. Eski-yi iyileştirip korumaya çalışırken yeniyi keşfetmenin zorluğunu ve önündeki engellerin nasıl kaldırılacağını anlatıyorlar: Collective Dist-

ruption- Michael Docherty / Dual Transformation - Anthony Gilbery Johnson

Leonardo da Vinci, günümüzde çok aranan bir profil olan polymath'lerin tarihteki en iyi örneği, bir dahi, insanın ağzını açık bırakan bir karakter, son iki yıldır dünya Leonardo'yu daha iyi anlamak için ciddi kaynak ayırıyor. Bu yıl Louvre'da Leonardo ve yarattığı eserlere ayrılan en büyük sergi açıldı. Walter Isaacson gibi Steve Jobs ve Einstein gibi dahilerin biyografisini yazmış bir ustanın elinden çıkan bir biyografiyi okumak, beni çok heyecanlandırıyor. (Leonardo da Vinci - Walter Isaacson)

Türkiye ekonomisine yön veren aile şirketlerine özgü dünyanın ilk ve tek projesi olan “Kuzey Yıldızı Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Projesi” kapsamında verilen “Kuzey Yıldızı Ödülleri”, TAİDER 7. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi'nin ilk gününde sahiplerini buldu. Bu yıl yapılan değerlendirme sonucunda aynı puanı alan, büyük ölçekli firma kategorisinde Farplas Otomotiv birinci oldu. (Aralık 2019)

No93
event & catering
★★★★★

Aşkın Yaşandığı An

Sizin için her şeyi planlıyoruz.
Ailenizle yaşayacağınız duygusal anlar hariç...



+90 (232) 393 93 93
+90 (552) 394 93 93



/no93eventcatering



/no.93event

İZSİAD yeni üyelerle büyüyor

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) yeni üye katılımlarıyla büyümesini sürdürüyor. Mutfak 93'de düzenlenen kahvaltılı toplantıda İZSİAD'ın 27 yeni üyesi plaketlerini gerçekleştirilen törenle aldı.



İZSİAD'ın yeni üyeleri

Aydın Kızılkaya
Sedat Holat
Elçin Tün
Serhat Mehmet Polat
Ali Özdin
Ramazan Berk Yurtçu
Deniz İlhan
Nilüfer Toprak Binoğlu
Edip Güler
Volkan Ceylan
Beran Yeşil
Fuat Duman
Hasan Vatansever
Mehmet Polat
Ali Yiğit
Ahmet Bulut
Nuran Altun
Hasan Hüseyin Şengül
Cansu Balcı
Dilek Çakanşimşek
Erdem Barış Kılıç
Özgür Kalender
Mehmet Şahin Fırat
Günay Şencan
Tolga Yapıcı
Cemil Tanju Anaklı
Nedim Korhan Şengün
Batuhan Ali Peynirci
Veysi Kubba
Kemal Yanık

İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt'un ev sahipliğinde Mutfak 93'de İZSİAD Üye İlişkileri Komisyonu tarafından organize edilen 60 kişinin katıldığı toplantıda eski üyeler ile yeni üyeler tanışırken, derneğe yeni katılan iş insanları kendilerini tanıtarak özellikle sektörleri hakkında bilgilendirme yaptılar. Toplantıda konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, özellikle dernek içi iş birlikliklerine çok önem verdiklerini söyledi. Bu anlamda üyelerin kaynaşması ve iletişiminin kuvvetli olması

gerektiğini belirten Küçük Kurt, "Üyeler birbirlerini tanımalı ve dernek içi iş ilişkileri de güçlenmeli. İZSİAD üyelerinin yüzde 80'i kendi emekleriyle, dışıyla, tırnağıyla bir yere gelmiş girişimciler. Bu anlamda birlikte iş yapmak da son derece önemli" dedi. Böylesi tanışma toplantılarının süreceğini ifade eden Küçük Kurt, "Son iki yıl içinde derneğimize üye olmuş 27 arkadaşımıza üyelik plaketlerini de takdim ettik. Bundan sonra kendilerini hem dernek faaliyetlerinde hem de komitelerimizde görmek istiyoruz" diye konuştu.

GC Seramik Showroom'u açıldı



İş insanlarının yatırımdan uzak durduğu bir ortamda iki genç girişimci Ege ve Ece Uyar kardeşler örnek bir yatırıma imza attı. "Risk almadan başarı gelmez" diyen girişimci kardeşler Bayraklı'da hizmet verecek olan GC Seramik ve İnşaat Malzemeleri Showroom'unu düzenlenen törenle hizmete açtı. Törene İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Selami Özpoyraz, Geçmiş Dönem İzmir Milletvekili Alaattin Yüksel, Geçmiş Dönem Bornova Belediye Başkanı Olgun Atilla, İZSİAD Genel Sekreteri Cengiz Yavaş, BATÜDER Başkanı Akın Kazançoğlu, İZSİAD üyeleri ve davetliler katıldı.

GC Seramik ve İnşaat Malzemeleri Showroom'unda seramik yer duvar karoları, armatür, musluk, vitrifiye, fırın, ocak, davlumbaz, lavabo ve klozet, gömme rezervuar sistem-

leri, duşa kabin sistemleri, banyo dolapları ve yapı kimyasal ürünleri bulunuyor.

"Risk almadan ilerlemek mümkün değil"

Showroomun açılışında konuşma yapan mağaza ortaklarından Mimar Ece Uyar Aktaş, Türkiye'nin ekonomik olarak yavaşladığı bir dönemde yatırım yaptıklarını söyledi. Ancak faizlerin düşmesi ile konut alım ve yatırımının ivme kazanacağını dile getiren Mimar Ece Uyar Aktaş, "Ülkemizin en çok yatırıma ve istihdama ihtiyaç duyduğu bir süreçte kardeşimle beraber bir girişimcilik örneği sergiledik. Kriz dönemlerinde yapılan yatırımlar çok avantajlı şartlar sağlıyor. Risk almadan ilerlemek mümkün değildir. Riskleri göz önünde bulun-

durarak daha çok çalışacağız. Yeni mağazamızda müşterilerimizle başta Graniser olmak üzere İdeal Standart, Grohe, E.C.A., Duravit, Franke, Bocchi, Geberit, Hülpe, Armand ve Badella markalarını buluşturacağız" diye konuştu.

"Önceliğimiz müşteri memnuniyeti"

Diğer mağaza ortağı Ege Uyar ise müşterilere doğru fiyat ile doğru ürünü vereceklerini belirtti. Perakende ile proje müşterileri, mimarlar ve müteahhitlerle çalışacaklarını ifade eden Ege Uyar, "Bu sıkıntılı ekonomik şartlar altında yatırım yapmak ve girişimci olmak kolay bir şey değil. Attığınız bütün adımları sektörün ekonomik şartlarına göre ayarlamamız gerekiyor. Fakat her sıkıntılı dönem kendi içinde fırsatlar barındırır. Böylesi bir dönemde kendi fırsatımızı kendimiz yaratmak istedik. Müşteri memnuniyeti için temel ilkimiz dürüstlük. Satış öncesi, satış anı ve satış sonrası hizmetlere çok önem veriyoruz. İşimizi seviyoruz. Tüm çalışanlarımızla birlikte önceliğimiz müşteri memnuniyeti olacaktır. Hayırlı olması dileklerimizle" dedi.



Ece Uyar Aktaş, Ege Uyar

“Katma değerli üretim, nitelikli işgücünün var olmasıyla mümkün”

Selçuk Yaşar Spor ve Eğitim Vakfı tarafından 1999 yılında kurulmasına karar verilen Yaşar Üniversitesi'nde, dokuz fakülte, üç meslek yüksekokulu, iki lisansüstü programların yürütüldüğü enstitü, 400 akademik, 500 idari personel, 9 bin 500 öğrencisiyle eğitim tüm hızıyla sürüyor.



Prof. Dr. Mehmet Cemali Dinçer

Yaşar Üniversitesi işbirliği ile bugüne kadar hem sosyal hem de teknik konularda yapılmış ve yapılmaya devam eden yüzlerce proje hayata geçerken üniversite sanayi işbirliğini önemsediklerini söyleyen Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Cemali Dinçer, sorularımızı yanıtladı.

Yaşar Üniversitesi hakkında bilgi verir misiniz?

Yaşar Üniversitesi'nin kurulma kararı, Selçuk Yaşar Spor ve Eğitim Vakfı tarafından 1999 yılında verilmiş, endüstriye olan katkısı ve öncülüğü ile bilinen Yaşar Topluluğu yine öncü niteliği taşımayı amaçlayan bir üniversite yaratmak için başvuru sürecini tamamlamış, Ya-

şar Üniversitesi, 29.03.2001 tarihinde TBMM'ce onaylanan 4633 sayılı kanun ile yasallaşmış ve 2002-2003 akademik yılında kent içindeki Alsancak Kampüsü'nde eğitime başlamıştır. Üniversitenin teknoloji ve bilimi entegre eden, fen ağırlıklı, dünyaya açılmış bir üniversite olabilmesi için izlenecek yol haritası, gerçekleştirilen "Yapılması Gerekenler Çalıştayı" ile belirlenmiş; yeni bölümler, yeni gereksinimler ve toplumdaki geleceğe ilişkin eğilimler saptanarak bir eylem planı oluşturulmuş, vizyonu "Küresel ölçekte, yenilikçi ve sürdürülebilir bir üniversite olmak", misyonu "Bilim, sanat ve tasarım kültürünü benimseyen yerel ve küresel anlamda toplumun gelişmesine katkıda bu-

lan eğitim, araştırma ve hizmet üretmek" olarak tanımlanmıştır. Yaşar Üniversitesi, 2015-2020 Stratejik Plan doğrultusunda 4 Haziran 2015 tarihinde "Ar-Ge, İnovasyon ve Girişimcilikten sorumlu Rektör Yardımcılığı" birimini kurmuştur. Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi (BTTO), Proje Destek Ofisi (PDO) ile tüm araştırma merkezleri ve Sürekli Eğitim Merkezi ilgili Rektör Yardımcılığı'na bağlanmıştır. Rektör Yardımcılığı oluşturulurken yurt dışı fonların tanıtıldığı ve işlemlerinin yürütüldüğü birim olan Avrupa Birliği Araştırma ve Uygulama Merkezi de organizasyona eklenmiştir. Bu birimlerin koordinasyonu ise ilgili Rektör Yardımcılığı bünyesinde sağlanmaktadır. 2015 yılının

sonunda ise Kuluçka Merkezimiz MiNERVA kurularak faaliyete geçmiştir. Şehir içi kampüs üniversitesi olan Yaşar Üniversitesi'nde; dokuz fakülte (Fen-Edebiyat, İktisadi ve İdari Bilimler, Hukuk, İletişim, İnsan ve Toplum Bilimleri, İşletme, Mühendislik, Mimarlık, Sanat ve Tasarım), üç meslek yüksekokulu (Uygulamalı Bilimler, Adalet, Meslek, Yabancı Diller), iki lisansüstü programların yürütüldüğü enstitü (Fen Bilimleri, Sosyal Bilimler), yaklaşık 400 akademik, 500 idari personel, 9 bin 500 öğrenci bulunmaktadır.

Üniversite olarak iş dünyası ile ilgili olarak bugüne kadar yaptığınız projeler hakkında kısaca bizi bilgilendirir misiniz?

Yaşar Üniversitesi işbirliği ile bugüne kadar hem sosyal hem de teknik konularda yapılmış ve yapılmaya devam eden yüzlerce proje bulunmaktadır. Bu projeler arasında kamu-üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde danışmanlık hizmetleri, özel sektör ve kamu kuruluşları ile ortaklaşa yürütülen sözleşmeli projeler veya hibe destekleri ile

fonlanan Ar-Ge projeleri de vardır. Ayrıca Avrupa Birliği destekli projeler de Yaşar Üniversitesi akademisyenleri tarafından yürütülmektedir. Şimdiye kadar yaklaşık 300'ü aşkın gerçekleşen bu projelerden, devam edenler PTT, İZKA, Karşıyaka Belediyesi, Ödemiş Belediyesi gibi kamu kurumları, EĞİAD gibi STK ve yaklaşık 40 civarında sanayi kuruluşları ile birlikte çalışılmaktadır.

Üniversite sanayi işbirliği konusunda düşünceleriniz nelerdir?

Yaşar Üniversitesi kendine, İzmir'de (giderek bölgesel ve ulusal) Kamu-Sanayi-Üniversite Ar-Ge işbirliğini geliştirmek suretiyle katma değerli ürün, yenilikçilik (inovasyon) ve rekabetçiliği farklı seviye ve derinliklerde geliştirmek, bunu gerçekleştirirken ulusal ve uluslararası Bilgi Çoğaltıcılığı ve Yenilik Aktarım Sistemi'nin bir parçası olarak rol almak olarak tanımlanan bir strateji belirlemiştir. Böylece üniversite tarafından üretilen bilginin yeni bir teknolojiye dönüşmesi ve bundan yararlanabilecek sanayi kuruluşla-

rına aktarılması, üniversite sanayi işbirliği ile mümkündür ve bu yolla ekonomiye önemli bir katkı sağlanır. Bugün dünyadaki en başarılı örneklerini ileri araştırmalarda ön plana çıkmış üniversitelerin çevresinde oluşan ekosistemlerde izleyebiliriz. Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri batısında başta Stanford Üniversitesi olmak üzere California eyaletindeki üniversitelerden desteklenen Silikon Vadisi'nde, doğusunda Harvard Üniversitesi, Massachusetts Teknoloji Enstitüsü çevresinde oluşan Route 128 ile Kuzey Carolina Eyaletinde Duke, Carolina State ve Carolina Üniversitelerinin desteklediği Research Triangle (1960) gibi oluşumlarda, Avrupa'da birçok GSM Patentine sahip olan şirketlerin üniversitelerle yakın işbirliği yaptığı Güney Fransa'daki Sophia Antipolis (1960) ve tarım teknolojileri konusunda tarımla ilgili 27 Milli Enstitünün ve başta Montpellier Üniversitelerinin desteklediği Montpellier Agropolis Science Park'ta, Oxford ve Cambridge Üniversitelerinin bilim parklarıyla (1970) birlikte oluşturduğu



ekosistemde, etkin kanser araştırmalarının yürütüldüğü Stockholm, İsveç'teki Karolinska Enstitüsü çevresinde oluşan ekosistemde, 300 civarında üniversitenin yer aldığı Çin'in başkenti Pekin yakınlarında Tianjin şehrinin Yeni Binhai Bölgesindeki (1984) serbest bölgeler, endüstri parkları, teknoparklar, lojistik merkezlerinin oluşturduğu ekosistemde, gözlemleyebilirsiniz. Teknoloji transfer ofisleri, teknoparklar, bilim parkları gibi arayüzler sayesinde, üçüncü nesil girişimci üniversitelerin sanayi ile işbirliklerinde Ar-Ge, inovasyon, fikri mülkiyet gibi süreçlerin sağlıklı olarak yürütülmesi mümkün olmaktadır. Üniversite içinde TTO'nun verdiği destekler hakkında farkındalık oluşturmak ve üçüncü nesil üniversite kavramı çerçevesinde, akademisyenleri "üretilebilir bilgiden değer üretme" kavramı çerçevesinde ha-

reketlendirmek için çok sayıda etkinlik düzenlemiş, potansiyeli olan araştırmacılara birebir ziyaretler ile bilgi alışverişinin oluşması sağlanmıştır. Üniversite dışında ise daha geniş bir kitle ve çok farklı beklentiler ile karşı karşıya kalınmaktadır. Bu nedenle pazarlama yaklaşımı ile hedef kitlelerin belirlenmesi (segmentasyon), hedef kitlelerin beklentileri, ulaşım kanalları ve değer önerileri gibi kavramların analizi gerekli görülmektedir. Her segment için BTTO strateji belgesinde belirtilen birlikte yaratmak yol haritaları hazırlanmıştır. YÜ, Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi faaliyetleri koordinasyonu ile akademisyen, sanayici, girişimci, yatırımcı, araştırmacı ve öğrenciyi bilgilendirmek amacıyla 2016'dan bu yana 62 adet etkinlik düzenlenmiş olup, bu etkinlikler sayesinde toplamda hedef kitemizden oluşan 2 bin 555 katılımcıya ulaşılmıştır.

Üniversite olarak bu kapsamda yaptığınız ve hedeflediğiniz projeler nelerdir?

Yaşar Üniversitesi'nde yapılan araştırmalar ve çalışmalar sonucu üretilen bilgi ve geliştirilen teknolojinin ekonomik ve sosyal değere dönüşürülmesi sürecini yöneten Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi, Proje Destek Ofisi ve AB Araştırmaları Merkezi gibi birimleri oluşturulmuştur. Bu birimler kendi sorumlulukları çerçevesinde üniversite sanayi kamu işbirlikleri süreçlerini yürütmekte, çeşitli bilgilendirme etkinlikleri ve eğitimler düzenlemekte, ayrıca kamu-üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde danışmanlık hizmetleri, özel sektör ve kamu kuruluşları ile ortaklaşa yürütülen sözleşmeli projeler veya hibe destekleri ile fonlanan Ar-Ge projeleri, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması

(patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescilleri) ticarileştirilmesi (lisanslanması) ve yenilikçi girişimciliğin desteklenmesi yürütülen başlıca faaliyetler arasındadır. Bu faaliyetlerin daha nitelikli ve etkin yapılması için gerekli olan mekanizmalardan, sırasıyla Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Yönetim Şirketi, Teknoloji Geliştirme Merkezi ve Teknoloji Geliştirme Bölgesi gibi altyapıların kurulması ve çalıştırılması hedeflenmektedir. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye'de de fikri mülkiyete olan ilginin arttığı ve patent, faydalı model başvuru sayıları ve tescillerinde artış yaşandığı gözlemlenmektedir. Fikri mülkiyet alanındaki farkındalığın ve yönetim yetkinliğinin artması, ileri teknoloji yatırımların gelmesi ile kamu yatırımları ve vergi teşvikleri sayesinde Türkiye'deki patent sayılarında yıllar içinde artış yaşanmıştır. Buna rağmen patent başvuruları ve patent tescillerinin sayısı Türkiye'de fikri mülkiyet haklarının ne derecede ticarileştirildiği konusunda yeterli bilgi sağlamamaktadır. Bunun en önemli nedeni patent hakkı alınan her buluşun ticarileştirilmemesidir. Yeni bilgi geliştirmek veya buluş yapmak, teknoloji geliştirmenin bir ölçütü olsa bile kazanç sağlamak için yeterli değildir. Bu kapsamda üniversitelerde yer alan TTO'lara büyük rol düşmektedir. Buluşun iş modelini belirleyerek hangi pazarlar için hangi değer önermesinde bulunacağı, hangi kanallarla müşteriye ulaşacağını belirlemeli ardından gerekli kaynak ve gereklilikleri bir araya getirerek buluşun ticarileştirilmesini sağlamalıdır. BTTO birimi olarak ana hedeflerimizden biri akademik bilgiden doğan fikri hakların sanayiye aktararak ticarileştirilmesidir.



İzmir’de üniversite sanayi işbirliği sizce ne düzeyde, bu düzeyin daha da ileriye taşınması için neler yapılabilir?

İzmir’de dokuz üniversitenin oluşturduğu akademik birikim ve 13 organize sanayi bölgesinde kümelmiş sanayicilerinin olduğu göz önüne alındığında, üniversite sanayi işbirliğinin arzu edilen düzeye henüz ulaşmadığı söylenebilir. İşbirliklerinin artırılması için var olan destek ve arayüz mekanizmalarının daha etkili çalışması, bu altyapıya yenilerinin eklenmesi, yatırımcı ve yatırım teşvikleriyle desteklenecek proje sayılarının artırılması gerekmektedir. Bu da ilgili tarafların işbirliğine daha fazla önem vermesi ile mümkün olacaktır.

İzmir’in özellikle katma değerli üretim konusunda avantajlı olduğu belirtiliyor, Sizce bu konuda neler yapılmalı?

Katma değerli üretim yenilikçi iş fikirlerinin yaşama geçirilmesi ve nitelikli işgücünün var olmasıyla mümkün olmaktadır. İzmir’in hem coğrafi hem iklimsel hem de sosyal yaşam açısından tercih edilen bir il olması, burada oluşacak ekosistemin nitelikli işgücü ve yenilikçi iş fikirlerine sahip tekno girişimciler için cazibe merkezi olacaktır. Bu nedenle tekno girişimcilerin projelerini yürütecekleri mekânlara, akademik yapılara, gerekli personel, bilgi ve finansman desteğine kolayca ulaşabilmelerinin sağlanması zorunludur.

Sanayici ve iş insanlarına bu noktalarda bir çağrınız olur mu, neler söylersiniz?

KÜSİ faaliyetleri tanım itibariyle en az iki ayrı kurumsal yapının bir arada çalışması demektir. İki tarafın



“Teknoloji transfer ofisleri, teknoparklar, bilim parkları gibi arayüzler sayesinde, üçüncü nesil girişimci üniversitelerin sanayi ile işbirliklerinde Ar-Ge, inovasyon, fikri mülkiyet gibi süreçlerin sağlıklı olarak yürütülmesi mümkün olmaktadır.”

beklentileri, çalışma biçimleri, ortaya koydukları kaynaklar ve elde edilmek istenilen çıktılar doğal olarak farklıdır. Bu nedenle söz konusu unsurların analiz edilerek projelerin ulaşılabilir hedeflere yönelik tasarlanması gereklidir. Sanayici ve girişimcilerin akademik dünya ile işbirliği konusunda karşılıklı olarak daha hevesli, istekli ve aktif olmalarını beklemeliyiz.

Son olarak Yaşar Üniversitesi olarak belirtmek istediğiniz konular hakkında bilgi verir misiniz?

Yaşar Üniversitesi misyonu gereği üniversitede yapılan öğretimi ve araştırmaları destekleyerek akademik ve idari kadromuzun, öğrencilerimizin ve diğer paydaşlarımızın hızlıca doğru bilgiye erişimini sağlamak ve entelektüel birikimlerinin gelişimine katkıda bulunmak amacındadır. Bunun yanı sıra bulunduğu kentin kamu/sivil/sanayi kuruluşlarına, diğer eğitim kurumlarına ve genel olarak kamuya yönelik eğitim ve bilgilendirme konusunda kendisini

sorumlu hisseder. Çalışanlarımız ve öğrencilerimiz de kampüsümüzde buldukları sürece bu kurum kültürüyle Yaşar’lar. Ayrıca mezunlarımız da üniversite sonrasında dahi kariyer hayatları boyunca bu kültürü farklı kurumlara taşırlar ve “Yaşar Üniversiteli” olma bilincini her zaman korurlar. Üniversitemiz analitik düşünebilen, sorgulama ve kıyaslama yeteneğine sahip, toplumsal sorumluluk bilinciyle sorun çözme becerileri gelişmiş, katma değer yaratabilen, çağdaş, yenilikçi ve yenilikçi (inovatif) bireyler yetiştirmeyi amaçlar. Öğrencilerimizin aynı zamanda sanatsal ve tasarımsal beğenilerinin de gelişmesini sağlamak bizim için önemlidir. Yaşar Üniversitesi ailesi farklı dillerin, farklı kültürlerin, farklı ulusların bireylerinin bilimin ışığında, birlik ve beraberlik içinde, başarıyı hedefleyerek düşlerinin gerçekleştiği bir eğitim kurumudur. En önemli motivasyonumuz ise öğrencilerimizin bu kültürle birlikte mezuniyetlerinden sonra gösterdikleri başarılarla tanıklık etmek ve onlarla gurur duymaktır.

Alaattin Yüksel: “İş yaşamınızda insan kazanmaya odaklanın”

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSİAD) Başarı Hikâyeleri Sohbetleri adıyla düzenlediği ve moderatörlüğünü Yönetim Kurulu Üyesi Başak Çayır'ın üstlendiği toplantının Kasım ayı konuğu Yükseliş Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Alaattin Yüksel oldu. Ticari yaşamından örnekler veren Yüksel, “Yaptığınız işlerde para kazanmaktan ziyade insan kazanmaya odaklanın” dedi.

İZSİAD dernek merkezinde yapılan sohbette konuşan Yükseliş Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Alaattin Yüksel, başarı için gerekli olanları ve iş yaşamındaki serüvenini konuklara aktardı. Bugüne kadar yaptığı tüm işlerde karşılıklı sadakati ön plana çıkardığını dile getiren Alaattin Yüksel, “Yaptığınız işlerde her zaman güvenilir insanlar olarak tanının. Güven duygusu

için çok açık ve şeffaf olmalısınız. Müşterilerinizin her zaman yanında olduğunu hissettirseniz o güven duygusu zaten oluşuyor. İş yaşamında başarının anahtarı güvendir” diye konuştu.

Önemli olan insan kazanmak

Başarı merdivenlerini tırmanırken her zaman çok çalıştığını belirten Alaattin Yüksel, Yükseliş Ticaret'in zaman içindeki büyümesini İZSİAD üyelerine anlattı. İnsanların başarıya giden yolda karşısına çıkan şansları da değerlendirmesi gerektiğini vurgulayan Yüksel, “Ancak sadece şansla bir sonuç elde edemezsiniz. Sadece para kazanmak için ya da şöhret olmak için o iş yaparsanız başarılı olamazsınız.



Hangi işi yapıyorsanız o işin en iyisini yapmaya çalışın. Başarı yaratma duygusu her şeyin önündeyseniz, müşterilerinize ve çalışanlarınıza dürüst davranıyorsanız orada başarı kendiliğinden geliyor. Şirketlerde para kazanmaktan ziyade insan kazanmaya odaklanılırsa, şirketin devamlılığı o zaman sağlanır” dedi.



Eski İzmir'in kuruluşu ve kurucuları kimdir?

Eski İzmir'in kuruluş tarihi ve kurucuları hakkındaki ilk söylence, İzmir'in ilk kurucularının Amazonlar olduğuna dairdir. Bir diğeri ise, kentin efsanevi Frigya Kralı Tantalos'un ismi etrafında gelişir. Söylencelerin bir diğeri versiyonundaysa, kentin kurucularının Lelegler olduğu dile getirilmektedir. Yapılan araştırmalar İzmir'in bir Aiol kenti olduğunu göstermektedir. Bir dönem Hitit İmparatorluğu'nun nüfuz alanı içine girse de, Aiol kenti olma özelliğini İonia'lıların kenti ele geçirmelerine kadar sürdürdüğü bilinmektedir. Aralarında oluşturdukları birlikle güçlü bir ticari ağ kuran on iki İon kentinin, Ege kıyılarındaki etkinlikleri artmıştı. Ticari faaliyetlerini İzmir körfezinin son noktasına kadar yaymak isteyen İonia'lılar, sınırlarındaki bu Aiol kentini ele geçirdiler. İzmir'i ele geçirenlerin on iki İon kentinden Kolophon veya Efes olduğu sanılıyor.

Piçhane neresi?

1891'de kurulan ve Piçhane adıyla bilinen bu yapı 1831 yılında vebalılar için St.Rock Hastanesi olarak inşa edilmişti. Bizans mimarisinin süsleme özelliklerinden izler taşıyan bu neo-klasik yapı, 1845 yılında Fransızlar tarafından onarılarak fakir Hristiyanların bakımına ayrılmıştı. İzmir'in işgaliyle Yunanlılar tarafından öksüz Rum çocukları için kullanılır. Bu dönemde Türkler tarafından takılan "Piçhane" adı günümüze kadar gelir. Cumhuriyet döneminde önce Halk Sağlığı Enstitüsü ardından uzun yıllar İl Sağlık Müdürlüğü olarak kullanılan yapı 1984 yılında Kültür Bakanlığı'na devir olunur. Bir bölümü İzmir Etnografya Müzesi olarak kullanılırken, büyük bölümü ise 1987 yılından bu yana İl Kültür Müdürlüğü olarak hizmet vermektedir.

Adını Atatürk'ten alan tek camii hangisidir?

Kemalpaşa Camii. Camiyi İzmir'in mimarı olarak bilinen Harbi Hotan yapmıştır. Harbi Hotan'ın İzmir'e kazandırdığı Karşıyaka Kemalpaşa Camii'nin yanı sıra İzmir Ticaret Odası Lokali, İzmir Atatürk Kapalı Spor Salonu, olimpik açık ve kapalı yüzme havuzları, Atatürk Stadı ve yanındaki atletizm pisti, Fuar Evlendirme Dairesi, yine fuardaki Pakistan pavyonu ilk akla gelenlerdir. Harbi Hotan mimariyi; "birçok koşulun dengeli ve ahenkli bütünleşmesi" olarak tanımlamaktadır. Mimarlık uzmanları Harbi Hotan'ın el yeteneğini öve öve bitiremezler. Kemalpaşa Camii'nin temeli 27 Mart 1959 tarihinde atılmış, ibadete 4 Şubat 1962 pazar günü açılmıştır.

Tiyatrosu olan tek köy neresi?

Türkiye'de tiyatrosu olan ilk ve tek köyün Urla yakınlarındaki Bademler Köyü olduğunu biliyor musunuz? Hatta 1933 yılından bu yana ayakta olan tiyatronun seyircisi de, yönetmeni de, oyuncularını da köy halkından oluşuyor. Bunun yanında kültür sanat alanında oldukça ileri olan Bademler Köyü'nün kütüphanesi ve oyuncak müzesi de bulunuyor.

Kristal Yağları global bir marka oluyor

1938 yılında Anthony Micaloff tarafından İzmir’de kurulan Kristal Yağları, Anadolu’ya zeytinyağını tanıtmada öncü oldu.

Yıllık 45 bin yağ üretim kapasitesiyle 1938 yılından bu yana üretimini sürdüren Kristal Yağları, üretimini yüzde 15’ini ihraç ediyor. 2018 yılında İspanya’da şirket kurarak global bir marka olma konusunda büyük bir adım atan Kristal Yağları ile ilgili sorularımızı Genel Müdür Christopher Dologh yanıtladı.

Firmanız hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman kuruldu, hangi alanda faaliyet gösteriyor?

Kristal Yağları, 1938 yılında Anthony Micaloff tarafından İzmir’de kuruldu ve Türkiye’nin ilk markalı zeytinyağlarından biri oldu. Zeytinyağının sadece Ege ve Akdeniz’de tüketildiği dönemlerde Kristal olarak Anadolu’da Türk insanına zeytinyağını tanıtmada ve zeytinyağı tüketme alışkanlığını sağlamada öncülük ettik. Logomuzda yer alan vapur amblemi nedeniyle Anadolu’da “Vapurlu Yağ” olarak hafızalara kazınmış bir markayız. Arkas Holding ile olan işbirliğimiz 2007 yılında gerçekleşti. Bu işbirliği o günden bugüne güçlenerek devam ediyor. Bornova’da 20 bin metrekare alan üzerine kurulu fabrikamızı 2010 yılında yeniledik ve dünya standartlarında üretim koşullarına sahip üstün nitelikli rafineri ve dolum tesisi haline getirdik. Diğer yandan Ayvalık’ta kurulu sıkım tesisimiz var. Bu tes-



Christopher Dologh

simizi de zeytine ve zeytinyağına saygı prensibi ile 2015 yılında tüm prosesleriyle yenileyerek çevreye duyarlı entegre kontinü sıkım tesisi haline getirdik. Kristal Yağları olarak yıllık 45 bin ton yağ üretim kapasitemiz mevcut. Ürettiğimiz yağların önemli bir kısmını Güney Ege bölgesinden diğer kısmını Kuzey Ege bölgesinden temin ediyoruz. Toplam üretimimizin yüzde 15'ini ihraç ediyoruz. Halihazırda 25'in üzerinde ülkeye ambalajlı zeytinyağı ihracatı yapıyoruz. Türkiye'deki faaliyetlerimiz devam ederken 2018 yılında İspanya'da bir şirket kurarak global bir marka olma yolunda önemli bir adım attık.

2019 nasıl geçti, 2020 hedefleriniz nelerdir?

2019 yılında ülkemizdeki ekonomik olumsuzluklara rağmen ciro, miktar ve karlılık hedeflerimizi yakaladık. Yaklaşık 200 milyon TL'lik bir ciro ile yılı kapatmayı hedefliyoruz. Kolay olmamakla birlikte, 80 yıllık birikimlerimizin günlük sorunları aşmamıza ve olaylara farklı bakış açısı ile bakabilmemize çok önemli bir temel teşkil ettiğini düşünüyorum. Geçen yılki hasattan küresel iklim değişikliğinin yarattığı olumsuz iklim koşulları nedeniyle yeterli miktarda kaliteli zeytinyağı elde edemedik, bu da bizim ürün tedarik süreçlerimizi olumsuz etkiledi. Türkiye'nin yurt dışında hak ettiği yere gelebilmesi için farklı ve ülkemize özgü lezzetleri üretmemiz ve bunları tüm dünyaya pazarlayabilmemiz çok önemli. Bunun için ülkemize özgü katma değeri yüksek yöresel zeytinyağlarına odaklanacağız. Son üç senedir bu konu üzerinde ciddi çalışmalarımız mevcut. Ülkemizin farklı bölgelerinde elde edilen yerel zeytinyağı çeşitlerinde miktar ve kalite artışı



gerçekleştirebilmek için yerel üreticiler ile el ele çalışmaya devam edeceğiz. Üç sene önce başlattığımız "Üreticileri Geliştirme ve Bölgesel Lezzetleri Koruma" projemize 2020 yılında da devam edeceğiz. Bu yıl Kristal Yağları bölgesel lezzetleri koruma ve geliştirme projemiz kapsamında Ayvalık ve Milas

Hasat Şenlikleri'nde genç çiftçi ve üreticilere toplam 10 bin adet Ayvalık ve Memecik tipi bir yaşında sertifikalı zeytin fidanlarını bedelsiz dağıttık.

Kaliteli zeytinyağı konusunda tüketicileri bilinçlendirmek amacıyla #zeytinyaginitani adı altında bir sosyal farkındalık kampanyası başlattık. Bu kampanya sayesinde kaliteli zeytinyağı ile beraber farklı özelliklerdeki zeytinyağları konusunda da tüketicileri bilinçlendirmeyi hedefliyoruz. Özellikle Riviera zeytinyağı konusunda doğru bilinen yanlışlar var. Riviera zeytinyağı ile ilgili kamuoyunda yanlış bir algı yaratılıyor. Riviera zeytinyağı rafine edilmiş zeytinyağı ile natürel sızma zeytinyağının harmanlanmasıyla elde edilen bir zeytinyağıdır. Kristal Riviera Zeytinyağı hiçbir kimyasal işleme tabi

"Türkiye'nin yurt dışında hak ettiği yere gelebilmesi için farklı ve ülkemize özgü lezzetleri üretmemiz ve bunları tüm dünyaya pazarlayabilmemiz çok önemli."





tutulmadan üretilmektedir. Riviera zeytinyağı natürel sızma zeytinyağına bir alternatif değildir, bilakis kızartma ve sıcak yemeklerde kullanılan ayçiçekyağı, mısırözüyağı, pamukyağı, soya yağı gibi bitkisel yağlara alternatiftir. Özetle, Riviera zeytinyağını natürel sızma zeytinyağı ile kıyaslamak doğru olmakla birlikte Riviera zeytinyağı yüzde 100 zeytinyağıdır ve diğer bitkisel yağlara göre daha sağlıklıdır.

Diğer yandan e-ticaret çok üstünde durduğumuz, önem verdiğimiz bir konu. Çeşitli markaların zeytinyağı ürünlerine aracılık eden online satış sitelerine alternatif olarak Türkiye'nin her yerindeki zeytinyağı tüketicisine ulaşabilmek amacıyla kendi kurumsal online satış mağazamızı hizmete açtık. Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için oluşturduğumuz www.kristalyaglari.com sitemizde sunulan fırsatlar; "fabrikadan mutfağınıza kaliteli ve taze ürünler", "80 TL ve üzeri siparişlerde ücretsiz kargo", "hızlı ve güvenli ödeme", seçilmiş ürünlerde "çok al az

öde" fırsatı ve "sadece online satışa sunulan özel ürünler" içeriyor.

Türkiye'de zeytinyağı denilince ilk akla gelen markalardan birisiniz, sektör ve sektördeki yeriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kristal denildiğinde akla ilk zeytinyağı geliyor, ikinci sırada ise kalite geliyor. Kaliteli zeytinyağı üretmek bizim için bir tutku ve bu tutku nesiller boyunca bugüne kadar sürgeldi. Ülkemizde üretilen en yüksek vasıftaki zeytinyağlarını Türk tüketicisine sunmayı en öncelikli işimiz haline getirdik. Tüm bu süreçte hammadde seçiminden tutun, zeytinyağını üreticiden tedarik etme aşamasından fabrikadaki üretim prosesine, dolun ve ambalajlama aşamasından rafa çıkana kadarki tüm süreçte ulusal ve uluslararası kalite standartlarına yüzde 100 uyum bizim prensibimiz. Kurulduğumuz günden bu yana kaliteli ürün prensibini ve kusursuz hizmet anlayışını benimsedik.

Yeni teknolojileri sürekli takip ediyor çevreye ve insan sağlığına duyarlı bir şekilde hizmet veriyoruz.

Hijyenik üretim yapmak bizim için değişmez bir kural. El değmeden üretim ve ambalajlama yaparak zeytinyağını en sağlıklı saklama koşulu olan cam şişe ve teneke ambalajlarda sunmaktayız. TS EN ISO 9001 Kalite, TS EN ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemleri belgelerine sahibiz. Kristal Yağları olarak, Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi'nin kalite kontrol programına dâhil olduğumuzdan dolayı ürünlerimiz hem iç piyasada Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi tarafından hem yurt dışında Uluslararası Zeytin Konseyi tarafından kontrol ediliyor. Biz, diğer taraftan kaliteli ürün sunan firmaların da bu programa dâhil olması için çaba sarf eden bir şirketiz.

Bunun yanı sıra laboratuvarımız dünya çapında Ulusal ve Uluslararası Zeytin Konseyi tarafından tanınan sayılı laboratuvarları arasında bulunuyor.

Zeytinyağı sağlıklı beslenme açısından çok önemli bir ürün, bu konuda neler söylersiniz? Zeytinyağının kalitesi nasıl değerlendirilir?

Kaliteli zeytinyağı sadece kimyasal özelliklerle anlaşılabilir, bunun için yaklaşık 15 farklı analiz yapıldıktan sonra ikinci aşamada uzman tadımcılar tarafından duyu özelliklerine de bakılarak zeytinyağının kalite değerleri belirlenir. Fiziksel ve kimyasal özellikler laboratuvar şartlarında ölçülür. Diğer taraftan eskiden beri süregelen bazı yanlış öğretilen bilgiler var. Zeytinyağı konusunda tüketicilerin doğru bildiği yanlışlar oldukça fazla. Örneğin zeytinyağının rengi yeşil ise daha kalitelidir, gerçek zeytinyağı donar ya da zeytinyağı bulanırsa veya tortulu ise bozuk yağdır şeklinde pek çok yanlış bilgi tüketicilerin zihninde yer almaktadır.



Hâlbuki zeytinyağının yeşil veya sarı renkte olması, içindeki tortu, çökelti veya başka bir görünüm kalite göstergesi değildir. Kaliteyi sağlamak için tarladan sofraya kadar olan süreçte kalite zincirinin bozulmadan tamamlanması gerekir. Burada tekrar altını çizmek isterim ki Riviera zeytinyağını natürel sızma zeytinyağı ile kıyaslamak doğru olmamakla birlikte Riviera zeytinyağı yüzde 100 zeytinyağıdır ve diğer bitkisel yağlara bir alternatiftir. Zeytinyağını diğer bitkisel yağlardan ayıran en önemli fark, zeytinyağının meyveden sıkıldığı andaki hali ile tüketilebilen bir yağ olmasıdır.

Türkiye’de zeytinyağı tüketiminin artırılması için neler yapılmalı?

Zeytinyağı tüketimini artırmada en önemli öncelik tüketicileri bilinçlendirmektir. Örneğin Anadolu’da kızartmalarda zeytinyağı yerine ayçiçekyağı tercih ediyor. Hâlbuki Riviera zeytinyağı daha önce de belirttiğim gibi kızartmalarda rahatlıkla kullanabileceğiniz, bir yağ çeşidi. Burada tabii ki de damak tadının da önemli bir yeri var. Ülmemizin Doğu Anadolu’daki yörelere gittiğinizde daha sert, daha güçlü tatlar revaçta iken, Ege ve Akdeniz bölgesinde tarafında daha natürel, hafif tatları tercih ediliyor. Zeytinyağının sıcak soğuk her yemekte kızartma ve hamur işlerinde kullanılabileceğini tüketiciye doğru şekilde anlatmak önemli.

“Riviera zeytinyağı natürel sızma zeytinyağına bir alternatif değildir, bilakis kızartma ve sıcak yemeklerde kullanılan ayçiçekyağı, mısırozüyağı, pamukyağı, soya yağı gibi bitkisel yağlara alternatiftir.”

Siz yurt dışında da etkin bir şekilde çalışıyorsunuz, bu çalışmalarınız hakkında da bilgi verirmisiniz?

80 yıllık tecrübemizle Türkiye’de yaptıklarımızın yanında uluslararası

sı bir marka olmak için yurt dışına açılmaya karar verdik ve bunun için İspanya’yı seçtik. Dünyanın en büyük üreticisi olan İspanya’nın Valencia şehrinde “Aceites Kristal” adı altında şirketimizi kurduk. Üretim operasyonumuzu İspanya’da halihazırda uzun yıllardır bu sektörde hizmet veren bir yerel üretici ile fason üretim anlaşması yaparak gerçekleştiriyoruz. İspanyol üreticilerin üretim kapasiteleri oldukça yüksek olduğu için henüz bir üretim tesisi yatırımı yapmamız gerekmiyor. Valencia’daki üretimimizi İspanyol zeytinyağı kullanarak Kristal markası altında yapıyoruz. İspanya üretimi ürünlerimizin tamamı Avrupa’daki tüketicilerimiz ile buluşuyor. Önceliğimiz ihracatımızı Türkiye’deki şirketimizden arttırmak, ancak herhangi bir sebepten dolayı İspanya daha avantajlı ise ya da müşteri özellikle İspanyol yağını tercih ediyorsa o zaman “Aceites Kristal” devreye giriyor. Amacımız her iki ülkenin sürekli değişen ürün, politik ve ekonomik dinamiklerine göre ihracat satışlarımızda dengeli ve “sürekli” bir büyüme sağlamak, bu sayede sadece bölgesel değil küresel bir oyuncu haline gelebilmek.



İZSİAD üyeleri Kuzey Kıbrıs'ı ziyaret etti



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD), Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin Gezisi kapsamında (KKTC) 36'ncı kuruluş yıldönümü etkinliklerine katıldı. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti soydaşlarımız ile birlikte yan yana büyük bir coşku ile töreni takip eden İZSİAD üyeleri duygulu ve anlamlı bir

gün yaşadı. İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt, "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin 36'nci kuruluş yıldönümü etkinliklerinde dernek olarak yerimizi aldık. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin kuruluşunda büyük emeği geçen Rauf Denктаş ve yol arkadaşlarını yad ediyor, şehit ve gazilerimizi minnetle anıyorum" dedi.

Gezi etkinliğinde İZSİAD üyeleri Girne-Esentepe köyünü gezdikten sonra Esentepe belediye başkanı sayın Cemal Erdoğan ve Binali Aktaş beyin misafirliğinde belediye başkanlığı heyeti ile kahve sohbeti yaparak, Kuzey Kıbrıs ve Esentepe köyü hakkında sıcak samimi sohbetler gerçekleştirdi. Ardından Magosa Kapalı Maraş bölgesi ziya-

reti ve orduevi ziyareti ile birlikte Kapalı maraş bölgesi hakkında değerli bilgiler alan üyelerimiz, ordu evi ve bölge sorumlu komutanlarımıza birer hatıra plaketi takdim etti.

Gazi Magosa ve Lefkoşa tarihi alanlarının ziyareti ile birlikte alışverişlerini de yapan izsiad üyeleri yavru vatan sokaklarında keyifli zamanlar geçirdi. Ziyaretimizin son günü İzsiad üyeleri sayın Salih Kayım beyin misafiri olarak Girne-Esentepe'de yapımı biten ve devam eden Cyprus Construction ait Maldives Homes ve Marinas Homes projelerini yerinde ziyaret ederek Şirket CEO'su sayın Ali Güler'den bölge gelişimi ve Projeler hakkında bilgiler aldı.





Doç. Dr. Oytun Erbaş

Doç. Dr. Erbaş: “Kaliteli çocukluk ömrü uzatıyor”

samı hakkında bilgi veren Doç. Dr. Oytun Erbaş, bir insanın en iyi yatırımın çocukları olduğunu söyledi. 6-12 yaş arasında çocukların kaliteli bir ortam, iyi bir eğitim ve huzurlu bir çevrede bulunmasının yaşam süresine doğrudan katkısı olduğunu söyleyen Erbaş, “Kaliteden kastım zenginlik ve her istediğinin alınması değil, iyi bir eğitim, huzurlu ve mutlu aile ortamıdır. Çocuklukta bunlar sağlanmış insanların yaşam süresi uzun oluyor” dedi. İnsan beyninin zor öğrendiğini, bunun için de yeni bir şey öğrenirken uzun süreli tekrarlar ve pratik gerektiğine dikkat çeken Erbaş, “Kasaplık kasap yanında öğrenildiği gibi, bilim de bilim insanların yanında öğrenilir. Çıraklık çok önemli, çocuklarınızı bilim ile tanıştırmak, bilim ortamlarında bulundurun, onlara emek verin. Neyle uğraşırsa çocuğunuz ona dönüşür, çocuklarınızın bilimle, kitapla, bilgiyle uğraşmasını sağlayın” diye konuştu.

“Genetik önemli”

İnsanın gelişiminde ve karakterinde genetik faktörlerin büyük etki ettiğini söyleyen Erbaş, “Genetik kodların yüzde 65’i anneden geçer. Gen ve yaşadığın hayatın kalitesi uzun ve sağlıklı yaşam için en önemli kistaslar. Genetik artı refah, eşittir uzun yaşam diyebiliriz” dedi. Keyif ve zevkin insanoğlunun temel motivasyonu olduğuna dikkat çeken Erbaş, “Sağlıklı yaşam için ne yediğinizden çok nasıl yaşadığınıza

dikkat etmeniz gerekiyor. Uzun ve sağlıklı yaşamda mutluluk ve refah doğrudan etkili. Ancak sigara ve alkol temel düşmanlarımız. Akciğer kanserinin en büyük sebebi sigardır, sigara ve alkol tüketmeyin” diye konuştu. İş dünyasında yöneticilerin davranış şekillerine ve karar alma mekanizmalarına da değinen Erbaş, sözlerini şöyle tamamladı: “Sabah alınan kararlarda mantık, akşam alınan kararlarda duygu faktörü baskındır. O yüzden işle ilgili kararlarınızı sabah alın. Ayrıca tatlı sert olmak hem ebeveynlikte hem de iş dünyasında önemli. Ne çok serbest bırakan, her istediğini veren olacaksınız ne de çok kısıtlayan, baskı yapan bir kişi olacaksınız. Ortayı bulmak başarıyı getirir. İnsan ilişkilerinde de müşteri ilişkilerinde de temas, samimiyet, diyalog çok önemli. Müşterinizin elinizi sıkacaksınız, sırtını sıvazlayacaksınız, insani ilişki kuracaksınız. O zaman ürününüzü de satabilirsiniz, işi de alabilirsiniz.”

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği’nin (İZSİAD) geleneksel çarşamba toplantısına konuşmacı olarak katılan Deneysel Tıp ve İlaç Ar-Ge Uzmanı Doç. Dr. Oytun Erbaş, kaliteli ve huzurlu geçirilen bir çocukluk döneminin, doğrudan yaşam süresine etki ettiğini söyledi. Toplantıda “Yaşamak ve Beyin” başlığı ile sunum yapan Doç. Dr. Oytun Erbaş, İZSİAD üyelerine uzun ömürlü olmanın sırlarını anlattı.

Sunumdan önce bir konuşma yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, İZSİAD olarak ayda bir yapılan çarşamba toplantılarında alanında yetkin ve etkin insanları ağırlayarak İZSİAD üyeleri ile bir araya getirdiklerini söyledi. Bu kapsamda Doç. Dr. Oytun Erbaş’ı ağırlamaktan memnun olduklarını söyleyen Küçük Kurt, toplantı sonrası Erbaş’a bir de teşekkür plaketi verdi.

Mutlu aile ömrü uzatıyor

Sunumunda insan beyninin kap-



“Sektör içinde lider durumdayız”

Ülkemizin tek çatı altına toplanmış, en büyük entegre yumurta tesisine sahip olan Güres Group, kendi patentleriyle ürettiği tavuk kafesi ve ekipmanlarıyla, uluslararası bir başarı yakaladı.



Mehmet Mustafa Güres

Güçlü markalarıyla büyüme stratejisi doğrultusunda, kendi teknoloji ve Ar-Ge gücüyle geliştirdiği kaliteli ürünlerini, yurtiçi ve yurt dışındaki tüketicilerine ulaştıran Güres Group, yerel ve global pazardaki konumunu her geçen gün daha da güçlendiriyor. Güres Group hakkında Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Mustafa Güres ile konuştuk.

Bize Güres Group hakkında bilgi verir misiniz?

1963 yılında kurulan aile şirketimiz Güres Group'un Yönetim Kurulu

Başkanıyım. Kardeşim ve çocuklarımızla şirketi yürütüyoruz. Bu ekibi çok önemsiyoruz çünkü beraberlikten güç doğar. Bizim kökümüz Gaziantep'e dayanıyor. Ahmet Remzi Güres, bürokrat ve siyaset adamıdır. Kendisi cumhuriyete evet diyen meclisin üyesidir. Kendisi daha sonra bağ ve bahçelerden hoşlandığı için Ege'ye yerleşiyor. Saruhanlı merkez olmak üzere ziraat ile işe başlıyor. Yine burada küçük çaplı inekçilik ve tavukçuluk da başlıyor. Burada beraber çalışmaya başladıktan sonra tavukçuluğa biraz daha ağırlık vermeye başladık.

İlk tavuk kapasitemiz 600'dü şimdi ise 5 milyon civarlarında. Ayrıca Güres dünyada tek tam entegre tesis. Kendi ekipmanlarını üreten Güres Teknolojileri adı altında bir fabrikası var. Burada bütün sistemleri otomatik, iklimlendirme, kafes, yem fabrikası yani ihtiyacımız olan bütün sistemleri kendimiz yapıyoruz. Aynı zamanda yurtiçi ve yurt dışı satışlarını da gerçekleştiriyoruz. Yem fabrikası ve kuluçka sistemi mevcudumuzda var. Yine Türkiye'de bir ilk yatay büyülememizden sonra pastörize yumurta üretiyoruz. Entegre sistemi içinde

yer olarak tam modern bir üretim yapıyoruz. Damızlık civciv bünyemizde yer aldığı için satışlarımızda mevcut. Üretimimizin sonucunda gübre elde ediyoruz ve elde ettiğimiz gübreyi yok etmek adına toplam gücü 12 megavatlık enerji sektörüne girdik. Gübreden enerji elde etmek adına çalışmalarımız devam ediyor.

Ar-Ge konusunda çalışmalar yapıyor musunuz?

Ar-Ge çalışmalarımıza çok önem veriyoruz. Yem fabrikamızın kapasitesini iki katına çıkartıyoruz. Biz de durmak yok, çünkü sonu olmayan bir sektör. Piyasa ile ilgili sıkıntılarımız yok değil, 2019 yılı biraz sıkıntılı geçti. Satışlarımızın yüzde 25'ini dış piyasaya, yüzde 30'unu da ulusal marketler ve ana toptancılara yapıyoruz.

2020 hedefleriniz neler?

Hedeflerimiz belli ama uygulayabilir miyiz, bilmiyorum. Irak pazarında sıkıntılar baş göstermeye başladı fakat Körfez Ülkeleri'ndeki durumumuz iyi. Kalite konusunda iyiyiz hatta ülkemizde ne üretirseniz üretin kalite konusunda iyi bir noktadayız. Sektör içinde lider durumdayız.

Aile işletmesi olarak kurumsallaşma adına neler yapıyorsunuz?

TAİDER çalışmalarında da feyz olarak bünyemizde faaliyetlerde bulunuyoruz. TAİDER çok önemli bir dernek çünkü aile işletmeleri konusunda görüşemeyeceğiniz insanlarla bir araya gelerek sohbet imkânı buluyorsunuz. Kurumsallaşmayı sağlamak adına kadromuzu kaliteli bir hale getirdik. Biz de kendimizi geliştirmeye çalıştık. Bizim önümüz ikinci kuşak olarak devamlı açıktır. Üçüncü kuşak ko-

nularıyla ilgileniyoruz ama evdeki hesap çarşıya uymayabilir. Başarılı ve güler yüzlü bir firmayız. Bunu gelişmelerinize ve büyümelerinize dikkat ederek yapacaksınız. Alacağınız herhangi bir makinenin işlevi, fizibilitelerinizin yerinde olması lazım. Aşama aşama ilerlemeniz gerekiyor. Bir de bankalardan uzak durmanız gerekiyor. Bunlara dikkat etmekte fayda var. Tabii ki ithalat ve ihracatta bankasız çalışmak olmaz ama dikkatli çalışmakta fayda var.

Bugüne kadar yaşadığınız sıkıntıları nasıl atlattınız?

Yaşadığımız en büyük sıkıntılardan biri kuş gribiydi. Hastalıktan sonra hijyen, biyogüvenlik gibi konulara daha fazla önem vermeye başladık. O dönem çok yerde hastalık çıktı, ortaya çıkmaması için söylemedi ve yardım alamadı böylece de hasıraltı kaldı.

Sektörünüzü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sektörümüz et tavukçuluğu ve yumurta tavukçuluğu olarak ikiye ayrılıyor. Biz yumurta tavukçuluğunu seçtik çünkü yumurta çok önemli bir protein deposu. Doktorların söylediği gibi günde iki ya da üç tane yumurta yememiz şart. İnsanlarımızın yumurta konusunda akli bulandırılmakla kalmıyor her gün yeni bir bilgi ortaya çıkıyor. Örneğin gezen tavuğun daha sağlıklı olduğu söyleniyor ama bunun da hastalık kapma gibi sakıncaları var. Örneğin birisinin 500 tane gezen tavuğu var günde yaklaşık 400 yumurta alması gerekirken kullandığı maddeler sebebiyle beş bin yumurta alıyor. Ülkemizde her şey suistimal edildiği gibi bu konu da ediliyor. Bu konuların iyi denetlenmesi gerekiyor.



“Kurumsallaşmayı sağlamak adına kadromuzu kaliteli bir hale getirdik. Biz de kendimizi geliştirmeye çalıştık.”

“Mevcut fabrikalarımızı ve sistemlerimizi daha teknolojik hale getirmek ve otomasyona önem vermek istiyoruz.”

İzmir ve Türkiye ekonomisini nasıl değerlendirirsiniz?

Türk ekonomisinin bana göre istikrara ihtiyacı var. Ben bu ülkede taşın üstüne taş koyan başarılı insanın yanındayım. Geçmişte günlük faizlerin beş bine ulaştığını biliyorum. Bu işler elbette eleştirilebilir ama eleştirene bakmak lazım. Tek bir kişiye istihdam sağlamıyor ama herkesten çok o konuşuyor.

İleriye dönük neler hedefliyorsunuz?

Mevcut fabrikalarımızı ve sistemlerimizi daha teknolojik hale getirmek ve otomasyona önem vermek istiyoruz. Her konuda teknolojik gelişmeleri takip etmek zorundasınız. Değişime açık olup yenilikleri takip etmeliyiz. Yurt dışından ortak yatırım teklifleri geldi ama biz sıcak bakmadık. Ege Bölgesi coğrafyası

itibariyle tavukçuluğa çok uygun. Tabii ki çevreye zarar vermeden bu enerji işi bizim için çok önemli. 50 milyon liralık yatırım devreye girdi. Bu projemizi TÜBİTAK destekli ve Manisa Celal Bayar Üniversitesi ile beraber yürütüyoruz.

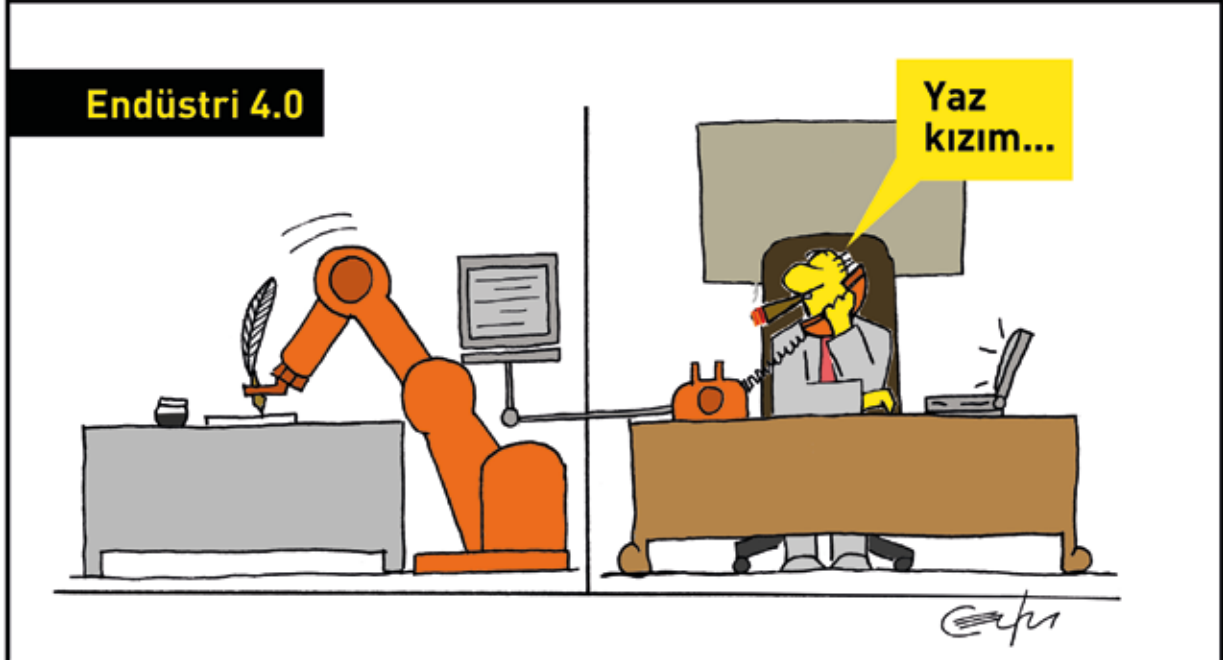
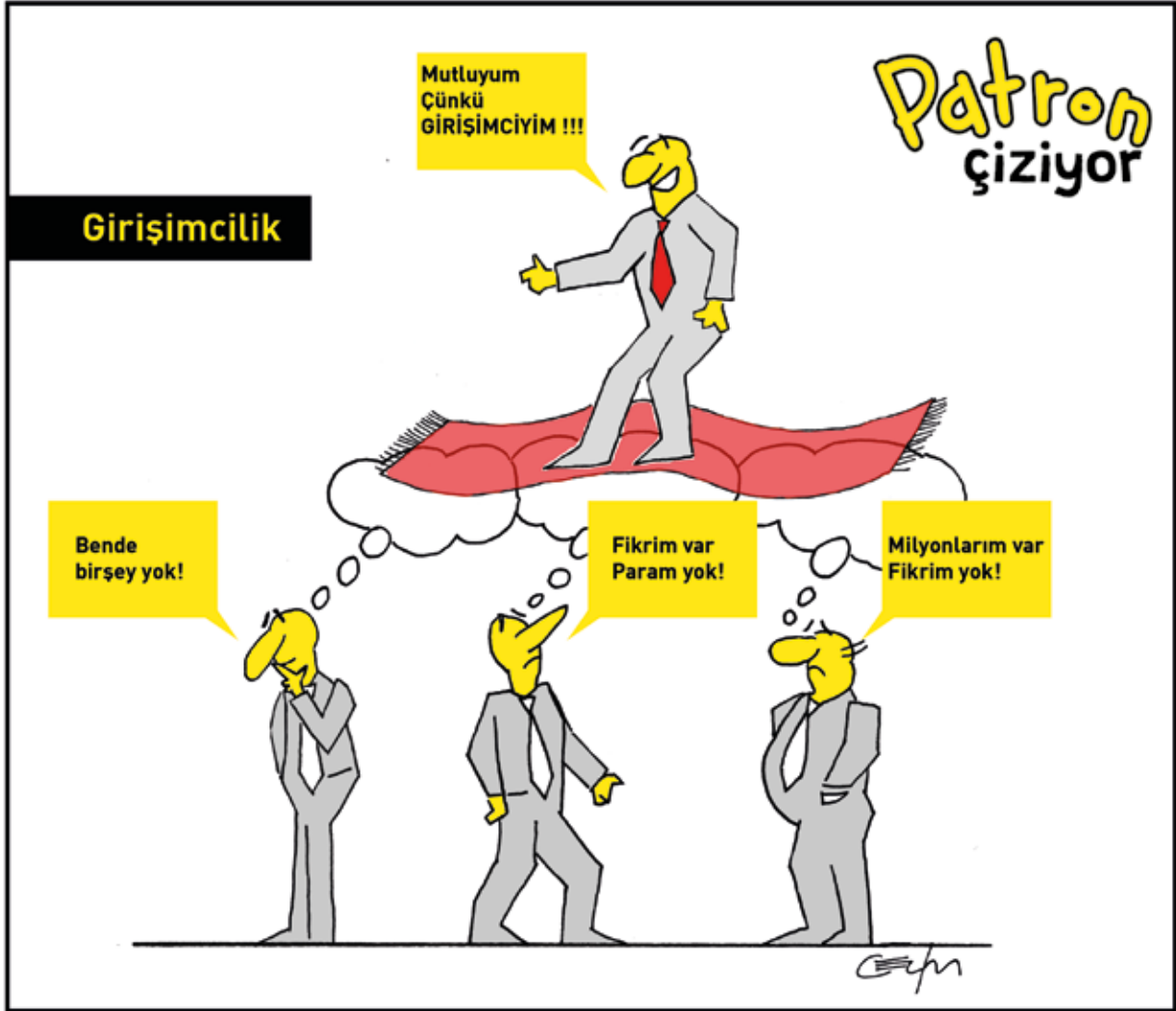
İZSiAD hakkında ne düşünüyorsunuz?

Dernek etkinlikler olarak çok aktif. Üyelerin birbirleriyle kaynaşması ve iş ağı kurabilmesi adına güzel çalışmalar yürütüyor.

Gençlere neler önerirsiniz?

Gençler ilk önce yapacakları işi seçsinler, seçtikten sonra da kararsız kalmasınlar. Yapacakları işlerde de kendilerini çok fazla geliştirmeleri gerekiyor. Gençler ayrıca spora da önem vermeliler.





“Sanat, yaşamımızın aydınlık yönü, duyguların en zarif biçimde ifadesi”

2013 yılında “Sanat ve sanatçı istihdamı konusunda farkındalık” yaratmak amacı ile kurulan Olten Sanat, 2019’da vakıflaşarak tüm sanat faaliyetlerini Olten Sanat Vakfı çatısı altında birleştirdi. Vakıf, halk konserleri, eğitim konserleri, yetenekli öğrencilere müzik bursu gibi faaliyetler gerçekleştiriyor.

2013 yılından bugüne sezon ve özel konserleri dahil olmak üzere 60’tan fazla konser veren, yurtiçi ve yurt dışından 100’e yakın solist ve grup ağırlayan Olten Filarmoni Orkestrası, dünyaca ünlü şef ve solistleri ağırlayarak İzmir’in ve Türkiye’nin tanıtımına katkı sağlıyor. “Üçüncü çocuğum” dediği Olten Filarmoni Orkestrası ile ilgili sorularımızı İcra Kurulu Başkanı Fatma Olten yanıtladı.

Bize kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz? Sanat ve özellikle müzik hayatınızın neresinde yer alıyor?

1988 ODTÜ Endüstri Mühendisliği mezunuyum. Evli ve iki çocuk annesiyim. 30 yılı aşkın süredir yaşamımı mühendislik yaparak geçirmekteyim. Sanat yaşamımızın güzel, aydınlık yönü, duyguların en yalın ve zarif biçimde ifadesi. Böyle olunca doğal olarak yaşamımızın içinde hep izleyici ve hayran olarak var. Henüz yaşamın en başlarında iken müzik ve edebiyatla tanıştım. Çocukluğumda evimizde babam Caz, annem Türk Sanat Müziği, ortak zevk olarak klasik müzik dinlenilirdi. Anne ve babamın



Fatma Olten

zengin kütüphanesi ile okuyarak büyüdüm. Maalesef benim hiçbir enstrümana dair kabiliyetim ya da müzik kulağım yok. Ancak şunu söyleyebilirim ki üniversite yılları

mda her cuma akşamı Ankara’da Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası konserlerine gider, zaman zaman bilet bulamaz ve merdivenlerde oturarak izlerdim.

“Olten Filarmoni Orkestrasının hedefi, müziğin evrensel dili ve aydınlık yüzü ile tanıştılabilecek sanatçı gençlere istihdam sağlayıp onlara kendilerini ifade edebilecek bir platform oluşturmaktır.”

Olten Sanat hakkında bilgi verirsiniz? Ne zaman kuruldu, hangi alanda faaliyet gösteriyor?

Olten Sanat'ı 2013 yılı Mayıs ayında “Sanat ve sanatçı istihdamı konusunda farkındalık” yaratmak amacı ile kurduk. Olten Filarmoni Orkestrası Lansman Konseri'ni 9 Aralık 2013'te gerçekleştirdi ve ilk resmi sezonu olan 2014-2015 konser sezonundan itibaren düzenli konserlerine başladı. İzmirli sanatseverlerin desteğiyle altıncı sezonuna devam etmekte olan Olten Filarmoni Orkestrasının hedefi, müziğin evrensel dili ve aydınlık yüzü ile tanıştılabilecek sanatçı gençlere istihdam sağlayıp onlara kendilerini ifade edebilecek bir platform oluşturmaktır. Deneyimli sanatçı kadrolarının hemen yan sandalyesinde oturan genç konservatuar mezunları için sanatlarını icra edebilecekleri, kendilerini ifade edebilecekleri bir platform haline gelen Olten Filarmoni Orkestrası

sezonunda her ay bir konser performansının yanı sıra özel konserler de gerçekleştirmektedir. “Müziğin evrensel dili ve aydınlık yüzü ile insanları buluşturmak; müzik sevgisi aşlamak” için çıktığımız bu yolda çocuklar da dahil olmak üzere on binlerce izleyiciyi Olten Filarmoni Orkestrası konserlerinde ağırladık. Dünyaca ünlü şef ve solistleri ağırlarken, dünya müziğinden özgün projelere geniş bir yelpaze içinde planlanmış olduğumuz konserlerimizin görsel ve yazılı uluslararası ve ulusal basın tarafından ilgi görmesi sonucu orkestramızın, şehrimizin ve dolayısıyla ülkemizin tanıtımına katkı koymaktan mutluluk duyuyoruz.

Olten Sanat Organizasyonu'nun ana çatısı Olten Filarmoni Sanat Okulu'dur. Sanat Okulu niteliğindeki bu sanat evi, kısa zamanda sanatçıların buluşma noktası olmuş, her yaştan öğrenciye çok sesli mü-





zik sevgisi aşulamakta; öğretmekte ve enstrüman çalmayı öğretmek, geliştirmektedir. Öğrencilerimiz sezon boyu velileri ile sezon konserlerimizi izleyerek, sanatçı öğretmenlerini sahnede izlemenin mutluluğunu ve motivasyonunu yaşamaktalar. Türkiye’de ilk kez Audiation Institute, Milano kurumsal işbirliği ile eğitimlerini tamamladığımız Prof. E.E. Gordon’un M.L.T Music Learning Theory’si doğrultusunda 0-6 yaş ve 6 yaş üzeri gruplara Olten M.L.T sertifikası ile eğitim verilmektedir. Ekim 2015’te açılışını yaptığımız Olten Konser Evi ile konservatuar mezunu gençler ve alanında profesyonel sanatçıların izleyicilerle buluşma ortamı oluşmuştur. 50 kişilik kapasitesi ile hizmet veren salonumuzda 15 günde bir ücretsiz konserler düzenlenmektedir.

Mart 2017’de birincisini, 2018 yılında ise ikincisini gerçekleştirdiğimiz “Olten Taş Heykel Sempozyumu” hafızalarımızda harika anılar bırakarak sonlandı. Bu süreç içinde yurtiçi ve yurt dışından kendi alanında bilinen, yetenekli heykeltıraşlar İzmir’de Olten Sanat tarafın-

dan ağırlandı. 2019 yılı Eylül ayında Olten Sanat Vakfı’nı kurarak tüm sanat faaliyetlerini bu çatıda birleştirdik. Vakıf, halk konserleri, eğitim konserleri, yetenekli öğrencilere müzik bursu gibi faaliyetler gerçekleştirmektedir.

Olten Filarmoni Orkestrası sizin için ne ifade ediyor? Hayatınızın neresinde yer alıyor? Neden böyle bir girişimde buldunuz?

Olten Filarmoni Orkestrası üçüncü çocuğumuz olarak doğdu. Kendimi o dönemde “Orkestranın Annesi” olarak niteliyordum. Yıllar içinde çocuğunuzun büyümesi gibi, orkestra kendisini geliştirdikçe sevgiye saygı ve hayranlık eklendi. Bu anlamda çocuğumun kendi ayakları üzerinde durarak bana ihtiyaç duymadan yaşamında emin adımlarla ilerlemesi ile aynı duygu. Olten Sanat’a soyadımızı vermemizin arkasındaki anlam da tam anlamı ile bu aslında. “Toplumda zarafet ihtiyacı var” diyerek çıktığımız bu yol, bu girişim aslında eşim Ceyhan Olten’in hayali idi. Bir toplumun yükselebilmesi için sanat ve bilim alanında çalışmalar yapılması gereklidir. Sanat alanındaki

bu girişim finansal olarak incelendiğinde tam bir çılgınlık gibi görülebilir ancak biz yaşadığımız topluma katma değer yaratabilmek ve sanata dikkat çekmek için böyle bir girişimde bulduk. Bu fikri hayata geçirirken sanatçıların, yapmaya çalıştığımız organizasyonun felsefesini çok iyi anlayacağını, bu sebeple de bizi çok destekleyeceğini düşünmüştük. Ancak maalesef birkaç özel insan dışında konu böyle gelişmedi. Ancak izleyicilerimiz... Bizi her zaman motive eden, ilgilenen, destekleyen, konserlerde yalnız bırakmayan sevgili izleyicilerimize sonsuz ve gönülden teşekkür ediyorum.

Neden İzmir? Sizce İzmir’de olmanın olumlu yanları nelerdir? İzmir’in gelişmeye açık alanları neler?

Yaşadığımız kent İzmir. Bu organizasyonu İzmir’de gerçekleştirmenin en güzel yanı izleyicilerimizle duygu paylaşımı yaşayabilecek bir platformu oluşturabilmiş olmamız. Bence Olten izleyicilerinin bizi destekliyor olmasının önemli bir sebebi de ortak paydamızın İzmir olması. Kentimiz için her birimizin

kendine düşen ve uzmanlığı konusunda katkı koymaya çalışıyor olmamız. Olten Sanat Organizasyonu Senfoni Orkestrası ya da Opera Bale Kurumu bulunmayan bir kente kurulmuş olsaydı, belki daha fazla katma değer yaratabilirdi. Olten Filarmoni Orkestrası olarak bu nitelikte kentlerden çağrı almaya başladık ve bu bizleri çok mutlu kılıyor. Zira ilk halk konserimizi 2013 Temmuz ayında Aydın Çine’de Milli Müdafaa Parkı’nda açık hava ücretsiz halk konseri olarak gerçekleştirmiştik.

Olten Filarmoni Orkestrası hakkında bilgi verir misiniz? Bugüne kadar neler yaptı, bundan sonra ne gibi çalışmalar ile yoluna devam edecek?

Olten Filarmoni Orkestrası 2013 yılından bugüne sezon ve özel konserleri dahil olmak üzere 60’tan fazla konser vermiş olup yurtiçi ve yurt dışından 100’e yakın solist ve grup ağırlamıştır. Klasik müziği yurtiçinde tanıtırken, yurt dışından gelen konuklara İzmir ve Türkiye’nin tanıtımı anlamında çok

olumlu katkılar gerçekleştirmiştir. Sadece klasik konserler vermenin yanı sıra türkü, tiyatro, bale, halk dansları, klasik dans, rock, caz, şiir gibi sanat dallarını klasik müzikle birleştirerek özgün projeler yaratmış ve izleyicisine ulaştırmıştır. Şimdi hedef İzmir dışında da konserler düzenleyerek daha çok kişiye ulaşmak...

Türkiye’de firmalar sizce sanatta ya da spora yeterli desteği sağlıyor mu? Ülkemizde sanatın daha iyi noktalara gelmesi için, sizin tecrübenizden yola çıkılarak neler yapılması gerektiğini anlatır mısınız?

Türkiye’de sanat ve spor desteklenmeli. Biz de bu ışıkla yola çıktık. Umarım desteği arttırabiliriz. Sanatın daha iyi noktalara gelmesi için öncelikle eğitim sistemi gözden geçirilmeli. Sanata kabiliyeti olan birçok çocuk keşfedilemeden yaşamına devam edebiliyor. Keşfedilse bile maalesef ülkemizdeki eğitim sistemi ile yurt dışında yüksek lisans şansı yakalayamayabiliyor.

Olten Sanat dışında farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeleriniz var. Farklı alanlarda uzman birçok kişiye yöneticilik/ liderlik yapıyorsunuz. Bunun avantajları ve zorlukları nelerdir?

Olten Sanat dışında elektrik sektöründe proje tasarım, üretim, teknik ürün satışı, ihracat, enerji, robotik ve dijitalizasyon gibi alanlarda faaliyet gösteren şirketlerimiz var. Elektrik sektöründe hizmet veren şirketlerimizdeki çalışma arkadaşlarımız ileri teknoloji uygulamaları gerçekleştiren mühendis ve teknisyenlerden oluşuyor. Her iki profilin yönetim şekli çok farklı. Biz sanayinin içinde yaşadığımız ve mühendis olduğumuz için elektrik

şirketlerimizde aynı dili konuşuyoruz ancak sanat tarafında aynı dili konuşmak oldukça zaman aldı. Şimdi birbirimize alıştığımızı düşünüyorum.

Ülkemizin yaşadığı ekonomik sıkıntılardan çıkışını nerede görüyorsunuz, ne gibi tedbirler alınmalı ve uygulanmalı, iş insanları olarak beklentileriniz nelerdir?

Çok klasik olacak ama bence esas olan çalışan ve sermayedarın birlikte mutluluğu ekonomik krizi aşmanın yolu. Çalışan ve sermayedar birlikte mutlu ise müşteri memnuniyeti sağlamak mümkün. Bu koşullar altında yeni ürün yaratma süreci yani Ar-Ge faaliyetleri ile ihracata ağırlık vererek katma değer elde etmek çıkış yolu olabilir diye düşünüyorum.

Okumaktan keyif aldığınız ve önerebileceğiniz kitaplar hangileri?

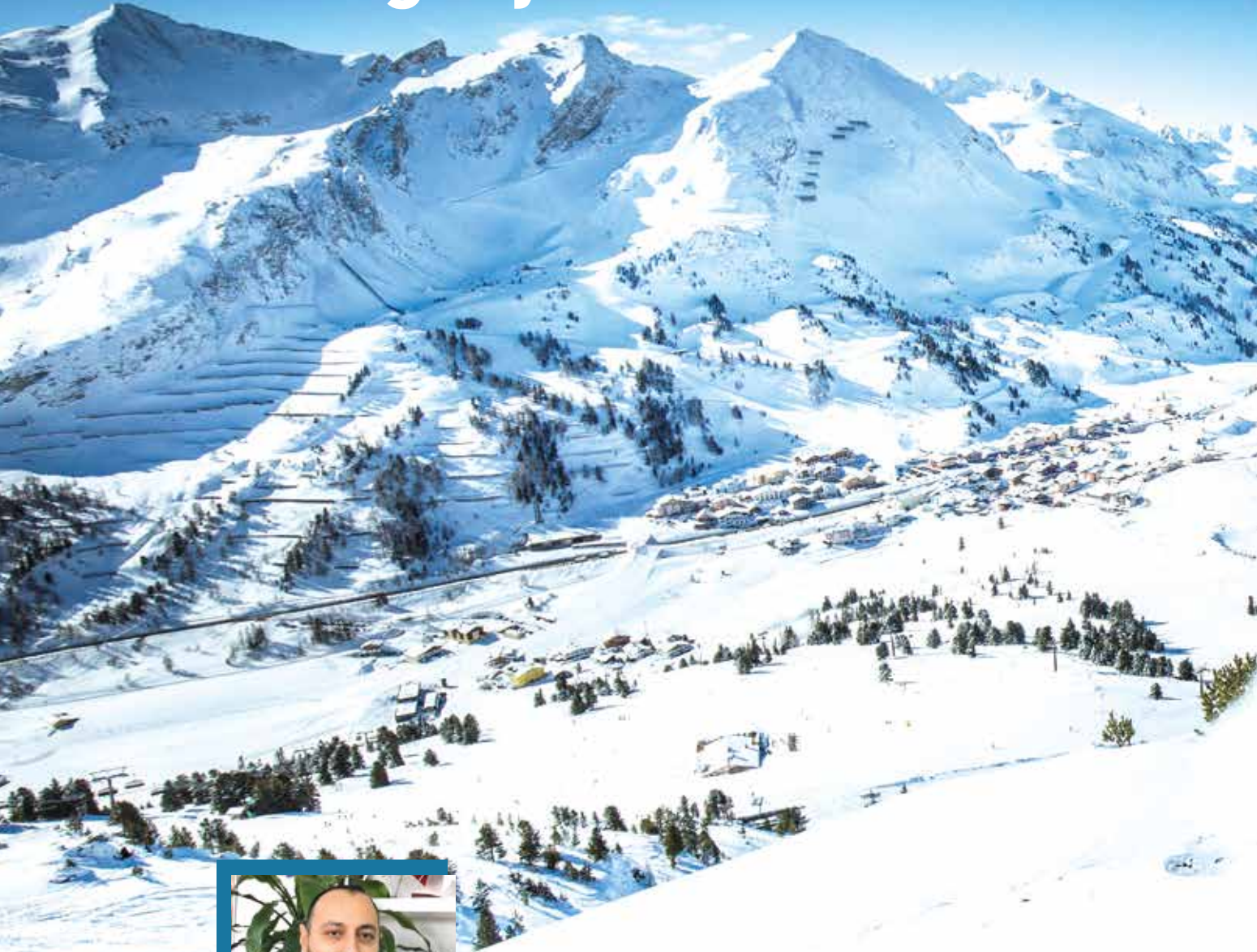
- Spinos’a’nın Sevinci Nereden Geliyor? – Çetin Balanuye
- Niteliksiz Adam – Robert Musil
- Değişen Kafalar – Thomas Mann

2019 sizce nasıl geçti ve 2020’yi nasıl görüyorsunuz? Hedefleriniz ve hayalleriniz nelerdir?

Olten Sanat Yılı olarak her yıl, bir öncekinin üzerine çıkıyoruz diye düşünüyorum. 2020 yılı 2019 yılından daha iyi olacak. Ekonomi ve sanayi açısından bakarsanız 2019 yılı çok zordu. 2020 daha da zor olacak. Hepimize kolaylıklar diliyorum. Biz normal bir aile olarak bunları yapıyor isek, çevremizdeki her bireyin ya da ailenin toplum için gerçekleştirebileceği neler vardır kim bilir? Olten Sanat olarak yurtiçinde ve dışında performanslarımızı tekrar etmek, belki bir gün akademi olmak...



Bu kış tatile nereye gidiyorsunuz?



Fuat Duman

Türkiye geçmişten günümüze kış turizminde önemli gelişmeler kaydedildi. Bu gelişmeler son yıllarda fazlasıyla artarken yeni destinasyonlar oluşturuldu, tatil denildiğinde akla gelen deniz-kum-güneş fikrinden sonra, insanlar artık kış turizmini de benimsemeye başladı ve

bu yönde turizmde farkındalık arttı. Ülkemizde Bolu Kartalkaya, Bursa Uludağ, Erzurum Palandöken, Kayseri Erciyes, Kastamonu, Ağrı Bubi Dağı, Antalya Saklıkent, Ankara Elmadağ, Afyon, Pamukkale, Kapadokya gibi birçok zengin kış turizmi ve kayak merkezi olanağı var.



Bolu Kartalkaya

Köroğlu dağlarının zirvesinde yer alan Kartalkaya, kış turizminin önde gelen kayak merkezleri arasında yer alıyor. Kartalkaya'da oteller iki bin metre yükseklikte bulunurken, zirve 2 bin 200 metreyi buluyor. Hem kış hem de doğa sporlarının merkezi konumundaki Kartalkaya'ya havayolu veya kişisel araçlarla ulaşım sağlanabilir. Ulaşım ise Bolu şehir merkezinden kayak merkezine yaklaşık olarak 40-45 dakika sürüyor. Kartalkaya'da gezilmesi gereken yerlere gelecek olursak... Kayak merkezlerinde yorgunluk atmak için, Sarıalan yaylasını tercih edebilir, Batı Karadeniz'in en büyük göllerinden Seben Gölü'nü ziyaret edebilir, süslü gölde harika fotoğraflar çekilebilirsiniz. Kartalkaya'ya gelmişken dört mevsim boyunca misafirlerine müthiş manzaralar sunan Yedigöller ve Abant'a da mutlaka uğramalısınız.

Bursa Uludağ

Bursa'nın en önemli merkezlerinden biri olan Uludağ, 2 bin 500 metre yüksekliğiyle Marmara Bölgesi'nin en yüksek dağıdır. Daha

çok kış turizmiyle, hatırdaki kayak anılarıyla kalan muhteşem doğa manzaralarına sahip Uludağ, üzerinde dört mevsimde gidilebilecek kamp yerleri ve tesisler mevcut. Bazı illerden Bursa'ya uçuş seferleri ile gelip, 95 kilometre sonra Uludağ'a ulaşabilirsiniz. Uludağ'da gezilmesi gereken yerlerin başında gelen, farklı endemik bitki ve hayvan türlerinin görülebileceği Uludağ Milli Parkı mutlaka ziyaret edilmelidir. Uludağ yaylalarıyla ise kampçılara ve dinlenmek isteyenlere olanaklar sağlıyor. Bursa'da öncelikli olarak Cumalıkızık Köyü'ne

gidilebilir ve köyün tarihi sokaklarında gezip fotoğraflar çekebilirsiniz. İslam tarihinin en önemli beş camisinden birisi olan Ulu Camii ziyaret edilebilir, şehrin en önemli yapılarından biri olan Orhangazi Camisi'ni gezebilirsiniz.

Erzurum Palandöken

Türkiye'de kış turizmi denilince akla gelen adreslerden olan Palandöken Dağı 3 bin 125 metre yüksekliğinde olup tektonik dağ grubuna giriyor. Kış mevsiminde bilhassa kuzey yamacında biriken kar miktarı sebebiyle ülkenin en kaliteli ve önde gelen kayak merkezlerinden olan Palandöken, aynı zamanda en uzun kayak pistine sahip olma özelliği de gösteriyor. Toplamda 22 pistin mevcut olduğu Palandöken Kayak Merkezi'nde, iki adet beş yıldızlı, bir adet dört yıldızlı, bir adet üç yıldızlı ve bir adet de iki yıldızlı otel bulunuyor. Havaalanına 15 kilometre mesafede yer alan kayak merkezinin şehir merkezine olan uzaklığı dört kilometre... Erzurum Havaalanı'na iniş yapıldıktan sonra buradan araç kiralanarak veya servislerle yarım saatlik bir yolculuk sonrası Palandöken'e ulaşabilirsiniz. Palandöken'e geldiğinizde gör-



meden dönmemeniz gereken pek çok tarihi ve doğal kültürel güzellik bulunuyor. Yakutiye Medresesi, Çift Minareli Medrese, Aziziye Tabyası, Atatürk Müzesi ve 20 metre genişliğinde 50 metre yüksekliğindeki Tortum Şelalesi ve Tortum Gölü bunlardan birkaçı...

Kayseri Erciyes Dağı

Kayseri'nin simgesi, Orta Anadolu'nun en yüksek, ülkemizin ise en yüksek beşinci dağı Erciyes, kış sporları ve dağcılıkta ülkenin en bilinir merkezlerinden biri... Aynı zamanda Tekir Yaylası da kış sporlarının merkezi konumunda. Kayak pistinin yakınlarında saatte 1250 kişi taşıma kapasiteli ve 3000 metre uzunluğunda bir telesiyej bulunuyor. Unutmadan, Erciyes Dağı'nın kayak sezonu 1 Mayıs'a kadar sürüyor...

Yüzyıllardır şifa sunan termal sular, kaplıcalar

Kış mevsimi için kayak gibi doğa sporları haricinde, termal sular ve kaplıcalar olan bölgelerde turistlik bakımdan çok fazla ilgi görüyor. Ülkemizde 46 ilde 190 civarında kaplıca tesisi bulunuyor. Kültür ve Turizm Bakanlığında termal ama-



cına yönelik olarak Sağlık Bakanlığınca kür merkezi uygun görülen turizm yatırım belgesi almış 12 tesisin yatak sayısı 2 bin 347, turizm işletme belgesi almış 30 tesisin yatak sayısı ise 8 bin 567'dir.

Denizli Pamukkale

Türkiye'nin en gözde turizm merkezlerinden Pamukkale, ülkemizde en çok yerli ve yabancı ziyaretçi alan ören yeri konumunda. Mendere Nehri kıyısında ve 100 metre yüksekliğe sahip Pamukkale Travertenleri'ni Denizli'nin birçok noktasından görmek mümkün. Pa-

mukkale, kaynak sulardan ve traverten teraslı tepelerden meydana geliyor. Bin yıldır kaplıca hizmeti veren doğa şaheserinin terasları, kaplıca suyundan çökelmiş karbonat minerallerinden oluşuyor. Travertenlerin de içinde bulunduğu, Hierapolis Antik Kenti Kalıntıları, Antik Havuz veya Kleopatra Havuzu, Karahayıt Kaplıcaları, Natural Park, Kaklık Mağarası ve Yeşildere Şelalesi gezilmesi gereken yerlerden...

Afyon Termal ve Kaplıcalar

Afyon'da şehrin tarihi ve kültürel zenginlikleri, termal merkezleri kaplıca tesisleri ve volkanik kayaların üzerine kurulan şehirde pek çok antik kalıntının yanı sıra peribacaları görüntüleri de seyahatinize eşlik edecek. Termal suların tadını çıkarırken, Afyon'un eşsiz güzelliklerine de hayran kalacaksınız. Türkiye'nin dört bir yanından Afyon'a otobüs seferleri bulunurken demiryolu bakımından da çok şanslı olan bu ilden günde 18 tren geçiyor. Selçuklulardan kalan en eski ahşap direkli Ulu Cami, Arkeoloji Müzesi, Afyon Kaplıcaları, Frig Vadisi, Afyon Kalesi, Büyük Taarruz



Şehitliği ve Atatürk Anıtı ziyaret edilmesi gereken yerler arasında...

Kapadokya'da kış turizmi

Kapadokya otelleri kış mevsimine özel konsept hazırlayıp kışın da turizmi canlı tutmayı biliyor. Yeraltı şehirlerinin hikayeleri, peribacalarının hiçbir yerde olmayan silüetleri, eski taş evleri, uçsuz bucaksız vadileri ile harika bir yapıya sahip bu bölgenin adını artık gelişen iletişim ve ulaşım ağıyla dünyanın en uzak köşesindeki insanlar bile biliyor. Kapadokya her yıl milyonu aşan yerli yabancı turisti ağırılıyor. Turizmin en çok baharda canlandığı Kapadokya'nın balonları dört mevsim uçmaya devam ediyor. Kapadokya'ya gelmek için en iyi ulaşım alternatifi de havayolu kullanılarak uçakla gelmek! Bunun için Nevşehir veya Kayseri uçuş biletlerine göz atmanız gerekiyor.

Kışın gidilebilecek en güzel Avrupa Ülkeleri

Norveç Tromso

Norveç kuzeydeyse Tromso, kuzeyin de kuzeyi... Norveç'teki Troms eyaletinin başkenti olan Tromso,



kış tatili için yurt dışına değil de başka bir gezegene gitmişsiniz gibi hissetmenizi sağlayan muhteşem kuzey ışıkları ile meşhur. Doğası ile göz kamaştıran Tromso aynı zamanda müzeleri, renkli gece hayatı, bilim merkezleri ve müzeleri ile de özgün bir şehir. Tromso, Norveç'in öğrenci şehri olması nedeni ile bu pahalı ülkenin diğer şehirlerine oranla biraz daha ucuz üstelik.

Kuzey Işıkları

Norveç'e bağlı Svalbard adasını tercih ederseniz, Kasım ve Şubat ayları arasında kuzey ışıklarını gözlemlene şansınız yüksek olur. Ayrıca ne kadar yüksek bir nokta-

ya çıkarsanız, Norveç kuzey ışıklarını, ren geyiği, morslar ve kutup ayılarını görme şansınız o kadar artar. Adaya ulaşım Oslo ve Tromso üzerinden Svalbard'ın en büyük kenti olan Longyearbyen'deki Svalbard Havaalanı'ndan sağlanıyor. Svalbard'a bürokratik olarak vize gerekmiyor. Fakat pratikte Norveç üzerinden gidileceği için, Schengen vizesi almak durumunda oluyorsunuz.

Prag

Vltava Nehri'nin üzerine kurulu olan Karl Köprüsü, Gotik tarzıyla büyüleyen Karlstejn Kalesi, tarihi yapıları ile kar tanelerinin en çok yakıştığı şehirlerden biridir Prag. Evet, Prag kışın soğuk olur ama sıcacık kafelerine oturup karlar altındaki bu yüz kuleli şehri izlemenin keyfi de bambaşkadır. Türkiye'den Prag Vaclav Havel Havaalanı'na birçok farklı havayolu şirketinin aktarmasız uçuşlarıyla yaklaşık üç saatte ulaşabilirsiniz.

Venedik

Kış tatilini yurt dışında sadece kar manzarası ile değil eğlenceli ve hareketli aktivitelerle geçirmek isteyenler için Venedik harika bir tercih. Her yıl şubat ayında düzenlenen Venedik Karnavalı nedeniyle





sokaklar ışıl ışıl, rengârenk ve neşe dolu. Marco Polo Havaalanı'na doğrudan veya aktarmalı olarak seferler düzenleniyor. Venedik lokasyonunu gezmenin en pratik yollarından biri de tur paketlerini seçmektir, böylelikle rehber aracılığıyla güzel bir gezi gerçekleştirebilirsiniz.

Budapeşte

Şehrin merkezindeki en büyük park olan Városligeti Műjépgálya, kışın devasa bir buz pisti olarak hizmet veriyor. Üstelik üşüdüğünüzde termal banyolara girip ısınabilirsiniz. Sonuçta Budapeşte, dünyanın SPA merkezi olarak biliniyor. Macaristan'ın başkenti Budapeşte'nin havaalanı Ferenc Liszt'e kolay bir ulaşım sağlıyor.

Gürcistan

Kış aylarında kayak, kış turizminin temelini oluşturuyor. Gudauri, Bakuriani, Goderdzi kasım ve nisan ayları arasında kayak ve

snowboard severlerin gözde yerlerinden oluyor. Başkent Tiflis ve Batum başta olmak üzere Kutaisi, Rustavi Gürcistan'da gezilecek diğer şehirler arasında yer alıyor. Gürcistan'a Türkiye'den haftanın hemen hemen her günü direkt ve aktarmalı uçuşlar var.

Bulgaristan

Bulgaristan ülke topraklarının üçte ikisi, kış sporları bakımından tam bir cennettir. Bulgaristan'da gelişmiş kayak pistleri bulunan üç kayak merkezi var. Bansko, Pamporovo ve Borovets kış turizmi, eko-turizm ve ekstrem spor aktiviteleri açısından



misafirlerine sayısız imkanlar sunuyor. Bulgaristan kayak merkezleri Bansko, Borovets ve Pamporovo kayak merkezinde karın ve kış sporlarının tümünü tecrübe edebilirsiniz. İstanbul'dan aktarmasız, Türkiye'de diğer şehirlerden aktarmalı olarak Sofya'ya uçuş sağlamak mümkündür. Ayrıca Kırklareli Demirköy ilçesine bağlı Kıyı Köy ve İğneada'dan Varna'ya deniz yolu ile ulaşma imkanı var.

Alp Dağları

Alpler, Orta Avrupa'da yer alan büyük dağ silsilesi. İsviçre, Kuzey İtalya ve Fransa'nın pek çok bölümünde görülür. Maritime Alpleri, Riviera kıyıları ve İtalya ovaları boyunca yükselir ve üç bin metrenin üzerinde zirvelere sahiptir. Penine Sıradağları Alplerin en çok görmeye değer tepelerine sahip... Batı ucunda, Fransa ve İtalya'nın birleştiği yerde Mont Blanc Tepesi mevcuttur. Karlarla kaplı bu tepe deniz seviyesinden 4 bin 810 metre yükseklikte olup Kıta Avrupa'sının (Avrupa'nın Balkanlar'a kadar olan kısmı) en yüksek tepesidir.

St. Moritz – İsviçre

İsviçre'nin kayak merkezi St. Moritz sadece kayak pistleri ve liftleriyle anlatılacak kadar sade bir hayatla karşılıyor sizi! Sonsuz görünen Alp Dağları'nın arasında, kış aylarında buz tutan kristal gölün kenarında kurulan St. Moritz dünyanın en eski kış sporları tesisi olarak 19. yüzyıldan beri ihtişamını koruyor. St. Moritz'e en yakın havaalanı Zürih'te bulunuyor. Türkiye'den Zürih Havaalanı'na uçabilir buradan da özel transfer veya araç kiralayarak ulaşım sağlayabilirsiniz.

EÇEV, 20 bin öğrenciye eğitim desteği verdi

1995 yılında, çağdaş ve evrensel kültür değerleri ile donanmış, cumhuriyetin kazanımlarına ve demokrasiye inanan, bilimsel düşünen, sorgulayan, laik ve aydın nesillerin yetiştirilmesine katkıda bulunmak ve eğitimde fırsat eşitliği yaratmak amacıyla, yerelde bir çağdaş eğitim seferberliği başlatma ülküsü ile İzmir'de kurulan Ege Çağdaş Eğitim Vakfı (EÇEV), bu vizyon doğrultusunda, "kamu yararına çalışan" bir vakıf olarak, her yaşta çocuk ve gencin eğitim ve öğretimleri boyunca en temel insan haklarından olan "eşit ve yetenekleri doğrultusunda eğitim" fırsatlarına erişebilmeleri, çağdaş bilgilerle donanmış, kültürlü, görgülü, becerikli, üretken bireyler

olarak toplumda yer almalarını sağlamayı amaçlıyor. Kuruluşundan bu yana EÇEV, yaklaşık 20 bin başarılı ve ihtiyaç sahibi ilkokul, ortaokul, lise ve üniversite öğrencisine karşılıksız burs ve eğitim desteği verdi. İzmir'de dezavantajlı bölgelerde yer alan eğitim merkezlerinde, okul öncesi çağdaki çocukların eğitim hayatına hazırlanmaları için fırsat sunan EÇEV, ilk ve ortaokul öğrencilerine, ailelerinin ve okullarının kısıtlı olanakları ile erişemedikleri kültür, sanat, bilim atölyelerine katılarak kendilerini tanımaları, yeteneklerini keşfetmeleri için imkan veriyor. Başta öğretmen adayları olmak üzere, üniversite öğrencilerine, eğitim burslarının yanı sıra, kişisel ve mesleki gelişim olanakları veren EÇEV, eğitim merkezlerinde gönüllü çalışmalar yapabilecekleri ortamları yaratıyor. Yaratıcı Yenilikçi Öğretmen Semineri, İzmir Çocuk ve Gençlik Edebiyatı Günleri gibi marka olmuş eğitim projeleriyle, gelecek nesilleri büyük emek ve özveriyle yetiştiren öğretmenlerin mesleki ve kişisel gelişimine katkıda bulunan EÇEV, bir yandan da eğitim sistemimizde, akılcı, bilimsel, eşitlikçi ve özgürlükçü uygulamaların yaygınlaşması ve kurum-sallaşması için çaba gösteriyor.

Toplumsal farkındalık yükseltiyor

EÇEV sunduğu, eğitim başarı bursu, kültür, sanat, bilim etkinlikleri



ve sosyal faaliyetleri içeren kişisel gelişim programları, ekonomik, güvenli, konforlu koşullarda barınma (yurt) olanaklarıyla her yıl ortalama 1500 öğrencinin eğitim yolculuklarına destek veriyor. Gençlere yönelik çalışmalarının yanı sıra, eğitim projeleriyle her sene binden fazla öğretmene mesleki gelişim fırsatı sunarken, aile ve kadın güçlendirme programlarıyla da dezavantajlı bölgelerdeki yetişkinlerin kişisel gelişimlerini sürdürmelerini destekliyor; toplumsal farkındalığın yükseltilmesine katkıda bulunuyor. Vakıf merkezi İzmir'de olan EÇEV'in, İzmir'in dezavantajlı bölgelerinde iki, Salihli'de bir etkinlik merkezi, Soma'da lise ve yüksek öğrenim kademesindeki öğrencilerin yararlandığı bir kız öğrenci yurdu bulunuyor. EÇEV, gelecek nesillerin çağdaş bir eğitim sistemi içinde geleceğe hazırlanmasını hedefleyen çalışmalarının tamamını, eğitimde fırsat eşitliği vizyonunu paylaşan bağışçı, destekçi ve gönüllülerinin katkılarıyla gerçekleştiriyor.

Ege Çağdaş Eğitim Vakfına siz de destek olabilirsiniz!

- Gönüllü Olun**
Emek, zaman ve verdiğiniz gücünüzle destekleyin.
- Bağış Yapın**
Tutar, miktarı ya da türü, önemli değil, her türlü katkı değerlidir.
- Eğitim Seti Bağış**
Bir öğrenciye okul için her türlü malzeme, kitap, defter bağışlayın.
- Spor Seti Bağış**
Bir öğrenciye spor malzemeleri bağışlayın.
- Burçveren Olun**
Okulların, burs ve diğer ihtiyaçları için her türlü katkı değerlidir.
- Özel Gün Kartları**
Özel günlerle destekleyin EÇEV'i.
- Çiçek & Çikolata Gönderin**
Sevdiğiniz bir öğrenciye EÇEV'i destekleyin.
- Çiyelik Gönderin**
Okulların EÇEV'i destekleyin.
- EÇEV Dükkanı**
EÇEV'de her türlü malzeme, kitap, defter bağışlayın.
- İyilik Peşinde Kopun**
Her türlü katkı değerlidir.
- SMS Gönderin**
SMS gönderin, EÇEV'i destekleyin.
- EÇEV'i Takip Edin**
Sosyal medya hesaplarımızdan EÇEV'i takip edin.

Diğer bilgiler için: www.ecev.org.tr



Adres: Ege Eski Bulvarı Halkın İyiliği
No: 27/2 Kat: 5. Kat
Tel: 0232 425 9131 Fax: 0232 425 9138
E-posta: info@ecev.org

İZSİAD üyeleri Türkü Gecesi'nde buluştu



İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Cengiz'in organize ettiği Türkü Gecesi Mutfak 93'te yapıldı. İZSİAD üyeleri birbirinden güzel türkülerini dinleme fırsatı bulduğu gecede, İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Cengiz yaptığı konuşmada, "Bir ulusun türkülerini yapanlar yasalarını yapanlardan daha güçlüdür. Biz de hepimizin

ortak değeri olarak türkülerimizi hep birlikte söylemek için buradayız" diye konuştu. Gecede birbirinden güzel türküler hep bir ağızdan söylendi ve İZSİAD üyelerine içinde aşkı, dostluğu, ayrılığı, gurbeti barındıran türkülerimizle dolu bir gece yaşatıldı. Yoğun katılımıyla gerçekleşen gecede Mustafa Moroğlu türkülerıyla renk kattı.

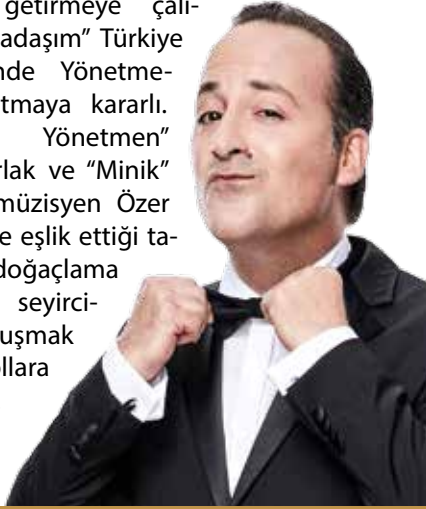


Tolga Çevik Tolgshow

26 Şubat 2020 21.00

Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu

Tolga Çevik'in gösterisi "Tolgshow" turneye çıkıyor! "Arkadaşım" karakteri ile milyonları güldüren Tolga Çevik sahne de artık bir klasik haline gelen doğaçlama oyununun Türkiye Turnesi'yle izleyicinin karşısına çıkıyor. Bugüne kadar "Yönetmen" in akla sığmayan isteklerini yerine getirmeye çalışan "Arkadaşım" Türkiye Turnesi'nde Yönetmeni çıldırtmaya kararlı. "Gizemli Yönetmen" Fırat Parlak ve "Minik" lakaplı müzisyen Özer Atik'in de eşlik ettiği tamamı doğaçlama gösteri seyircisiyle buluşmak için yollara düşüyor.



Bülent Beyin Hikâyesi

6 Mart 2020 20.30 Narlıdere AKM



Beyninizi nasıl bilirdiniz? Karışık? Buruşuk? Mucizevi? Yetersiz? Beyniniz sizi yönetirken içerde neler oluyor dersiniz? Üzüldüğünüzde, sevdiğinizde, kızdığınızda, aşık olduğunuzda, depresyona girdiğinizde; beyniniz ne gibi mücadeleler veriyor? Beyin organlarla nasıl bir iletişim kuruyor? İnsan beyni de insan olsaydı ne olurdu? Bütün bu soruların cevabını, Bülent Bey'in kadrolu Beyin'i veriyor. Bülent Bey hayatına devam ederken, Bülent Bey'i yöneten Beyin dile geliyor, insanın kaderi baştan yazılıyor.

Barcelona Guitar Trio

15 Şubat 2020 21.00

Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi



Barcelona Gitar Üçlüsü ve Dans Gösterisi Kınay Production organizasyonu ile ilk kez İzmir seyircisi ile buluşacak. Uluslararası övgüyle tanınmış üç müzisyen Manuel Gonzalez, Xavier Coll ve Luis Robisco, gitarlarını İspanya'daki en parlak Flamenko dansçısı çiftlerinden biri olan Carolina Morgado ve Jose Manuel Alvarez ve en olağanüstü İspanyol vurmali çalgılardan biri olan Paquito Escudero ile bir araya getiriyor. Manuel de Falla, Federico García Lorca, Chick Corea ve Paco de Lucía gibi bestecilerin eserlerini içeren ve dünyanın dört bir yanından binlerce insan tarafından alkışlanan bu gösteriyi kaçırmayın.

Vergide 2020 yenilikleri



Yaşar Zengin
Yeminli Mali Müşavir
Bağımsız Denetçi

2019 yılını bitirmekte olduğumuz bu günlerde yeni yıla yeni umutlarla girmeye hazırlanıyoruz. Yeni umutlar, yeni hedefler, yeni bütçeler, yeni stratejiler. 07.12.2019 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 7194 sayılı Dijital Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun herkesin bütçe hesaplarını etkileyecek gibi görünmektedir. Anılan kanunla yeni bazı vergiler ihdas edilmiş, vergi yükünü etkileyen bazı uygulamalarda ise değişiklikler yapılmıştır. Bu yazımızda 2020 yılında ilk kez karşılaşacağımız vergiler ve vergi yükünü etkileyen son düzenlemeler hakkında kısa ve genel bilgiler sunulmaktadır. Binek otomobillerin ilk iktisabı ÖTV’ye tabidir. Mevcut uygulamaya göre binek otomobil alımlarında ödenen ÖTV ve KDV’nin tamamı doğrudan gider yazılabileceği gibi istenirse taşıtın maliyetine ilave edilerek amortisman ayırma yoluyla giderleştirilebilmektedir. Yapılan yeni düzenleme ile tamamen işletmenin faaliyetinde kullanılsa dahi binek otomobillerle ilgili 01.01.2020 tarihinden itibaren ilk alımda ödenen ÖTV ve KDV’nin, taşıt bedeli üzerinden ayrılan amortismanların, bakım onarım, akaryakıt ve sigorta gibi harcamaların ve kiralanması halinde kira bedelinin gider kaydedilmesine önemli ölçüde

kısıtlama getirilmektedir. Şöyle ki; 1. 7194 sayılı kanunla yapılan düzenleme ile 01.01.2020 tarihinden itibaren satın alınan binek otomobiller için ödenen ÖTV ve KDV’nin sadece 115.000 TL tutarındaki kısmı doğrudan gider yazılabilecek, fazlası vergi matrahının tespitinde kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır. Bir örnekle açıklamak gerekirse mevcut mevzuata göre, çıplak bedeli 400.000 TL, ÖTV tutarı 444.000 TL ve KDV tutarı 151.920 TL olmak üzere toplam bedeli 995.920 TL olan bir binek otomobilin ÖTV ve KDV toplamı olan 595.920 TL’nin tamamı gider yazılabilmektedir. Bu durum ödenecek vergi açısından şirketlerde 131.102 TL, şahıs işletmelerinde ise 197.032 TL tutarında verginin az ödenmesi anlamına gelmektedir. Getirilen kısıtlama ile aynı taşıtın 01.01.2020 tarihinden sonra iktisap edilmesi halinde vergi tasarrufu veya avantajı şirketlerde 131.102 TL’den (115.000 x 0,22) 25.300 TL’ye, şahıs işletmelerinde ise 197.032 TL’den 40.250 TL civarına düşmektedir.

2. Binek otomobil alımlarında ÖTV ve KDV’ye getirilen kısıtlamadan ayrı olarak bu taşıtlar için ayrılan amortismanlara da sınırlama getirilmiştir. 01.01.2020 tarihinden itibaren binek otomobillerin sadece 135.000 TL tutarındaki kısmı için amortisman ayrılacaktır.

ÖTV ve KDV'nin doğrudan giderleştirildiği kabul edilerek çıplak bedeli 400.000 TL olan bir binek otomobil için ayrılacak amortisman toplamı 400.000 TL iken, bu tutar 01.01.2020 tarihinden itibaren iktisap edilecek otomobiller için 135.000 TL'ye indirilmektedir. Amortisman kısıtlamasından dolayı vergi avantajı şirketlerde $(400.000 \times 0,22)$ 88.000 TL yerine $(135.000 \times 0,22)$ 29.700 TL, şahıs işletmelerinde ise $(400.000 \times 0,35)$ 140.000 TL yerine $(135.000 \times 0,35)$ 47.250 TL'ye indirilmektedir.

3. 7194 sayılı yasa ile yapılan düzenlemelerden biri de kiralama suretiyle edinilen binek otomobillere getirilen gider kısıtlamasıdır. 01.01.2020 tarihinden itibaren kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5.500 TL'yi aşan kısmı, ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınamayacaktır. Mevcut düzenlemede kira bedelinin tamamı giderleştirilebilmektedir.

4. Yine yapılan düzenleme ile 01.01.2020 tarihinden itibaren binek otomobiller için yapılan tamir, bakım, onarım, sigorta ve benzeri giderlerin en fazla yüzde 70'i gider olarak yazılabilecek, kalan yüzde 30'luk kısmından ise gider olarak istifa edilemeyecektir. Mevcut uygulamada işletmelerin bilançosuna kayıtlı binek taşıtlar için yapılan giderlerde herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları binek otomobiller yukarıda belirtilen kısıtlamalara tabi tutulmamıştır.

Gelir Vergisi mükelleflerinin vergi yükü artırılmıştır

Yürürlükteki uygulamaya göre gelir vergisi tarifesi yüzde 15, 20, 27 ve 35 şeklinde dört dilimden oluşmaktadır. 01.01.2019 tarihinden

itibaren elde edilen kazançlara da uygulanmak üzere 2020 yılından itibaren gelir vergisi tarifesine yeni dilim eklenmiştir. Buna göre mevcut tarifinin ilk dört dilimi korunmak suretiyle 500.000 TL'ye kadar gelir elde edenlerin vergi yüklerinde herhangi bir değişiklik yapılmamış, ancak 500.000 TL ve üzeri gelir elde edenler yeni yıldan itibaren yüzde 40 oranında gelir vergisine tabi tutulacaktır. Ek vergi yükünü bir örnekle açıklamak gerekirse, 1.000.000 TL tutarında kazancı bulunan bir gelir vergisi mükellefinin yeni yasa öncesinde ödeyeceği gelir vergisi tutarı 338.460 TL iken yapılan düzenleme ile bu tutar 363.460 TL'ye yükseltilmiştir. Gelir vergisi yükündeki artış 2019 yılına ait kazançları da kapsamaktadır.

Kambiyo işlemlerindeki vergi iki katına çıkarılmıştır

Kambiyo işlemlerinde binde bir olarak uygulanmakta olan banka ve sigorta muameleleri vergi-



si 01.01.2020 tarihinden itibaren binde iki olarak uygulanacaktır. 15 Mayıs 2019 tarihine kadar sıfır, 31.12.2019 tarihine kadar binde bir olan bu vergi yeni yılda binde iki olacaktır. Kambiyo muamelelerinden alınan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) satış tutarı üzerinden hesaplanmaktadır.

2020 yılında ilk kez karşılaşılabileceğimiz vergiler ihdas edilmiştir

07.12.2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7194 sayılı kanunla daha önce uygulaması olmayan yeni vergiler ihdas edilmiştir. İhdas edilen bu vergilerle ilgili genel bilgiler aşağıya çıkarılmıştır.

a. Dijital Hizmet Vergisi

Türkiye'de dijital ortamda sunulan her türlü reklam hizmetleri, sesli, görsel veya dijital herhangi bir içeriğin dijital ortamda satışı ile bu içeriklerin dijital ortamda dinlenmesine, izlenmesine, oynanmasına veya elektronik cihazlara kaydedilmesine veya bu cihazlarda kullanılmasına yönelik dijital ortamda sunulan hizmetler ile kullanıcıların birbirleriyle etkileşime geçebilecekleri dijital ortamların sağlanması ve işletilmesi hizmetlerinden elde edilen hasılat, 01.03.2020 tarihinden itibaren dijital hizmet vergisine tabi olacaktır. Dijital hizmet vergisinin mükellefi, dijital hizmet sağlayıcılarıdır. Dijital hizmetlere ilişkin, Türkiye'de elde edilen hasılatın 20 milyon Türk lirasından veya dünya genelinde elde edilen hasılatın 750 milyon avrodan veya muadili yabancı para karşılığı Türk lirasından az olanlar dijital hizmet vergisinden muaftır. Dijital hizmet vergisinin matrahı, ilgili vergilendirme döneminde verginin konusuna giren hizmetler nedeniyle elde edilen hasılat olup vergi oranı yüzde 7,5'tir.

b. Konaklama Vergisi

7194 sayılı kanunla yapılan düzenleme ile 01.04.2020 tarihinden itibaren otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart otel, misafirhane, kamping, dağ evi, yayla evi gibi konaklama tesislerinde verilen geceleme hizmeti ile bu hizmetle birlikte satılmak suretiyle konaklama tesisi bünyesinde sunulan diğer tüm hizmetler konaklama vergisine tabidir. Konaklama vergisinin mükellefi, konaklama tesislerinde yukarıda belirtilen hizmetleri sunanlardır. Konaklama vergisinin matrahı, verginin konusuna giren hizmetler karşılığında, katma değer vergisi hariç, her ne suretle olursa olsun alınan veya bu hizmetler için borçlanılan para, mal ve diğer suretlerde sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaat, hizmet ve değerler toplamıdır. Konaklama vergisinin oranı yüzde ikidir. Ancak 31.12.2020 tarihine kadar bu vergi yüzde bir olarak uygulanacaktır. Öğrenci yurtları, pansiyonları ve kamplarında öğrencilere verilen hizmetler konaklama vergisinden müstesnadır.

c. Değerli Konut Vergisi

01.04.2019 tarihinden itibaren Türkiye sınırları içinde bulunan mesken nitelikli taşınmazlardan bina vergi değeri veya Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğüne belirlenen değeri 5.000.000 Türk lirası ve üzerinde olan konutlar değerli konut vergisine tabi olacaktır. Konutların vergiye esas değeri, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğüne yapılan veya yaptırılan değerlendirme sonucunda belirlenir ve adı geçen kurumun internet sitesinde ilan edilir ve ilgisine ayrıca tebliğ edilir. Değerli konut vergisinin matrahı, bina vergi değeri ve Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğüne

belirlenen değerden yüksek olanıdır. Değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmazlardan değeri; 5.000.000 TL ile 7.500.000 TL arasında olanlar binde üç, 7.500.001 TL ile 10.000.000 TL arasında olanlar binde altı, 10.000.001 TL'yi aşanlar ise binde 10, oranında vergilendirilir. Değerli konut vergisi mükellefiyeti; mesken nitelikli taşınmazın değerinin, bina vergi değeri veya Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğüne belirlenen değer 5.000.000 TL tutarı aştığının belirlendiği tarihi takip eden yıldan itibaren başlar.

Personel için günlük ulaşım bedeli olarak yapılan ödemelerin 10 Türk Lirası gelir vergisinden istisna edilmiştir

Hizmet erbabının toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak amacıyla işverenler tarafından yapılan taşıma giderleri öteden beri gelir vergisinden istisnadır. 7194 sayılı kanunla yapılan düzenleme ile işverenlerce taşıma hizmeti verilmeyen durumlarda, çalışılan günlere ait bir günlük ulaşım bedelinin 10 Türk lirasını aşmaması ve buna ilişkin ödemenin toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçlarının temini şeklinde yapılması halinde, toplu taşıma dışındaki ulaşım ödemelerine de istisna getirilmiştir. Son olarak; vergi uygulamaları ile ilgili yenilikler elbette yukarıda açıklanmaya çalışılan konularla sınırlı değildir. Özellikle elektronik uygulamalardaki limitlerin aşağıya çekilmesiyle birlikte 2020 yılında e-defter, e-fatura, e-arşiv fatura, e-irsaliye gibi işlemlerin kapsamı önemli ölçüde genişletilmektedir. Bu yazımızda 7194 sayılı kanunla getirilen yeniliklerin sadece bir kısmı ele alınmıştır.



Görünmez Yaşam

Vizyon Tarihi: 6 Mart 2020

Toplumun baskısı ile mücadele etmeye çalışan Guida ve Euridice, 1950'lerde Rio de Janeiro'da yaşayan iki kız kardeştir. Guida gerçek aşkı bulma ümidiyle yaşarken, Euridice ise piyanist olmanın hayalini kurar. Farklı yönleri savrulan iki kardeş, birbirlerini bulma umudunu kaybetmeden hayatın zorluklarına karşı mücadele etmek zorunda kalır.



Dağ Evi

Vizyon Tarihi: 13 Mart 2020

Genç bir kadının, evlenmeyi planladığı adam ve çocukları ile birlikte gittiği tatilde yaşananları konu edinen filmde, ikinci baharında, iki çocuğu ile birlikte yaşayan Richard'ın ikinci evliliğe hazırlığı anlatılıyor. Sevgilisi Grace ve çocukların kaynaşmasını isteyen Richard, birlikte olmalarını sağlayacak kısa bir tatil planları ve birlikte şehirden uzakta bulunan bir tatil köyüne giderler. Genç kadın, çocukların kendisinden hoşlanmaları için elinden geleni yapsa da çocukların tek isteği babalarının Grace'den ayrılması olur. Yakında üvey anneleri olacak Grace hakkında araştırma yapan çocuklar, genç kadının yıllar önce yaşanan bir katliamdan sağ kurtulan tek kişi olduğunu öğrenir. Geçmişte yaşanan olayın travmasıyla boğuşan Grace, dağ evinde birtakım tuhaf olaylara şahit olur.



Just Mercy

Vizyon Tarihi: 14 Şubat 2020

Just Mercy; Bryan Stevenson'ın Just Mercy: A Story of Race and Redemption adlı kitabından sinemaya uyarlandı. Adalet eşitliği konusunu merkezine alan Just Mercy; çürümüş bir hukuk sistemi içinde doğrular için savaştığı bir avukat olan Bryan Stevenson'ın gerçek yaşam öyküsünü anlatıyor. Dram filmi aynı zamanda bir cinayet sebebiyle suçlanan ve suçsuzluğunu birçok görgü tanığına rağmen kanıtlayamayan Walter McMillian'ın hayatını ve yaşadıklarını da gözler önüne seriyor.



İzmirli'nin belleğinde güzel tat Elhamra Sineması



Avukat Ulvi Puğ
İzmir Milli Kütüphane Vakfı Başkanı

İzmir'in en güzel binalarından ikisi birbirine omuz vererek dayanırlar zamanın yorgunluğuna. 1926 doğumlu Elhamra Sineması ve 1933 doğumlu İzmir Milli Kütüphane binası. Aslında ikisinin de doğmasına sebep olan 1912 yılında kurulmuş olan İzmir'in sembol kurumlarından İzmir Milli Kütüphanesi'dir. 1912 yılında Salepçioğlu Köşkü'nün iki bir odasında açılan İzmir Milli Kütüphanesi, kendisine gelir sağlamak amacıyla önce Elhamra Sinema binasını inşa ettirir. İzmir'in işgali ve çeşitli zorluklar sebebiyle 1926 yılında tamamlanır Elhamra Sinema binası. Sinemadan elde edilen gelirlerle de 1933 yılında

İzmir Milli Kütüphanesi tamamlanır. Mustafa Kemal Atatürk, Ümmetten Millet, Enkazdan Devlet, İstibdattan Cumhuriyet yarattığı çok yoğun dönemde üç kez ziyaret eder İzmir Milli Kütüphanemizi. Biz bu yazımızda Milli Kütüphanemizi bir başka güne bırakıp Elhamra Sineması binamızı anlatmaya çalışacağız.

1900'lü yılların başı, İzmir'de Vali Rahmi Bey görev yapmakta. Rahmi Bey kudretli ve dirayetli bir vali. Konak'ta henüz Sarı Kışla'nın, Eski İzmir Cezaevi'nin bulunduğu dönemlerde bir arsa ayırır. Arsanın ayrılma sebebi bir paten sahası yaptırmaktır. Ancak İttihat Ve Terakki Cemiyeti 1911 yılında Selanik'te yaptığı Genel Kurul toplantısında her ilde bir milli kütüphane açma kararından sonra İzmir'de bir araya gelen ve aralarında Celal Bayar, Küçük Telat (Muşkara) Celal Saygun, Süleyman Ferit Eczacıbaşı gibi çok değerli isimlerin de bulunduğu bir avuç İzmirli Milli Kütüphane Cemiyeti'ni kurunca arsayı İzmir Milli Kütüphane Cemiyeti'ne verir. Milli Kütüphane cemiyeti de Elhamra Sinema binasını yapım işini dönemin ünlü mimarı Tahsin Sermet'e verir. Tahsin Sermet de mühendislik görevini Galip Bey'e vererek başlar inşaata.

Milli Kütüphane Cemiyeti sinemanın adının Milli Sinema olmasını arzu etse de sinemanın ilk işletici-





leri olan İpekçi kardeşlerin kullandığı Elhamra ismine halk daha çok ilgi göstermiş ve bina İzmir'in belleğine Elhamra Sineması olarak yerleşmiştir.

Bodrum üzerine iki kat şeklinde betonarme malzeme ile inşa edilen yapının ön cephesinde kesme taş kaplama kullanılmıştır. Kiremit kaplı beşik çatıyla örtülen bina çatısına dekoratif amaçlı olarak büyük kubbe yerleştirilmiştir. Bunu çatının ortasına doğru yerleştirilen küçük bir kubbe tamamlar. Önce cephesindeki üçüz pencereleri, çini süslemeleri, mermer sütunlu giriş aralığı ile dışı süslenen binanın içi de bir başka güzeldir. Yapının içinde yer alan orijinal avize, duvarlarını süsleyen ressam Naci Kumlukov'un yaptığı Türk Ve Batı sahne sanatlarını tasvir eden dört



tablo, Türk nakışlarıyla süslü tavan gibi zenginlikler de binanın iç güzelliğini yansıtır.

Bina ilk inşa edildiğinde 120 metre-karelik sahnesiyle 840 kişilik koltuk sayısı ile sadece sinema değil neredeyse tüm sahne sanatlarına uygun olarak yapılmıştı. Bu güzel bina, İzmir'de ilk sesli filmin gösterildiği

sinema olması, İstiklal Mahkemesi olarak kullanılması gibi birçok tarihi olayı da omuzlarında taşıyarak 1978 yılına kadar İzmirliye sinema olarak hizmet etmiştir. O tarihlerde sinema sektörünün içinde bulunduğu ekonomik kriz sebebiyle rahmetli Ahmet Taner Kışlalı'nın Kültür Bakanı ve Gürer Aykal'ın da Güzel Sanatlar Genel Müdürü olduğu dönemde 15.05.1978 tarihli bir kira sözleşmesiyle Kültür Bakanlığımıza kiraya verilmiştir ve o tarihten bu yana İzmir Devlet Opera ve Balesi sahnesi olarak kullanılmaktadır.

İzmir'in eskilerinin damağında Elhamra Sineması olarak tat bırakan Milli Sinema bugün de İZDOP Elhamra Sahnesi olarak aynı lezzetle İzmir'i güzelleştirmeye, bir yüzük taşı gibi İzmir'i süslemeye devam etmektedir.



Apple'den 420 bin TL'lik bilgisayar

Türkiye sayfasında satışa sunulan Apple Mac Pro'lar fiyatı 42 bin ile 420 bin arasında değişiyor. 42 binlik modelinde 3,5 GHz 8 çekirdekli Intel Xeon W işlemci, 4,0 GHz'e kadar Turbo Boost, 32 GB (4x8 GB) DDR4 ECC bellek, 8 GB GDDR5 belleğe sahip Radeon Pro 580X, 256 GB SSD depolama, Ayaklı paslanmaz çelik muhafaza, Magic Mouse 2, Sayısal Tuş Takımlı Magic Keyboard / Türkçe Q Klavye bulunuyor. Teknolojinin hızla değişmesi gün içinde kullandığımız bilgisayarların da hem fiyat hem model olarak yükselmesine neden oluyor.

Uçan otomobiller seri üretime geçti



Uzun yıllar boyunca uçan arabalar gündemi meşgul ediyordu. Artık uçan arabaların hayatımıza girmesine çok az kaldı. Amerika'nın Miami kentinde tanıtılan PAL-V isimli ilk uçan otomobil, hem karada hem de havada seyahat edebiliyor. Ön siparişlerin alınmaya başladığı aracın fiyatı 599 bin dolar olarak belirlendi. 2021 yılından itibaren teslim edilecek aracı kullanmak isteyenler hem ehliyete hem uçuş belgesine ihtiyaç duyacak.

Redmibook 13 geliyor

Xiaomi'nin alt markası olan Redmi'nin yeni modeli Redmibook13 tanıtıldı. Yeni güçlü ve sessiz bir fan bulunan laptopta, 13.3 inç büyüklüğündeki ekran, Full HD+ çözünürlük bulunuyor. Başlangıç modeli 597 dolar fiyata sahip cihaz NVIDIA MX250 ekran kartı ile güçlendirildiğinde ise 640 dolara çıkıyor. Redmibook 13 bataryası ile 11 saate kadar kullanım imkanı sağlayabiliyor. 1C hızlı şarj desteği sayesinde 35 dakika içinde batarya yüzde 50 şarj oluyor.



Ayakkabılar teknoloji ile buluşuyor

Adidas, Uluslararası Uzay İstasyonu (ISS) U.S. National Lab ile bir ortaklık gerçekleştirdi. Bu ortaklığın bir ürünü olan Adidas Ultraboost 20 isimli ayakkabısı tanıtıldı. İşbirliğinin bir adımı olarak Adidas artık yeni ürünlerinin araştırma geliştirme süreçleri için Boost teknolojisini uzayda test edecek. Primeknit üstü Tailored Fiber Placement (TFP) teknolojisi ile gelen ayakkabı, spor yaparken enerjinin tamamen ortaya çıkmasını sağlıyor. Bu inovatif teknik, elyafı milimetrelere ayırarak hassas bir şekilde dikilen ve oluşturulan yüksek performanslı ve hafif bir üst kısım oluşturuyor. Optimize edilmiş Boost teknolojisi de bulunan ayakkabı, orta tabandaki her bir adımda enerjiji yakalayıp, her adımda enerjinin geri dönüşümünü sağlıyor. Koşucuların ileri atılmaları için bu enerji ayakuçlarına geri dönürülüyor.





Güç Bende Artık- Başarının Üç Stratejik Adımı

Akın Alıcı

Bugüne dek gerçekleşmesini arzu ettiğiniz herhangi bir şey için kendinize çeşitli mazeretler göstererek vazgeçtiğiniz oldu mu ya da çevrenizdeki birinin onaylamayan yaklaşımında etkilenerek kurduğunuz hayalinize olan inancınızı yitirdiniz mi? Peki, ulaşmayı istediğiniz düşleriniz konusunda ne yapacağınızı bilemediğinizden cesaretiniz kırıldı mı? Evet, hayatınızın hangi alanında olursa olsun, özlediğiniz düşleriniz için artık adım atma zamanı geldi. Hayal kurup, girişimde bulunarak ve değerlerinizle ilerleyerek, gerçekleştirmek istedikleriniz için güçlü ve güven dolu bir yolculuğa çıkabilirsiniz. Hayallerine ulaşmak için çabalayan ancak bir türlü sonuca ulaşamayanlardanansanız bu kitap tam da size göre bir reçete sunuyor. Rotasını bu sefer başarı üzerine çeviren Akın Alıcı, başarının olmazsa olmaz üç stratejik adımını paylaşıyor. Hâlâ korkuyor, ne yapacağınızı bilmiyor hatta adım atmaya çekiniyorsanız düşlerinizin ve gücünüzün farkına varmak için çevirin sayfaları.



İşin Geleceği Şimdi!

Canan Duman



Geleceği öngörmek hem günlük hayatta hem de iş dünyasında kafaları en çok karıştıran konuların başında geliyor. Dünyadaki değişimin hızlanması, etkilerini henüz daha tam olarak görmeye bile başlamadığımız dijitalleşmenin dönüştürücü gücünün tüm sektörlere sirayet etmesi ve artan iletişim olanaklarının eşzamanlı ve merkezden uzak çalışma olanaklarını arttırması, gelecek tasavvurlarının giderek zorlaşmasına neden oluyor. Çalışma hayatındaki klasik sınıflandırmaların çöktüğü; "mavi yakalı" ve "beyaz yakalı" çalışanların değil, "yakasız çalışanların" yapay zekâ ile işbirliği içinde yeni bir düzen oluşturmaya başladığı; en klasik mesleklerin bile yok olmaya yüz tuttuğu ama yepyeni iş kollarının hayal edilemeyecek bir hızda hayatımıza girdiği bir dönemin içine girdik. "İşin Geleceği Şimdi" kitabında, iş dünyasını bekleyen değişimin temel basamaklarını bulacak; bu aşamada gelişen yeni kavramlar ve teknolojilerle tanışacak, dönüştürücü büyük fikirlerin dünyasına derin bir gözlemde bulunma fırsatı ve dönüşümün yol haritasına erişeceksiniz.

Yöneticinin Başarısızlık Rehberi

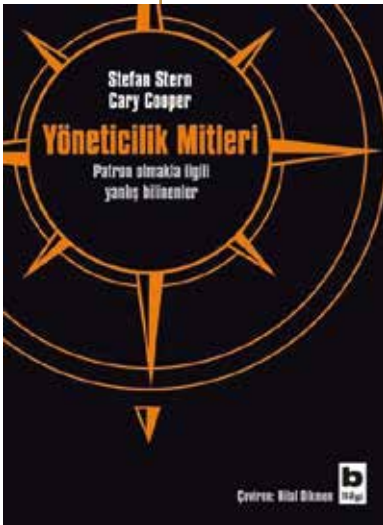
Özhan Atalay

Ülkemiz şartlarına uygun yönetim kitapları sayısı oldukça sınırlı. Şirket yönetim kitabı veya şirket yönetimi denildiğinde akla hemen başarılı Amerikan şirketleri, CEO'ları geliyor. Pek çok kitap, yurt dışından tercüme edilerek yayımlanmış. Yazılan hemen her yönetim kitabında anlatılan firmalar Fortune 500 listesine girmiş, binlerce kişinin çalıştığı, yıllık ciroları 20 milyar USD'ye dayanmış devasa firmalar. Bu tür firmaları idare etmek devlet idare etmek gibidir; tüm dinamikleri kendilerine özeldir. Bu öyküler ülkemizde peri masalı gibi kalıyor; Türk yöneticilerine genel bir vizyon ve kitap okuma keyfi vermektense, fazla bir teknik yardım sağladıklarını düşünmüyorum. Türkiye'nin gerçekleri, firma ve kültürel özellikleri ABD'den çok farklıdır. Örneğin Karadeniz asıllı bir iş insanıyla bir ABD firmasını yönetir gibi çalışmaya başlarsanız, yakın zamanda yenilgiye uğrayacaksınız demektir. Bu kitap, iş modeli tutmuş veya tutmamış olan firmalarda yapılan, bazen farkında olunmayan, kimi zaman da olunmayan kişisel yönetim hatalarına dikkat çekmek amacıyla hazırlandı.



Yöneticilik Mitleri-Patron Olmakla İlgili Yanlış Bilinenler

Stefan Stern, Cary Cooper



Daha uzun saatler çalışmanın sizi daha başarılı kılacağı gerçektense doğru mu? Bir yönetici olarak saygı kazanmak için duygularınızı gizlemenize gerçekten gerek var mı? Daha yüksek maaş daima daha iyi performansın önünü gerçekten açar mı? Yöneticilik dünyası modalar, masallar ve sahteliklerle çürüyüp gidiyor. Yöneticilik Mitleri kitabında Cary Cooper ve Stefan Stern sizi, yöneticilik hakkında çokça yazılmış olan en meşhur mitler arasında eğlenceli bir yolculuğa çıkarıyor. Yazarlar yanlış varsayımları çürütüyor, fazla basitleştirmelere doğruları zerk ediyor ve zararlı alışkanlıklara kafa tutuyor. Psikoloji, liderlik teorisi ve örgütsel davranış alanlarından gelen büyüleyici içgörüler, klişeler, yanlış bilgiler ve önyargılar tuzağına düşmekten kaçınmanız için ikna edici ve pratik bir rehber sunuyor. Geniş çaplı araştırmalardan ve gerçek iş dünyası örneklerinden faydalanan bu merak uyandırıcı kitap çalışma hayatının gerçeklerine otantik bir bakış açısı sunuyor ve daha iyi bir yönetici olmanız için ihtiyacınız olan temel bilgileri sizlere getiriyor.



Elçin Tün

Merhaba; bugünkü konumuz eğitim. Özel okul nedir? Özel eğitim nedir? Özel okullara ülkemizde ne kadar ihtiyaç vardır? Öncelikle kim olduğumuzu, ne yapmak istediğimizi, neler yapabileceğimizi ve neler yaptığımızı anlatmakla başlamak istiyorum. Biz modern, yeni nesil, yenilikçi bir bakış açısıyla eğitim sistemine yeni bir soluk getirmeye çalışan, Bornova ve Gazimir’de bulunan iki anaokulumuz, iki ilkokulumuz, iki ortaokul, iki lise ve iki ayrı kurs merkezlerimizle toplamda 10 birimimizde eğitim ve öğretim hizmeti veren ekibiz. Okullarımızda ana hedefimiz Türkiye’nin en özel çocuklarıyla karşılaşmak ve gelecek hayallerini bilgi üzerine kurmuş çocukların sosyal hayat ve yaşam biçimini yine aynı şekilde kurmuş öğretmenlerle buluşturaktır. Öğrencilerimize katmak istediğimiz

“Bir okulun mottosunun ne olduğunu herkes bilmeli”

geleceğin insanları hatta geleceğin kurucuları olarak tabulardan uzak, araştırmacı, entelektüel zekâya sahip olabilmelerini sağlamaktır. Fikri hür vicdanı hür nesiller yetiştirmektedir. Sınavlarla dolu eğitim hayatlarında onları yalnızca sınava değil hayata hazırlamaktır. Öğrendiklerinin hakkını, eğitiminin farkını yansıtan geleceği yetiştirmektedir. Tabii ki her çocuğumuzun kendine has özel yetenekleri, özel düşünceleri, fikirleri, yapmak istedikleri, yapmak isteyip bulamadıkları fırsatları ve en önemlisi de gelecek ile ilgili hayalleri vardır. Fakat popülasyonda var olduğunu bildiğimiz gibi örneğin 100 çocuğumuz üzerinden 50 çocuğumuz standart bir eğitimle kendi kendini eğitip, çok yüksek seviyelere çıkıp kendisi öğrenebilecek, kendisi okuyup, kendisinin yorumlayabileceği, yine kendi hayallerini kurabilecek ya da kendi düzen ve dizaynlarını yaratabilecek çocuklardır. Lakin bir diğer 50 çocuğumuz çok daha farklı fikirlere, mesela bazıları süper bir görsel yeteneğe sahip ve bu gör-

sel yeteneği sayesinde dijital ya da normal ortamlarda harika çizimler veya ürünler ortaya koyabiliyor. Bazı çocuklarımız çok ciddi bir müzik yeteneğine ve bu yeteneği dolayısıyla dünyada çok az insanın erişebileceği müzikal yeteneklere sahip olabiliyor. Bazı çocuklarımızın çok özel matematiksel yeteneği hatta kodlama ve hesaplamada çok farklı yerlere gelip bunun üzerine bir de bilim insanı olarak evreni hesaplamayı düşünebiliyor. Bahsettiğim gibi daha birçok farklı özel yeteneğimiz var. İşte özel okulluğun asıl hedeflediği konu çok daha özel ve farklı çocuklardır. Özel ve farklı çocuklar herhangi bir devletin eğitim sürecinde, sıkılan, yorulan, anlamayan ya da çok daha fazlasını merak edip sadece bir yerde kilitli kalan gruptur. Bu yüzden özel okul çok farklı olan bir insana farklı bir gelecek sunabilmek için çok daha farklı imkânlar verir. Onların sosyal, psikolojik gelişimlerini tamamen fark ederek, daha az kişi sayısı olan sınıflarda, kendi yeteneklerine dair daha fazla dersler

gerçekleştirerek, çocukların gelecekte istedikleri ve hayal ettiği her ne ise bu alanlarda ender görülen, nadir insanlar olmalarını sağlar.

Özel okulluğun hedefi kendi başına bir şeylerin üstesinden gelebilen, bir şeyleri kendi kendine becerebilen, gayet düzgün bir şekilde okulunu bitirip başarıya ulaşabilen çocuklardan ziyade, belirli bir yardımla çok daha üst seviyeye gelebilecek çocukları hedefler. Hedefimiz bu olduğu sürece özel okulluluk ve devlet okulluğu el ele bir şekilde başarıya ulaşacaktır ve şu anda yaşanan gündemimizdeki sorunlar gibi sorunlarımızda olmayacaktır. Bu yüzden özel okullulukta yapılması gereken ilk mevzu tamamen okulların kendi öz manifestolarını oluşturmasıyla ilgilidir. Yani bir okulun mottosunun ne olduğunu herkes bilmeli. Akademik bir şekilde çalıştırabilir, spora daha yatkın öğrencileri mükemmel bir sporcu olarak eleyip onları yetiştiriyor olabilir, sanatkâr, müzisyen ya da motor becerilerini çok daha iyi geliştirip onları şu anda el işleriyle yapılabilecek ya da el kol koordinasyonu ile yapılabilecek tüm mesleklerde en yüksek başarıya çıkarabilecek düzeye getirmeleri gerekmektedir. Son olarak birkaç şey daha söyleyerek bitirmek istiyorum... Peki biz neler yapıyoruz? Bizler "zeki ama çalışmıyor" devrinin sonunu getirdik, çünkü zeki çocuğun önceliği ders çalışmak değildir, onun önceliği ilgisinin çekilmesidir. İlgisini çeken şeyi dinlemesidir, dinlediği şeyi görmesidir, gördüğü şeyi yapmasıdır, yaptığı şeyi ise anlatmasıdır... En önemlisi ise anlattığı şeylerin dinlenilmesidir. Zeki çocuk söylediklerini dinleyen bir öğret-

menle her şeyi başarabilir. Biz onları dinliyoruz. Biz onları susturmak değil, konuşturmak için fırsat kolluyoruz. Sadece bizlerle muhabbet ya da sohbet edebilmek için bile saatlerce ders çalışan öğrencilerimiz var, çünkü ders muhabbetidir. Okuduğunu ve öğrendiğini muhabbetle geliştirir, sohbetle kavrar, konuşarak onlar arasında bağlantı kurabilir ve öğrendiği şeyleri muhabbetle kısa süreli bellekten uzun süreli belleğe atar. Çocuğun öğrenmesinde en temel rollerden bir diğeri ise yine ders çalışmak değildir, anıdır anı. Anılar biriktirmektir, yaşadığımız anılarla birlikte öğrendiğimiz bilgilerimizi hayatımız boyunca unutamayacağımızın garantisini veriyorum. Bir düşünün, mesela ilkokulda ya da öğrenim hayatınızda öğrendiğiniz bir bilgiyle birlikte yaşadığınız bir anınız mutlaka vardır ve onu unutmamışsınızdır. Biz ders çalışmıyoruz anı biriktiriyoruz. Çocuklarımızın en çok ilgisini çeken dersimizin ise ne olduğunu tahmin edersiniz? Tabii ki felsefe... Neden

biliyor musunuz? Çünkü konuşuyorlar, söyledikleri birisi tarafından dinleniyor, söylediği her kelime değer görüyor, böylelikle sorguluyor, düşünüyor, mantık muhakeme yapabiliyor, çocuklar küçük filozoflardır her şeyi sorarlar, her şeyi merak ederler. Anaokulundan liseye kadar felsefe dersi veriyoruz, diğer branş derslerimizi felsefe ile taçlandırıyoruz, destekliyoruz. Bizim için öncelik onları daha çok merakla teşvik etmek. Merak ettikçe arkasını arıyor, sorguladıkça doğrusunu bulmaya çalışıyor. Öğretim sadece ders çalışmak demek değildir. Ders çalıştırmak ezberletmektir. Tabii ki çalışacak ama sizin söylemenizle bizim söylememizle değil, merak ettiği için çalışacak, bizimle muhabbet edebilmek için araştırarak, bizimle birlikte oturup çay içebilmek için ona çay ısmarlayacağımızı bildiği için öğrenecek. Onu dinleyeceğimizi bildiği için doğrusunu bulup anlatmak için çalışacak. Ders çalışmak için ders çalışmayacak. Gelin birlikte muhabbet edelim, en önemlisi de anı biriktirelim...





Uzm. Dr. Levent Sepit
Fonksiyonel Tıp Uzmanı

Hastalıkların gerçek nedeni

Günümüzde tıp alanındaki tüm gelişmelere rağmen yaşam tarzımız ve yeme alışkanlıklarımıza bağlı olarak son 50 yıldır kronik hastalıklar adeta bir salgın gibi arttı. Klasik tıp anlayışında, kronik bir hastalığın tanısını aldıktan sonra yalnızca ilaçlar ile şikayetlerin basılanması hastanın sorunlarını çözememektedir.

Kronik hastalıkların tedavisindeki bu başarısızlık nedeniyle farklı bir yaklaşım ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Tüm dünyada bütüncül tıp adı verilen bu yaklaşım ile hastalıkların altında yatan gerçek nedenler belirlenmekte, bu kök nedenlere yönelik alınacak önlemler ve teda-

viler sayesinde hastalıkların tedavisinde yüz güldürücü sonuçlar alınabilmektedir. Eğer sizin de uzun süredir devam eden şikayetleriniz var ve siz bu sorunlarınıza bir türlü çözüm bulamıyorsanız, aldığınız ilaçlara rağmen geçiremediğiniz bu şikayetler size bir şeyler anlatmak istiyor olabilir.

Yaşadığınız şikayetler bize bağışıklık sisteminizin durumu ile ilgili çok önemli ipuçları verir. Aynı zamanda bu yakınmalar ileride gelişebilecek ciddi hastalıklarında ilk belirtisi olabilir. Bu nedenle bu şikayetler dikkate alınmalı, altta yatan kök nedenleri sorgulanmalı, ilaç tedavileri ile geçiştirilmemelidir.



Özellikle;

- Sabah yorgun kalkmak
- Gün içinde enerjinizin düşük olması
- Uyku sorunları yaşamak
- Kabızlık, gaz, reflü gibi sindirim sistemi sorunları yaşamak
- Sık nezle-grip geçirmek
- Alerjik reaksiyonlar
- Ağızda uçuk ve aftlar
- Depresif ve mutsuz hissetmek
- Unutkanlık, odaklanamama sorunları, beyin sisi
- Kronik ağrılar ve krampolar

Bağışıklık sisteminizde sorunlar olduğunu ve önlemler almanız gerektiğini söyleyen erken uyarı belirtileridir. Bu belirtiler dikkate alınmaz ise otoimmün hastalıklar, sedef, ürtiker, egzama gibi cilt hastalıkları, MS, alzheimer, demans gibi nörodejeneratif hastalıklar, romatizmal hastalıklar, ilaç tedavisine yanıt vermeyen alerjiler, fibromiyalji, migren gibi çok sayıda kronik hastalığın ilk ayak sesleri olabilir. Bu yakınmalar varsa ilk amacımız bozulmuş olan bağışıklık sistemini onarmak olmalıdır. İlaçlar ile yakınmaları baskılamadan, bütüncül bir tedavi yaklaşımı benimsemeli, hastalığı oluşturan kök yani gerçek nedenlere yönelik önlem ve tedaviler ile bedenin bozulmuş olan dengesi yeniden eski haline getirilmelidir.

Kronik hastalıkların tedavisinde savunduğumuz bütüncül tıp yaklaşımında odak nokta hastalık değil, sağlıktır. Var olan hastalığın semptomlarını yok etmekle değil, ona neden olan koşulların ortadan kaldırılmasına öncelik verir. Bu nedenle ilaçlar ile semptomların baskılanması ve hastaların geçici olarak rahatlatılmasını değil, kalıcı ve sürdürülebilir yaşam tarzı değişikliklerinin önemine vurgu yapar.



Vücudun kendini tamir mekanizmalarını destekleyen ve kendi iyileşme mekanizmalarını, sistemlerini kullanan bu yöntemler bağışıklık sistemini destekleyerek kalıcı bir iyileşme sağlar.

Ozon tedavisi bir destek tedavisidir

Bütüncül tıp tedavilerinde birçok terapi yöntemi kullanılabilir. Ozon tedavisi kliniğimizde en çok kullandığımız tedavilerden biridir. Ozon, bağışıklık sistemini güçlendirerek vücudumuzun kendi savunma mekanizmalarını aktive eder. Ozon tedavisi ile hastalıklara karşı vücudun direnci artırılır. Tüm hücrelerde hızlıca canlandırma ve yenilenme sağlayarak vücudun oksijenizasyonu artar. Kılcal damarların elastikiyet kabiliyetini artırarak ihtiyacı olan dokular daha fazla oksijen ile beslenir. Kişilerin herhangi bir şikayeti olmasa dahi sağlıklı bir yaşam ve hastalıklardan korunmak için ozon terapinin faydalarından yararlanabilirsiniz.

Ozon tedavisinin kullanıldığı hastalıklar

1- Anti Aging tedavisinde

2-Kanser tedavisinde bağışıklık sistemini güçlendirici olarak düşük dozlarda

3-Viruslerin sebep olduğu hepatit, herpes gibi durumlarda

4-Zor iyileşen diyabetik ayak gibi enfekte yaralarda

5-İnflamatuar barsak hastalıkları ve irritabl barsak sendromu

6-Fibromiyalji, migren basta olmak üzere ağrı tedavisinde

7-Otoimmün hastalıklarda bağışıklık sistemini dengelemek amacıyla

8-Depresyon, kronik yorgunluk, cinsel fonksiyon bozukluklarında

9-Allerjik ve romatizmal hastalıklarda

Ozon tedavisi konusunda eğitilmiş bir doktor, hastanın klinik durumuna göre hastaya verilecek ozon dozu ve miktarını belirlemektedir. Eğitilmiş bir doktorun gözetiminde yan etkisi olmayan ozon tedavisi bu yüzden herkese uygulanabilir. Tedavinin hiçbir yan etkisi olmadığı gibi, hiçbir ilaç ile etkileşim de yapmaz. Bu nedenle insan sağlığını koruma ve hastalıklarla mücadelede ozon tedavisini neredeyse doğal bir tedavi yöntemi olarak kabul edebiliriz. Ozon tedavisi yardımcı ve destekleyici bir yöntemdir.



Av. Tayfun Ozankaya

Kişisel verilerin korunması

rilerin İşlenmesi ve Serbest Dolaşımı Direktifi başlığı ile hazırlanan direktif ile İnsan Hakları ve Temel Özgürlüklerin Korunması Hakkındaki Avrupa Sözleşmesi'nde ve Birliğe Üye Devletler'in anayasaları ve yasalarında tanınan temel haklar üzerinden demokrasiyi geliştirerek, barış ve özgürlüğü koruyup güçlendirerek halkların yaşama koşullarının sürekli iyileştirilmesi amaçlanmıştır.

Avrupa Birliği yurttaşlarının kişisel verilerin korunması amaçlı olarak, 2016/679/EU sayılı General Data Protection Regulation kısaca GDPR (Genel Veri Koruma Yönetmeliği) oluşturulmuştur. 14.06.2016 tarihinde Avrupa Parlamentosu'nda onaylanan bu düzenleme 25.05.2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelik, 95/46/EC sayılı Kişisel Verilerin İşlenmesi ve Serbest Dolaşımı Direktifinin yerini almıştır. Söz konusu mevzuat ile Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin tüm kurumlarında ve özel şirketlerinde, birlik üyesi ülkelerde yaşayan yurttaşlara ait kişisel verilerin, belirli kurallar altında korunması amaçlanmıştır. Ülkemizde ise 24.03.2016 tarihinde kabul edilen ve 07.04.2016 tarih, 29677 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren (bir kısım maddelerin bilahare yürürlüğe girmesi düzenlenmiştir) 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ile kişisel veri güvenliği konusu, hukuk sistemimiz içine girmiş bulunmaktadır. Gerek Avrupa gerekse ülkemizde yasal düzenlemenin amacı kişisel verilerin korunması olduğuna göre kişisel veri tanımının ne olduğu önem kazanmaktadır.

GDPR'nin Tanımlar başlıklı 1. maddesinin (a) fıkrasında kişisel veri; "Fiziksel, fizyolojik, zihinsel, ekonomik, kültürel veya sosyal kimliğine özel bir veya daha fazla faktöre veya bir kimlik numarasına atıf başta olmak üzere doğrudan veya dolaylı olarak tespit edilebilen bir tespit edilebilir kişi; tespit edilmiş veya tespit edilebilir gerçek kişiye ilişkin herhangi bir bilgiyi kastedecektir" şeklinde tanımlanmıştır. 6698 sayılı KVKK'nın tanımlar başlıklı 3. maddesinin 1. Fıkrasının (d) bendinde kişisel veri; "Kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgi" olarak tanımlanmıştır. Görüldüğü üzere, GDPR'de kişisel veri tanımı, 6698 sayılı KVKK'da yapılan kişisel veri tanımına göre daha detaylı olarak düzenlenmiştir. Somutlaştırmak

Sevgili İZSİAD Üyeleri, kaleme aldığımız makalemiz ile ülkemizde son günlerde çokça sorulan ve şirketlerimizin gündemine giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çerçevesinde, sizlere genel bilgi paylaşımı yapmayı amaçlamış bulunmaktayız.

Kişisel veri kavramı Türkiye'de son dönemde ele alınmıştır. Aslında, gerek dünyada gerekse Avrupa ülkelerinde de çok eskiye dayanmamaktadır. Özellikle iletişim teknolojisinin gelişmesi, cep telefonlarımızın birer mini bilgisayar haline gelmesi, kötü niyetli birtakım kimselerin sizin kişisel bilgilerinizi bir şekilde ele geçirmeleri ile istenmeyen adli sonuçları olan olaylarla karşılaşmanıza da neden olmaktadır. Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Konseyi'nin 24.10.1995 tarihli ve 95/46/EC sayılı, Kişisel Ve-

gerekirse, hangi tanım içinde yer bulursa bulsun, kişilerin ad soyadları, e-posta adresleri, kişisel bilgisayarlarının IP adresleri, taşıtlarının plaka bilgileri, sağlık durumları, etnik kimlikleri, inançları ve bunun gibi çok sayıda bilgi kişisel veri kapsamındadır. Ancak, kişisel veriler içinde saydığımız örneğin sağlık bilgileri, ırkları, cinsel tercihleri veya etkinlikleri gibi bilgileri ise Özel Nitelikli Kişisel Veri olarak değerlendirilmektedir. Özel Nitelikli Kişisel Veriler, 6698 sayılı KVKK'nın 6. maddesinde düzenlenmiş olup, buna göre "Kişilerin ırkı, etnik kökeni, siyasi düşüncesi, felsefi inancı, dini, mezhebi veya diğer inançları, kılık ve kıyafeti, dernek, vakıf ya da sendika üyeliği, sağlığı, cinsel hayatı, ceza mahkûmiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verileri ile biyometrik ve genetik verileri özel nitelikli kişisel veridir" şeklinde tariflenmiştir. Tanımdan da görüleceği üzere özel nitelikli kişisel verilerin önemli bir kısmı, kişilerin doğumu ile sahip oldukları statü olup, tercihleri söz konusu değildir. Bu verilerin üçüncü kişilerce öğrenilmesi hali, bilgisine ulaşılan kişinin lehine veya aleyhine bir durum yaratabilecek potansiyele sahip verilerdir. Dolayısıyla aynı maddenin 2. fıkraya düzenlenmesine göre, ancak kişinin açık rızası olması halinde bu veriler işlenebilecektir. Sağlık bilgileri ile ilgili ifade edeceğimiz önemli uyarı şudur, özellikle çalışanlarımızın sağlık durumları konusunda işvereni bilgilendirme yükümlülüğü bulunan işyeri hekimlerimizin artık bu bilgileri işveren ile paylaşmasına sınır gelmiş bulunmaktadır. Örneğin mutfak bölümünde görev yapan çalışanımızın ellerinde çıkan ve bulaşıcı olan bir rahatsızlığını işyeri hekiminin bildirmesi gerekirken, aynı personelin kansere

yakalanmış olduğunu, kendi açık rızası olmadan işveren ile paylaşmayacağı yasal düzenleme gereği olmuştur.

Kişisel Verilerin Korunması ile ilgili olarak 6698 sayılı KVKK 19. maddesi ile Kişisel Verileri Koruma Kurumu kurulmuştur. Madde düzenlemesi "Bu kanunla verilen görevleri yerine getirmek üzere, idari ve mali özerkliğe sahip ve kamu tüzel kişiliğini haiz Kişisel Verileri Koruma Kurumu kurulmuştur" şeklinde olmuştur. Tanımdan anlaşıldığı üzere, kurum, idari ve mali özerkliği olan ve kamu tüzel kişisi statüsündedir. Yasanın 21. maddesi ile kurum bünyesinde Kişisel Verileri Koruma Kurulu kurulmasını düzenlemiş olup, 22. madde ile kurulun görev ve yetkileri düzenlenmiştir. İncelendiğinde, kurul mevzuat oluşturma, oluşturduğu mevzuatın gereklerinin yerine getirilmesini takip etme ve uymayanlar hakkında idari yaptırım kararları verme görevlerini ifa edebilmektedir. Kısacası, kanun ile kuruma bir nevi, yasama, yürütme ve yargı yetkisi tanınmış olmaktadır. Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun 2018/88 sayılı kararına göre, yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya bilanço toplamı 25 milyon TL'den yüksek olan gerçek ve tüzel kişiler, yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişiler, çalışan sayısı ile cirosuna bakılmaksızın ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişiler ile kamu kurum ve kuruluşlarının 30 Haziran 2020 tarihine kadar VERBİS'e (Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi) kayıt olma zorunluluğu bulunmaktadır. Özellikle çalışan sayısı hesaplanmasında kafa karışıklığı olduğu tarafımıza gelen sorulardan anlaşılmaktadır. Çalışan sayısının hesaplanmasında ta-

mamlanmış bir yıl esas alınır ve bu bir yılın en az yedi ayında Muhtasar ve Prim Hizmet Bildirgesinde bildirilen çalışan sayısı hesaplamada dikkate alınır. Önemli uyarımız, bu yedi ayın ardışık olması şart olmayıp, 12 ayın tümü içinde yedi ayda çalışan sayısının 50 üzeri olmasına dikkat edilmesi gereğidir. Bir diğer önemli uyarımız da bilanço toplamı tanımı, aktif ya da pasif bölümlündeki toplam rakamı ifade edecek olup, kesinlikle ciro veya net satış tutarı olarak algılanmaması gereğidir. Ancak en önemli uyarımız da, istisna olmadığı halde VERBİS sistemine kayıt yaptırmayanlar ile ilgili olarak KVKK'nın 18. maddesi uyarınca 1.000.000.-TL'sine kadar idari ceza verilebileceği gerçeğidir.

Hepinize idari cezasız, bol kazançlı ve hayırlı yeni bir yıl dileğiyle.

İlgili Mevzuat;

- Kişisel Verilerin Korunması Kanunu
- Veri Sorumlusuna Başvuru Usul ve Esasları Hakkında Tebliğ
- Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ
- Veri Sorumluları Sicili Hakkında Yönetmelik
- Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik
- Kişisel Sağlık Verileri Hakkında Yönetmelik
- Elektronik Haberleşme Sektöründe Kişisel Verilerin İşlenmesi ve Gizliliğinin Korunması Hakkında Yönetmelik.

"İş yaşamınızda insan kazanmaya odaklanın"



İzmir Sanayi ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) Başan Hakkıyev, Subhettin Adiloğlu ile düzenlenen bir toplantıda konuşarak, "İş yaşamınızda insan kazanmaya odaklanın" mesajını verdi. Toplantıda konuşan Başan Hakkıyev, "İş yaşamınızda insan kazanmaya odaklanın" mesajını verdi. Toplantıda konuşan Başan Hakkıyev, "İş yaşamınızda insan kazanmaya odaklanın" mesajını verdi.



İZSIAD'tan coşkuyla kutladı

İzmir Sanayi ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı coşkuyla kutladı. Başkan Hasan Küçüköçür, "Üretim yoksa, biz de yokuz" mesajını verdi.



2019 YILINI SIKINTILI GEÇİREN İŞ İNSANLARI YENİ YILI BEKLİYOR

İŞ DÜNYASI YENİ YILDAN UMUTLU

İzmir iş dünyası, 2019 yılını zorlu geçimini dile getirildi. Ekonomik tedbirlerin 2020 yılının ilk yarısında olumlu etki yapmasını bekleyen iş insanları, ayıyaşan ekonomiyi olumsuz etkilerinin önüne geçmesini istediklerini açıkladı.



Paradan önce güven

AAATIN Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçüköçür, "Güven olmadan iş yaşamı olmaz" dedi.

PATRONLARIN UMUDU 2020

İzmir ekonomisine yön veren iş dünyasının önde gelen isimleri 2019'u değerlendirdi, yeni yılda ekonomideki beklentiyi ve öngörülerini açıkladı.



İZSIAD, yeni üyelerle büyüyor



İzmir Sanayi ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) yeni üye katılımlarıyla büyümesini sürdürüyor. Başkan Hasan Küçüköçür, "Yeni üyelerle büyüyoruz" dedi.



İZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçüköçür: "Yatırımcılar atılımlık sanayi üretimine yönelmeli"

Özellikle sanayi üretimine yatırım yapmaları gerektiğini söyleyen Küçüköçür, "Yatırımcılar atılımlık sanayi üretimine yönelmeli" dedi.



İZSIAD, 29 Ekim'i coşkuyla kutladı



İZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçüköçür: "Üretim yoksa, biz de yokuz"

Üretim yoksa, biz de yokuz. Başkan Hasan Küçüköçür, "Üretim yoksa, biz de yokuz" mesajını verdi.



İZSIAD'dan özel balo





İZSIAD yeni üyelerle büyüyor

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) yeni üye katılmalarıyla büyümesini sürdürüyor. Martık 93'de düzenlenen kahvaltılı toplantıda IZSIAD'ın 27 yeni üyesi plaketlerini gerçekleştiren üyelerle oldu. IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt'un emri ve sahipliğinde Martık 93'de IZSIAD Üye Bakileri Komisyonu tarafından düzenlenen etkinlikte 40 katılımcı katıldığı toplantıda eski üyeler ile yeni üyeler tanışarak derneğe yeni katılan iş insanları kendilerini tanıtarak dostlukla ilişkileri güçlendiren bir toplantı yapıldı. Toplantıda konuşan IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, dostlukla derneğe iş birlikleri ile yeni üyelerin katkılarına önem verdiklerini söyledi.

"Birlikte iş yapalım"
Bu anlamda üyelerin kaynamasını ve derneğin kavruvelli olmasını gerçekleştiren üyelerin Küçük Kurt, "Üyeler birbiriyle tanışmalı ve derneğe iş birlikleri ile güçlenmeli. IZSIAD üyelerinin yüzde 80'i kendi emekleriyle, diğeri, birliğiyle bir yere gelmiş girişimci. Bu anlamda birlikle iş yapmak da son derece önemli" dedi. Böylesi tanışma toplantılarının önemini ifade eden Küçük Kurt, "Sen ile iş birliği derneğimizin üye olarak 27 arkadaşımıza üyemiz plaketlerini de takdim ettik. Bundan sonra kendilerini hem derneğe faaliyetlerinde hem de konsültasyonlarında görmek istiyoruz" diye konuştu.

İZSIAD'ın yeni üyeleri
Sofat Holat
Elçin Tün
Mehmet Fırat
Ali Çudun
Deniz İhsan
Nidhar Toprak Binoglu
Edip Güler
Baran Teşir
Fuat Duman
Selhat Mehmet Fırat
Ahmet Bahat
Hasan İhsan Serpil
Caner Bulcu
Erik Çakırhançer
Erkem Barış Küçüç
Çayır Kaldemir
Şahin Fırat
Seren Barışık
Nesim Koşun Serpil
Yeni Veyir Küçük
Gökden Soykan
Abdijani Demirçimeni
Tarkan Çarabıoğlu
Can Emel Kuru
Özcan Demirel
HAİR MERKEZİ

Başarının anahtarı işe tam sarılmak

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Basın Hikayeleri Söhbetleri adıyla düzenlediği sohbet toplantısının Eylül ayı konukları olan IZSIAD ve Bortat Group Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, iş ve özel yaşamından kesitler anlatarak "İşinizde başarılı olmak istiyorsanız kalbinizi tam olmalı. Tüm bedeninizi, kalbinizle işinize odaklanmalısınız" dedi. Küçük Kurt, iş yaşamının köşe taşlarını, başarıya giden yolları incelemelerini ve gençlere başarıyı anlatan olacak anekdotları paylaştı. Bortat Group'un bu günün bir köşeye istihdam sağlayan bir kurum olduğunu ve bu noktaya gelene kadar tüm emri boyunca çalıştığını anlatan Küçük Kurt, "Tüm çocuklarıma ve gençliğim çalışarak geçti. Büyük zorluklarla mücadele ederek, halde ha-



malık yaparak başladığım iş yaşamında hayatım boyunca insan biriktirmeye özen gösterdim. Bortat Catering'i kurarken o insanların desteği olmadan bugün burada olmazdım. En büyük zenginlik dostlarıdır" dedi. Bir işe girişiminde yarın girmemek gerektiğini, kalbini için içinde tam tatarak, bütünüyle bedeni ve aklı iş için kurmanın başarı için şart olduğunu söyleyen Küçük Kurt, "Ahlaklı, dürüst oluncu ve tüm gücünüzü derinlikle işinize sarılınca başarı zaten kendiliğinden geliyor" diye konuştu. İnsan hayatında

sarımsız da önemli olduğuna vurgu yapan Küçük Kurt, sözlerini şöyle tamamladı: "Tüm yaşamımız aslında rastlantılardan ibaret. Önemli olan elimize geçen bu fırsatları doğru değerlendirmekten geçiyor. Gençlere de yapabileceğin tavsiyeler var. Verilen el alan elden üstündür. Hayatın boyunca bonkör olmaya çalışın, karşılıksız iyilik yapmayı düstur edindim ve her zaman insan, dost biriktirdim. Hangi alanda, hangi iş kolunda çalışırsanız çalışın, paylaşın, yardımsever insan olursanız başarıya yakalabilirsiniz." ■ **Yasın Çetin**



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD), 20 Ekim Cumhuriyet Bayramını düzenlediği balo ile coşkuya kattı.

Küçük Kurt: "Demokrasiyi geliştiren en iyi sistem Cumhuriyet'tir"

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD), 20 Ekim Cumhuriyet Bayramını düzenlediği balo ile coşkuya kattı. İzmir'de gerçekleştirilen baloya sanayici ve iş insanları yoğun ilgi gösterdi. Saygı değeri ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan balonun açılış konuşmasını yapan IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, Cumhuriyet'e önemini kayıtsız şartsız desteklediğini ve bu anlayışın toplumun temel biricim olduğunu belirtti. Gençlerin, "Derin sistemci, emelleri, kişilikleri, atılım ve bir yaşamın olmasını bekliyoruz. O sebeple Cumhuriyet'in değerlerini daha bir güçlü savunmalı, bu günün hayranı olmalıyız" diye konuştu. Balonun ardından İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan etkinlikte konuşan Küçük Kurt, "Cumhuriyetin en önemli özelliği, demokrasiyi geliştiren en iyi sistemdir. Türk milletini Cumhuriyet'iyle bulmuş ve demokrasiyi en iyi şekilde uygulayan bir millettir ve çağın şartlarına göre kendini yenilemiştir. Mustafa Kemal Atatürk tarafından kurulan cumhuriyetimiz, bu değerleri daha bir güçlü savunmalı, bu günün hayranı olmalıyız" diye konuştu. Balonun ardından İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan etkinlikte konuşan Küçük Kurt, "Cumhuriyetin en önemli özelliği, demokrasiyi geliştiren en iyi sistemdir. Türk milletini Cumhuriyet'iyle bulmuş ve demokrasiyi en iyi şekilde uygulayan bir millettir ve çağın şartlarına göre kendini yenilemiştir. Mustafa Kemal Atatürk tarafından kurulan cumhuriyetimiz, bu değerleri daha bir güçlü savunmalı, bu günün hayranı olmalıyız" diye konuştu.

2020'ye coşku dolu merhaba



2 Ocak 2020 Perşembe



KÜÇÜKKURT'TAN GENCLERE 'İNSAN BIRIKTIRIN' ÖĞÜDÜ

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) "Basın Hikayeleri" adıyla düzenlediği sohbet toplantısının Eylül ayı konukları IZSIAD ve Bortat Group Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt oldu. Deneyimli iş adamı, iş yaşamının köşe taşlarını, başarıya giden yolları incelemelerini ve başarıyı anlatan olacak anekdotları gençlerle paylaştı.



Hali halde başarılı yaparak başladığı iş yaşamında hayatı boyunca insan biriktirdiğini vurgulayan Küçük Kurt, "Bortat Catering'i kurarken o insanların desteği olmadan bugün burada olmazdım" dedi. Bir işe yarım girmemek gerektiğini anlatan Küçük Kurt, "İşinizde başarılı istiyorsanız tüm bedeninizi, kalbinizle işinize odaklanmalısınız" dedi.

İZSIAD'da 27 yeni üyeye plaket verildi



İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) yeni üye katılmalarıyla büyümesini sürdürüyor. Martık 93'de düzenlenen kahvaltılı toplantıda IZSIAD'ın 27 yeni üyesi plaketlerini törenle aldı. IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt'un emri ve sahipliğinde gerçekleştirilen etkinlikte eski ve yeni üyeler tanışarak derneğe yeni katılan iş insanları kendilerini tanıtarak sektörleri hakkında bilgi verdi. Başkan Küçük Kurt, "Üyelerimizin yüzde 80'i kendi emekleriyle, diğeri, birliğiyle bir yere gelmiş girişimci. Bu anlamda birlikte iş yapmak da son derece önemli" diye konuştu.



PEGA GÜMRÜKLEME

Sizin için düşünür,
güvenli, hızlı ve doğru olan
yöntem ile yürütürüz.

- Çözüm Odaklı Yaklaşım
- Koşulsuz Müşteri Memnuniyeti
- Yüksek Kaliteli Hizmet
- Teknolojik ve Kurumsal Alt Yapı
- Kusursuz İletişim Ağı

“
DÜNYANIN
HER YERİNDE
İTHALAT, İHRACAT
VE TRANSİT ROTAMIZI
TEKNOLOJİ İLE
ÇİZDİĞİMİZ
30. YIL
”



emlaksitem.com

"Aradığınız Emlak Burada"

 /emlaksitemcom

 /emlaksitemcom

 /emlaksitemcom

 /emlaksitem.com



 0850 888 84 85

 info@emlaksitem.com



GGM
GÜÇ GÜMRÜK
MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

“gücünüze **GÜÇ** katar”

1476/1 Sokak No: 12 Kat: 1 Daire: 1 Katipoğlu İş Merkezi Alsancak / Konak / İZMİR
Tel: 0 232 464 80 99 / 464 95 59 (Dahili: 111) Fax : 0 232 464 17 13 Cep : 0 533 470 25 53

www.gucgumrukleme.com