



DEGIAD

dergi

Temmuz 2015 / Sayı 53



HAYDİ GEL BİZİMLE OL!

EĞİTİME 1.SINIFTAN İTİBAREN
DOĞA KOLEJİ'NDE BAŞLA,
BAŞARI SENİN OLSUN!



(0258) 377 82 11



Refresh Yourself! Kendinizi Tazeleyin!

Hilton Bodrum Türkbükü Resort&Spa | Lasua Day Spa
Polat Thermal Spa | Tripolis Thermal Spa | Ninova Thermal Spa





MELEK SÖZKESEN

DEĞİAD 12. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sevgili DEĞİADLI Dostlarım,

Uzun zaman sonra sizlere bir dergi hazırladık. Hepinizin ilgiyle okuyacağı bir masa üstü dergisi olması, sizi müzikten ekonomiye geniş bir yelpazede bilgilendirmesi ve ilginizi çekmesi için çalıştık.

Son seçimli genel kurulumuzda Sadık Başkan ile başlayan yönetim yolculuğumuzda, Sadık Başkan'ın başkanlıktan ayrılmak durumunda kalmasıyla üzüldük; ancak yola devam etmeye, projeleri gerçekleştirmeye çabaladık.

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı, Sadık Başkan'ın önerisi ve Yönetim Kurulu Üyelerimizin seçimi ile ben devraldım. Görevi devraldığım tarihten bu yana, gerek ekonomik, gerek kültürel, gerek sanatsal, gerekse sosyal faaliyetlere hız kesmeden gerçekleştirme çabam, yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımdan desteği ile hayat buldu.

Elinizdeki dergide, bu süreçte yapılan faaliyetleri göreceksiniz. Geriye dönüp bakınca yeterli miydi? Elbette değildi. Çünkü DEĞİAD'da hedefler ve bu doğrultuda beklentiler daima büyük olur. Biz de bu bilinçle hep zirvede olmayı hedefledik. Umuyorum başarmışızdır, takdiri sizlere bırakıyoruz.

Ülkemiz, bizim yönetimimiz döneminde pek çok doğal afet ve pek çok talihsiz kazalarla sarsıldı. Bazen iktidar politikaları bazen muhalefet duruşu iş insanları olarak bizi, iş dünyasını rahatsız etti, kimi zaman da memnun olduk, alkışladık. Kadınlarımızın özel yaşamlarındaki ve iş hayatlarındaki sorunları ve her şeye rağmen kuvvetli ve başarılı duruşlarını önemsedik. Hayatlarımızı ve işlerimizi etkileyen bütün ulusal-bölgesel ve yerel hadiselerle karşı ses verdik. Görüşlerimizi ifade ettik, ediyoruz ve etmeye devam edeceğiz.

Üyesi bulunduğumuz KAL-DER, DESAV ve İŞADAMLARI PLATFORMU gibi kuruluşlara ve üst örgütlerimiz olan EGAFED/TÜGİK, GESİFED/TÜRKONFED' de katma değer oluşturmaya çalıştık.

Sizlerle beraber buluşup dostane muhabbetlere fırsat yaratacak eğlenceler-geziler düzenledik.

Çalıştık, çalıştık, çalıştık...

Ta ki 7 Haziran'a kadar... 7 Haziran sabahı acıya uyandık...

Bir acı rüzgarı kavurdu, savurdu bizi...

Yol arkadaşımızı, yönetim ortağımızı, canımızı yitirdik...

Sadık'ı uğurladık, inanamayarak... 36 yaşında gencecik bir dev iken, düşünceleri-sözleri ve eylemleriyle şehrine-memleketine o kadar hakimken, dostluğu ile bizi öylesine sarmış sarmalamışken, heyacanı-yaratıcılığı-girişimciliği ile bize onca yol göstermişken, Sadık'ı uğurladık...

Ve, dergiye ara verdik. Sadık için özel bir ek hazırladık. O, değil bir eke, kitaba sığmaz aslında. Sığdırmaya çalıştık.

Nihayet dergimiz ile huzurlarınızdayız.

Beklentilerinize uygun ve elinizden yaz boyunca bırakamayacağınızı umduğumuz bir yayın olması umudumuzla hepinizi sevgi ve saygıyla selamlıyorum.



DEGIAD SOSYAL MEDYADA

DEGIAD ile ilgili tüm haberleri ve gelişmeleri Facebook, Twitter ve Instagram hesaplarımız üzerinden takip edebilirsiniz.

 **facebook.com/degiad**

 **twitter.com/degiad**

 **[instagram/degiadorg](https://instagram.com/degiadorg)**

İ N D E K S



DEĞİAD 1. SEKTÖR FORUMUNU GERÇEKLEŞTİRDİ
S. 7-8



**PROF. DR. EMRE ALKIN İLE
SÖYLEŞİ**
S. 9-10



**PROFESYONEL İŞ YAŞAMINA
SİHİRLİ DOKUNUŞLAR**
S. 23-24-25-27-28



**ÖZGÜR TORT'TAN
YATIRIM MÜJDESİ!**
S. 45-46-47-49-50-51



NECATİ VE SAYKOLAR
S. 35-36-37



ARA GÜLER
S. 31-32-33



**YARGI KARARLARINDAN ÖRNEKLERLE
TİCARİ FAALİYETLER İÇİN BİLGİLER**
S. 55-56-57-58-59



**GARDENYA TEKSTİL
SHIKKA İLE DEĞER YARATILIYOR**
S. 29-30



TAŞ BİNALARIN KADERİ
S. 75-76-77



MENDERES YOLU
S. 69-70-71-73

Temmuz 2015 Sayı 53

**DENİZLİ GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ**
Gültekin Okay Salgar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
İlker Başkaya

AJANS
Marco Visa
Çamlaraltı Mah. 6021 Sok. No:1/B Denizli
(258) 211 80 90
www.marcovisa.com
info@marcovisa.com

EDİTÖR
Alper Şahin

GRAFİK TASARIM
Ali Kol
Doğa Karabeloğlu

BASIM YERİ
Çağrı Serigrafi Etiket İnşaat Organizasyon Tekstil Sanayi
Ticaret Limited Şirketi

BASIM TARİHİ
Temmuz 2015

KATKIDA BULUNANLAR
Kaan Dobruca, Av. Aysun Nalbant, Özlem Kabalar, Fatih Uslu
Tolga Han Başgelmez

DEĞİAD İLETİŞİM
Çamlaraltı Mah. 6021 Sok. No:61/1 DENİZLİ
Tel: (0258) 211 82 83
Faks: (0258) 211 92 82

www.degiad.org.tr
degiad@degiad.org.tr

facebook.com/degiad
twitter.com/degiad
instagram/degiadorg

DEGIAD 1. SEKTÖR FORUMU'NU GERÇEKLEŞTİRDİ

E-Ticaret ve perakende sektörlerinin öncü isimlerinin yer aldığı 1. SEKTÖR FORUMU'na Markafoni CEO'su Sn İlker BAYDAR, GittiGidiyor eBay Türkiye Genel Müdürü Gülfem TOYGAR, Supplementler Kurucu Ortağı Cömert TAVASLIOĞLU, Vitringez.com CEO'su Natali YEŞİLBAHAR, Ayaydın Miroglio Grup Perakende Direktörü Özlem TEKTAŞ ÇELİKKANAT konuşmacı olarak ve Sn. Volkan AKI ise moderatör olarak katıldılar. Gerek işinsanlarının gerekse Pamukkale Üniversitesi öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği FORUM, canlı-enerjik ve ilgi çekiciydi. İzleyicilerinin son dakikaya kadar ilgiyle izlediği aktivitede konuklarımız da Denizlililerin ilgisinden oldukça memnun kaldılar.



Gülfem TOYGAR



Melek SÖZKESEN



Natali YEŞİLBAHAR



Volkan AKI



İlker BAYDAR



Özlem TEKTAŞ ÇELİKKANAT



Bu Röportajı PAYLAŞMASAK OLMAZDI

Prof. Dr. Emre ALKİN

Güney Ege Sanayiciler ve İşadamlar Federasyonu (GESİFED)'nin misafiri olarak Denizli'ye gelen Sn. Prof. Dr. Emre ALKİN ile ekonomi üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Prof. Dr. Emre ALKİN kimdir?

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde 1991'de lisans, 1993'de yüksek lisans eğitimini tamamladı. 1997'de doçent, 2002'de profesör unvanını aldı. 1999-2003 yılları arasında İMKB Başkan Danışmanlığı, 2003 yılında TİM Genel Sekreterliği, Vergi Konseyi Üyeliği görevini yürüten Alkin, Çukurova Holding, Doğan Holding ve Altınbaş Holding'de görev yaptı. Türkiye Futbol Federasyonu Genel Sekreterliği görevinde bulundu. Emre Alkin, 2000 yılından beri A Yatırım Menkul Kıymetler'de Yönetim Kurulu Üyeliği ve Anadolu Vakfı Mütevelli Heyet Üyeliği, görevine devam ediyor. Çeşitli gazetelerde ekonomi köşe yazarlığı, televizyon kanallarında ekonomi yorumculuğu yapan Prof. Dr. Emre Alkin, halen Kemerburgaz Üniversitesi Rektör Yardımcısı, İzmir'in spor kulüplerinden Göztepe'de Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye Futbol Federasyonu Yönetim Kurulu Yedek Üyesidir. Prof. Dr. Emre Alkin'in ayrıca "Risk Management", "Finansal Aracılığın Evrimi", "Bankalarda Risk Yönetimine Giriş", "Dünden Bugüne Gaziantep", "Paylaşmasak Olmazdı" isimli; biri İngilizce olmak üzere beş kitabı bulunmaktadır.

2015 yılının ilk aylarından itibaren döviz kurlarında dalgalanmalar söz konusu. Döviz kurlarıyla ilgili kısa ve uzun vadede beklentileriniz nelerdir? Sizce dolar hangi seviyelerde olacak? Ekonominin gidişatı nasıl olacak?

İki taraftan bakmak gerekli; döviz yükümlülükleri ve eldeki döviz aktifleri. Uzun ve orta vadede baktığımızda Türkiye'nin toplam döviz riski 650 milyar doların üzerinde elindeki toplam döviz aktifleri ise herhalde 230-240 milyar doları zor buluyor. Hal böyleyken döviz kurlarının ara sıra dinlenip ara sıra yukarı doğru çıkacağını tahmin etmek zor değil. Teknik analiz yapacak olursak döviz destek seviyeleri düştüğü zaman büyük ölçüde alım olduğunu zirve seviyelerde zayıfladığını görüyoruz. Bir yıl baz alınarak bakıldığında bu Türk Lirası'na %30 değer kaybettiriyor. Türkiye'de ülkeye döviz girdisi getirecek yeni ve çarpıcı bir şeyler yok. Bu anlamda Brezilya ve Rusya'dan çok farklı konumlarda değiliz. Bu nedenle yatırımcı ürkek adımlar atıyor. Bir de volatilité var; çok fazla para bağlanmadan alım satım olduğu için formasyonlar saat başı değişiyor, bizim gibi ülkelerde de doların seviyesi değişiyor.



Sizce bu dalgalanmalardan en çok hangi sektörler etkileniyor?

Hemen hemen her sektör etkileniyor. Mesela döviz girdisi çok olan sektörler etkileniyor. Döviz girdisi ve döviz geliri de olan sektörler biraz daha şanslı. Türkiye'de bölge halkının döviz borcu yok diye yapılan açıklamalar pek doğru değil, çünkü şirketlerin %90'ından fazlası 10 kişiden az işçi çalıştırıyor. Denizli'yi ele alalım çoğu aile şirketi. Aile fertlerinin firma için aldığı döviz kredisi aslında birebir hane halkı kredisi, yani bu krediden herkes mesul. Petrol ve doğalgazda olan düşüş nedeniyle yüksek enerji kullanan sektörler de şanslıydı bir ara ama onda da bir toparlanma olacak. Bence Türkiye'deki bütün sektörler dövizin yükselişi karşısında risk altında.

Ekonomik kriz söylentileri güçlenmeye başladı. Adı konmamış bir süreç yaşıyoruz. Bu gidişatın ve şirketler üzerindeki etkilerinin nasıl olacağını düşünüyorsunuz?

Senin de söylediğin gibi adı konmamış bir şey yaşıyoruz. Kriz diyemsek de bir darboğazın içinde olduğumuzu söyleyebilirim. Bu bizim büyüme ve zenginleşme anlayışımızdan kaynaklanıyor. Türkiye'deki firmalara baktığımızda büyük aile şirketlerinin teknolojiye, inovasyona, katma değere yatırım yapmadıklarını görüyoruz. Kola ya kaçmak iyi bir zenginleşme modeli değil. Bizim için önemli olan eğitim, inovasyon, bilgi teknolojileri hatta bunları üretmek ama bakıyorum ki siyasetten gelen demeçlerde telefon, tablet vb. kullanımlarının çok olduğu söyleniyor. Halbuki teknoloji kullanımı açısından Türkiye çok fakir. İlk yirminci sırada bile değiliz. Teknolojiyi üretmek için ilk önce teknolojiyi tüketmek zorundayız. Bize mal üreten ileri teknoloji markalarını ürkütüyoruz. Piyasamız şeffaf değil. Hal böyle olunca kriz durumunda değiliz ama griyiz diyebilirim.



Ekonomide önemli yeri olan odalar, borsalar, birlikler, işadamları dernekleri vb. kurumlar üyelerini nasıl yönlendirmeleri gerekir?

Öncelik ahlak olduğunda gerisi daha kolay geliyor. Odalar, borsalar ve benzeri sivil toplum kurumları üyelerinin meslek ilkeleri ve ahlakı çerçevesinde iş görmeleri için çalışıyorlar. Ben bunu daha çok önemsiyorum. Bir kanaat önderi yani sanayi odası başkanı, ticaret odası başkanı, bir dernek başkanı babadır ya da annedir. Kendi davranışlarıyla örnek olmalıdır. Demokrat olmak, liberal olmak, mesleğin ilke ve ahlakına özen göstermek, bunları esnetmemek bence derneklerin ve odaların görevidir.

Türkiye’deki üniversite sanayi iş birlikleri hakkında neler düşünüyorsunuz? Sizce yeterli etkileşim var mı?

Başarılammış bir şey; akademi ile iş dünyası arasında bir dargınlık var. Burada iş dünyası tarafını haklı buluyorum çünkü gençler üniversiteden mezun olduklarında iş dünyasına adapte olabilecek düzeyde eğitilmemiş oluyor. Dolayısıyla gençler iş dünyasında tekrar eğitilmek zorunda kalıyor. Akademi dünyası ise öğrencileri stajyer olarak çalıştıramamaktan şikayetçi. Eğer üniversite iş dünyası tarafından desteklenir ve toplanan veriler iş dünyasına yarayacak şekilde kullanılırsa müthiş bir iş birliği olur.

Az önce teknoloji kullanımı ve üretimi alanlarında yetersizliklerden bahsetmiştik. Sizce bu akademi ve sanayi arasındaki kopukluktan kaynaklanıyor olabilir mi?

Teknoloji tüketmekle, teknoloji kullanmayı birbirine karıştırıyoruz. Belki herkes akıllı cihazlar telefonlar kullanıyor ama bu teknoloji kullanmak değil. Bizde veri toplama, verinin işlenmesi bunun anlamlı hale getirilmesi ve ihtiyaca uygun sunulmasıyla ilgili ciddi problemler var. Teknolojiyi kullanmadan bu problemlerin aşılabileceğini düşünmüyorum. Teknoloji üretmek, ara yüzler üretmek hatta uygulamalar üretmek gerekli. Öyle hale gelmeli ki Cumhurbaşkanı, Başbakan veya ilgili herkes elindeki mobil cihazdan merak ettiği sektörle alakalı verilere ulaşabilmeli, bu veriler süreçlenmiş ve grafiklerle sunulabiliyor olmalı. İşte bu tam anlamıyla bir katma değer. Teknolojiyi kullanmakla tüketmek arasındaki farkı iyi anlamamız gerekiyor. Televizyon satın almak teknoloji kullanmak değil, teknoloji kullanmak gsm, network, wireless, tüm elektronik olanaklar vb. gibi bileşenlerle iyi bir hizmet sağlamaktır. Biz daha kavramlar üzerinde yanlışlar yapıyoruz. Bizim dünyaya tek verdiğimiz mesaj “vallahi Avrupa’dan kaliteli mal üretiyoruz ve de fiyatımız daha ucuz”. Fiyat indirmek tek rekabetçi unsurumuz. Bu yüzden teknoloji üretmiyoruz. İş gücü bırakıp teknoloji üretelim dediğimiz zaman da bunun eğitim alt yapısı olmadığını görüyoruz ve karar aldığımız zaman dündü. Yani geç kalıyoruz.



ABALIOĞLU HOLDİNG AMERİKA'DA ÜRETİME BAŞLADI

Denizli sanayisinin öncü şirketlerinden Abalioğlu Holding 42 milyon dolar'lık yatırım yaparak Amerika'da bakır fabrikası kurdu. 1941'de kurulan Abalioğlu Holding 4 ülkede faaliyetlerine devam ederek, yurt içi ve yurt dışında önemli başarılarla imza atıyor. Abalioğlu Holding Yürütme Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuz ABALIOĞLU ile yurt dışı yatırımları üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

Yurt dışı yatırımlarınız nelerdir? Bahseder misiniz?

Abalioğlu Holding'in temeli, kurucusu Cafer Sadık Abalioğlu tarafından 1941 yılında atıldı. Bugün yurt içinde ve yurt dışında toplam yaklaşık 1873 kişiye istihdam sağlıyoruz. 74 yılı aşkın sanayicilik deneyimi ile grup; gerek yurt içi gerekse yurt dışında bakır, kağıt, tekstil, enerji, hizmet ve maden olmak üzere 6 ana sektörde faaliyet göstermektedir. Yurt dışı yatırımlarımız ile ilgili olarak;

Bakır sektöründe; Türkiye'nin en büyük elektrolitik bakır tel üretim tesislerinden birisine sahip olan şirketimiz Erbakır, Amerika'nın New Mexico Eyaletinde Amerika ve Meksika'daki müşterilerine hitap etmek üzere fabrikasını geçtiğimiz senenin ekim ayında faaliyete geçirdi.

Kağıt sektöründe; Dentaş Kâğıt, yumurta kabı üretiminde ülkemizde pazar lideri konumundadır. Şirketimiz, Türkiye pazarında sağlamış olduğu üstünlüğünü Balkanlar'da da gerçekleştirmek amacı ile Romanya'da 2004 yılında %100 hissesi Dentaş Kâğıt Sanayi A.Ş.'e ait SC Dentaş Romania SRL şirketini kurmuştur. 2006 yılından bu zamana kadar da başarılı bir şekilde başta Romanya olmak üzere Balkan ülkelerine mal satmaktadır.

Tekstil sektöründe; yurt dışında iki tane şirketimiz vardır: Bunlardan ilki CSA Textile Egypt S.A.E.'dir. 1991 yılında Denizli'de kurulan Abalioğlu Tekstil, 2006 yılında uluslararası alanda rekabet edebilmek için Denizli'deki üretim tesisinin bir bölümünü Mısır'a taşımıştır. CSA Textile firmamız 2008 yılından bu zamana Mısır'ın İskenderiye şehri yakınlarında üretim gerçekleştirmektedir. Tekstil sektöründeki ikinci firmamız ise İtalyan Marchi ailesi ile İtalya'nın kuzeyinde Biella şehrinde kurduğumuz Filidea SRL'dir. Bu şirketimiz de 2008 yılından bu zamana aktiftir.

Maden sektörü: Yeraltı ve yerüstü doğal kaynaklar ile değerli maden aramak ve işletmek üzere Abalioğlu Holding tarafından Fas'ın Fes kentinde Abalioğlu Mining Morocco LLC. kurulmuştur.



Üretim tesisi kurduğunuz ülkeler hangileri?

Romanya, Mısır, Amerika’da üretim tesislerimiz mevcuttur.

Yatırımlarınız beklentinizi karşıladı mı?

Grup olarak ana stratejimiz, uzmanı olduğumuz işlerimizi coğrafya sınırlaması olmaksızın dünyanın her yerinde yapabilmektir. Sanayicilik uzun soluklu bir meslek olduğu için sabırlı bir şekilde her sene daha iyisini yapmak için çaba sarfetmek yönetim anlayışımızdır. Bugün Romanya’daki tesisimiz aynı Türkiye’de olduğu gibi Romanya ve Bulgaristan’da da pazar lideri konumundadır.

Mısır’ı değerlendirirken iki bölüme ayırmak daha uygun olur diye düşünüyorum. Arap Baharı öncesi ve sonrası. 2011 yılına kadarki sürede Mısır beklentilerimizin de ötesinde bir performans sergilemişti. 2011 başında gerçekleşen politik durum, ülkede bilinmezlik dönemi oluşturdu. O dönemde ülkeden ayrılan birçok yabancı yatırımcı oldu. Fakat biz o dönemin geçici olacağını öngörerek sabırla en iyi şekilde yönetmeye çalıştık. Bugün geldiğimiz noktada doğru bir karar verdiğimizizi görüyoruz. Ülkede huzur ortamının sağlanması ile çok daha iyi günlerin bizi beklediğini tahmin ediyoruz. Amerika yatırımımız henüz çok yeni faaliyete geçti; ancak gördüğümüz kadarıyla şimdiden kapasiteyi doldurmuş durumdayız. Biz ABD’de ticaret şirketi olarak 1998 yılından beri aktif olduğumuz için zaten belli bir müşteri kitlemiz mevcuttu. Üretim tesisini kurmamızla artık yerel bir tedarikçi olmuş olduk.

Faaliyette bulunduğunuz ülkelerle Türkiye’yi karşılaştırdığımızda avantajlar ve dezavantajlar nelerdir?

Farklı coğrafyalarda, farklı kültürde organizasyon kurmanın hiç kuşkusuz ki bir takım zorlukları var. Genel olarak mevcut kurum kültürümüzü ve etik anlayışımızı korumakla birlikte, faaliyette bulunduğumuz ülkenin değer yargıları ve iş yapma alışkanlıklarına da saygı duyarak kültürler arası iletişim sürecimizdeki bir takım sorunların üstesinden geliyoruz. Öğrenen organizasyon anlayışımız ve organik yapımız ile birlikte çalışarak, birlikte üretiyoruz. Kimi zaman çalıştığımız ülkenin yasal yaptırımları, farklı yaşam koşulları dezavantaj olarak karşımıza çıksa da, farklı ülkelerde faaliyet gösteren ulus üstü şirket olma anlayışımız ile birlikte üstesinden gelebildiğimize inanıyorum.



Bu doğrultudaki gelecek planlarınız nelerdir?

Sürdürülebilir karlılık yaratabilmek için her türlü fırsatları değerlendiriyoruz. Bunun için yurt dışında fırsat gördüğümüz ülkelerdeki yatırımlarımıza devam etmek istiyoruz. Mevcut yatırımlarımızın da karlılıklarını daha da artırmak için ürün yelpazemizin genişlemesini sağlayacak, verimlilik yaratacak yatırımlar her zaman gündemimizde olacak.

BEREKET ŞİRKETLER GRUBU

Bünyesinde yer alan Aydem Elektrik Dağıtım A.Ş. Denizli, Aydın ve Muğla illerinden sonra çalışmalarına Nijerya ile devam ediyor.



Uluslararası bir marka olma yolunda önemli adımlar atan Aydem, farklı coğrafyalarda yer alan çalışmalarını Nijerya ile sürdürüyor. Nijerya'daki 16 milyon nüfuslu JOS bölgesinde partner şirket olarak JOS Elektrik Dağıtım Şirketi ile kurduğu ortaklıkla kaliteli hizmet anlayışını yurtdışına da taşıdı.

Hizmet bölgesinde kazandığı deneyim ve bilgi birikiminin hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyetini artırmak için kullanıldığını belirten Aydem Elektrik Dağıtım A.Ş. Genel Müdürü Mesut Güzel, "Ülkemizin ilk özel dağıtım ve perakende satış lisansı sahibi olan Aydem, 7 yıldan bu yana bölgede çağdaş ve kaliteli enerji hizmeti sunmaktadır. Nijerya'da ki varoluş nedenimiz Türkiye'de olduğu gibi yurt dışında da başarılarından söz edilen bir kurum olabilmektir.

Müşterilerin en kaliteli hizmeti, eksiksiz biçimde alması için gerek yurt içinde gerek yurt dışında gece gündüz çalışıyoruz, genç kuşaklar elektrik kesintisi kavramının ne anlama geldiğini bilmeyecekler." dedi ve sözlerine "Nijeryalı personelimiz için bilgi, beceri ve performans verimliliğini artırmak amacıyla eğitimde de destek oluyoruz." şeklinde devam etti.

Enerji konusunda yurt dışında yaptığı atılımlara devam eden Bereket Şirketler Grubu, hem Nijerya'da hem de Avrupa'da enerji üretmeyi planlıyor.

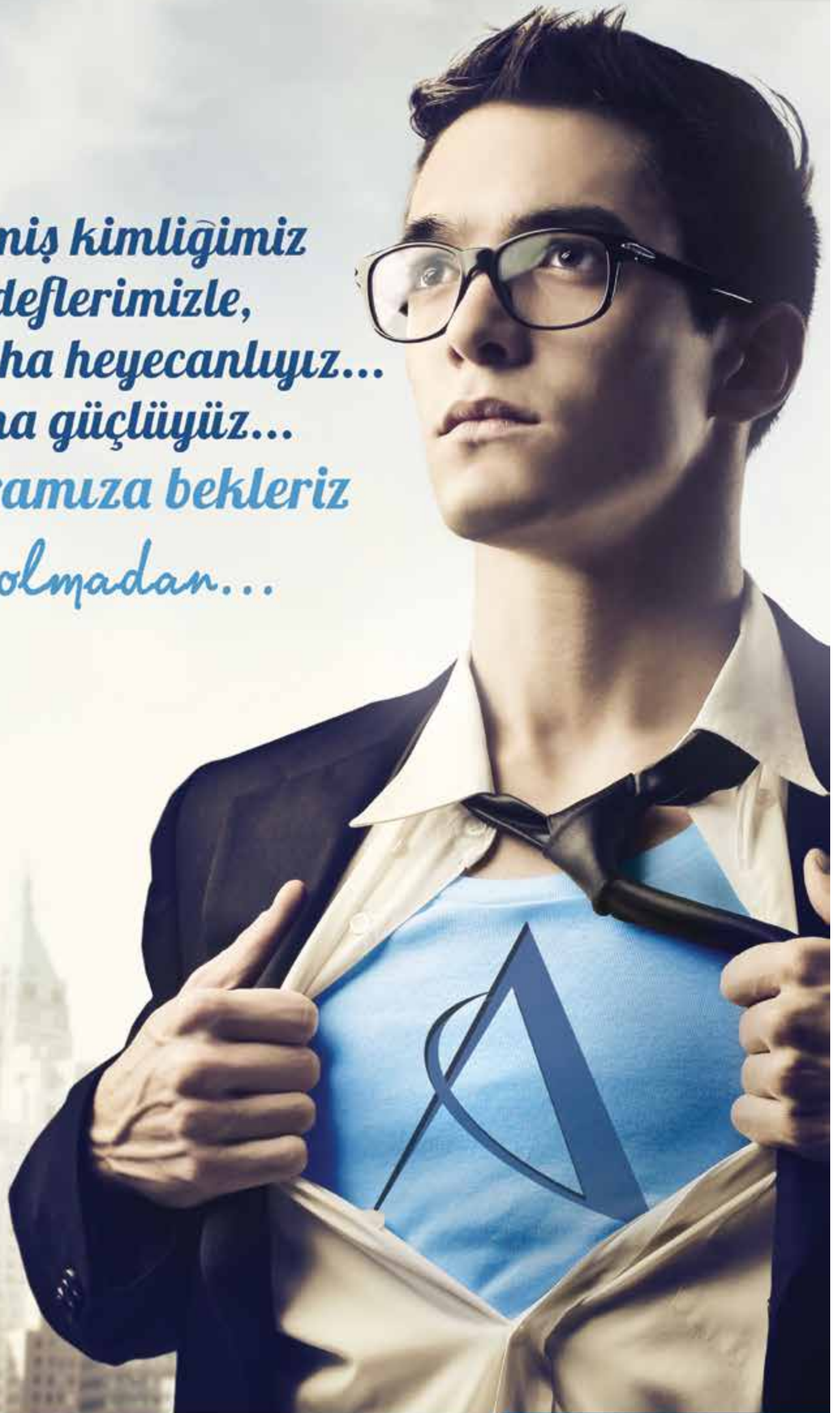
Yurt dışı açılımlarıyla ilgili bilgi veren Bereket Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Saldanlı, "Nijerya'daki elektrik dağıtım şirketlerinden bize iş birliği yapmamız, tecrübemizi Nijerya'da değerlendirmemiz, danışmanlık yapmamız hatta ortak olarak katkı sağlamamız için çağrı geldi. Bu teklife kayıtsız kalmadık. Nijerya'ya ekip gönderdik, inceledik. Oradaki özelleştirmelerde yer almaya karar verdik. Yaklaşık 2 yıl önce 16 milyon nüfuslu JOS Bölgesi'nin elektriğini dağıtmaya başladık" dedi.

Elektrik şebekesinin dünyada 2 milyar civarında insana ulaşamadığına dikkat çeken Ceyhan Saldanlı, bunun bir bölümünün de Nijerya'da olduğunu belirterek, "Elektriğin olmadığı yerde sanayiden, turizmden, hatta insanca yaşamaktan bahsetmek mümkün değil. Şirketimiz bu tür çalışmalarla, bu bölgelerin sosyal ve insani yaşam kalitesini geliştirmeye katkı sağlayacaktır." şeklinde konuştu.

ÜRETİMDE DE OLACAĞIZ.

Yaklaşık 2 yıl önce Nijerya'da faaliyet gösterdiklerini anlatan Bereket Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Yağlı ise yurt dışıyla ilgili hedeflerini şöyle anlattı "Nijerya zor bir bölge ama oradayız. Burada dağıtımın yanında üretim de yapmak istiyoruz. Bunun dışında hedef olarak Avrupa da gündemimizde. Buralarda da enerji üretmek istiyoruz. Yurt dışında da ağırlığımızı artıracacağız. Aydem'i uluslararası bir marka yapmak için ilerlediğimiz bu yolculukta, müşterilerimiz, çalışanlarımız, sektörümüz, toplumumuz ve çevre için değer yaratmaya devam edeceğiz."

*yenilenmiş kimliğimiz
ve hedeflerimizle,
artık çok daha heyecanlıyız...
çok daha güçlüyüz...
Sizi de aramıza bekleriz
geç olmadan...*



Hayat ve Emeklilik



ACIBADEM SİGORTA
"Bağlılık Sigortası"



Sigorta



Merkez: Kayaık Cad. 15 Mayıs Mah. Şerife Eskicioğlu apt. No.18 Kat:1 Denizli

T: +90 258 242 66 65 F: +90 258 242 66 15 M: +90 541 441 441 7

Şube: Turan Mah. Cumhuriyet Cad. 40/E Sarayköy / Denizli T: +90 258 415 30 06 M: +90 549 441 441 3

www.arel.sigorta.com.tr

 arel sigorta
"güçümüzün..."

AİLE ŞİRKETLERİ VE KURUMSALLAŞMA

Aile Şirketleri;

- Akrabalık bağı olan bireylerin mal ya da hizmet üretmek için bir araya gelerek kurdukları kar amaçlı örgütler veya
- Aynı aileden iki veya daha fazla kişinin çalıştığı, bunlardan biri veya birkaçının çoğunluk hissesine sahip olduğu yapılardır.

Patron Şirketleri ise;

- Tek kişinin sahip olduğu, ailesinden kimseyle çalışmadığı şirket olarak tanımlanmaktadır.
- Her patron şirketinin ikinci kuşağa geçmesiyle birlikte “aile şirketi” özelliği kazandığı söylenebilir.



Aile Şirketlerinin Özellikleri

- Aile şirketleri, genellikle aile ilişkilerinin yoğun olarak yaşandığı, kararlarda ailenin etkin olduğu, mutlak ve otoriter biçimde yönetme eğiliminin hakim olduğu yapılardır.
- Aile şirketleri, belirli bir büyüklüğe geldiğinde planlama, koordinasyon, yürütme ve denetleme gibi temel yönetim fonksiyonlarını gerektiği gibi yapamayan, değişime direnç gösteren, özellikle kurumsallaşma ihtiyacına rağmen bunu gerçekleştirmekte zorlanan yapılardır.

Aile Şirketlerinin Üstün Yönleri

- Ailenin kültürü ve inançlarının olması,
- Karşılıklı saygı,
- Çabuk karar verebilme,
- İşe asılma ve yüksek başarı güdüsü,
- Kısa zamanda büyümeyi becerebilme,
- Aile birliğinden doğan “biz” bilinci,
- Amatör ruhun hakim olması

Aile Şirketlerinin Zayıf Yönleri

- Kurumsallaşma ve profesyonelleşmede zorluk çekilmesi,
- Değişime karşı direncin yüksek olması,
- Girişimcinin yeni yönelimleri engellemesi,
- Öngörü, planlama, bütçeleme, raporlama gibi uygulamaların yerine günlük karar ve çözümlerin tercih edilmesi,
- Aile içi sorunların işe yansması

Aile Şirketlerinin Yönetim Yapısı

Merkeziyetçi yönetimde, daha çok aile fertleri iş başındadır ve bütün kararlar aile tarafından alınır. Bu durum çalışanların yaratıcılıklarını kullanmalarını engeller.

Katılımcı yönetimlerde nispeten profesyonel bir çalışma söz konusudur, ailevi değerlerin yanında iş değerleri de önemsenir.

Profesyonel yönetimlerde ise, şirket sahipleri şirket faaliyetlerinde genellikle görev almaz. Şirketle ilgili stratejik kararlar aile bireyleri tarafından alınır.

Aile Şirketlerinin Kuruluşu ve Gelişim Aşamaları

- Girişim ve işe başlama: Aile şirketinin sıfırdan başlayarak işin içine girdiği dönemdir. Bu dönemde girişimci hırslıdır, gözü karadır, kendine çalışmaya başlamıştır, iş dışında hiçbir şeyi gözü görmez.
- İşte başarı: Başlangıçta çok çalışma doğal olarak başarıyı getirir. Bu dönemde her 100 aileden 70'inin başarılı olduğu ve esnaf niteliği kazandığı söylenebilir.
- Büyüme ve gelişme: İlk girişimin başarıya ulaşması aileye ekonomik olarak da yansır. Bu sayede iş giderek büyür ve gelişir. Her 100 aileden 60'ı bu aşamaya gelebilmektedir.
- Mülkiyet genişlemesi: İlk dönemleri başarı ile geçen aile şirketi bunların meyvelerini toplamaya başlar, ailenin mal varlıkları artar.
- Doyum aşaması: Girişimci işini kurmuş, başarılı olmuş, büyümüş, gelişmiş ve arzu ettiği doyuma ulaşmıştır. Doyum noktasına gelmiş şirketin bundan sonra ne yapacağı, nereye gideceği, enerjisini nasıl yönlendireceği son derece önemlidir.



Ve Bugün...
Ve Yarın...
Ve Sonsuza Dek...

19V69[®]

ITALIA



VERSACE 19-69 ABBIGLIAMENTO SPORTIVO SRL
Milano Italia

BASBUG
KUYUMCULUK

(258) 264 62 22 / 264 62 23
Saraylar Mah. Enverpaşa Cad. No:1/L Denizli

- Eski başarıları bekleme: Doyum aşamasına gelmiş bir şirket, farklı bir girişim, yeni bir açılım ve sıçrama yapamamışsa mevcut hali ile kendisini tekrarlamaya yani aşağıya doğru inmeye başlar. Girişimciler sürekli eski başarıları konuşurlar.
- Sistem arayışı ve profesyonelleşme: Bu aşamada girişimciler kendi etkinlikleriyle işin içinden çıkamayacaklarını anlamışlardır. Aslında gecikmiş olmakla birlikte artık kurumsallaşma ihtiyacını dile getirmeye başlarlar. Ne var ki çoğu girişimci kurumsallaşmayı gerçekten isteyip istemediğinden emin değildir.
- Yeni kuşaklara devir: Doyum aşamasına kadar başarılarını sürdüren, bu dönemden sonra başarısızlıklar yaşayan, kurtuluş umudu ile kurumsallaşma çabasına giren şirket, sonunda yeni kuşağa devir sürecine girer.
- Tasfiye dönemi: Aile şirketinin sonunda tasfiyeye girmiş olması hiç arzu edilmez; ancak her canlı sosyal varlık gibi işletmelerin de bir ömürleri vardır. Temel amaç aile şirketinin ömrünün elden geldiğince uzaması, uzatılmasıdır.

Aile Şirketlerinin Yaşam Süresi

- Pek çok kişi için hayatın en önemli iki unsuru ailesi ve işidir.
- Bu iki unsur aynı anda bünyesinde barındıran ve binbir güçlükle kurulan “aile şirketlerinin” daha birinci kuşakta yok olup gitmeleri ve kısa

ömürlü olmalarının bir çok nedeni vardır.

- Genellikle, aile şirketlerinde liderler, değişimi kendileri için bir tehdit unsuru olarak görürler ve liderlik değişim sürecini yönetmek yerine ertelemeyi tercih ederler.
- Özellikle liderliğini üstlendiği kurumla kendini özdeşleştiren ve hayatının tamamını şirketine adanmışlar hem kendilerine hem de kuruma zarar verdiklerinin farkına bile varmakta güçlük çekerler.
- Birçok aile şirketine hayatı boyunca başka bir hobisi olmamış bir liderin zamanında işten ayrılmasını sağlamak için yeterince önceden başlayan yeni uğraş ve hobiler geliştirme sürecinin planlanması ve hayata geçirilmesi gerekir.
- Bu konuda yeterli bir hazırlık yapılmadığında, değişim sürecinin aksaması ve değişimden sonra bile yeni liderin eskinin gölgesinde kalması sonucuyla karşılaşılabilir.

Dünyada aile şirketlerinin ortalama yaşam süresi 24-25 yıldır. Türkiye ortalamaları da bundan farklı değildir.

Bir araştırmaya göre ülkemizdeki 50 aile işletmesinin %52’si birinci kuşakta, %40’ı ikinci kuşakta, %6’sı üçüncü kuşakta yok olup gitmektedir. Dördüncü kuşağa ancak %2’si kalmaktadır.

Aile Şirketlerinin Mevcut Durumu

- Aile şirketleri, eski çağlardan beri ekonomik hayatın vazgeçilmez bir gücü olmuştur ve olmaya da devam edeceklerdir.
- Dünyada halen en yaygın iş organizasyonlarıdır.
- Dünyadaki şirketlerin yaklaşık %95’i, Türkiye’deki kayıtlı 700.000 şirketin %98’i aile işletmesidir.

Aile ve İşletme Sistemlerinin Karşılaştırılması

- Ailenin amacı çocuk yetiştirmek iken işletmenin amacı kar etmektir.
- Ailede bireyler arasında duygusal bağlar varken işletmede mantığa dayalı ilişkiler söz konusudur.
- Ailede sevgiye dayalı bağlılık varken işletmede sözleşmeye dayalı bağlılık söz konusudur.
- Aileye doğumla katılım olur, şirkete ise deneyim ve uzmanlığa bağlı katılım olur.
- Ailede üyelik sürekli iken şirkette üyelik başarıya bağlıdır.
- Şirkette statü farklılığı bulunurken, aile üyelerinin tamamının eşit olduğu kabul edilir.

Neden Kurumsallaşma?

- Rekabetin sınırlı ve hedefin yerel pazarlar olduğu geçmiş dönemlerde büyük ölçüde başarılı örnekleri görülen patron ya da lider yönetimi anlayışının günümüzde pek çok açıdan yetersiz kaldığı bir gerçektir.
- İşletmelerin, lidere ve kişilere fazla bağımlılık gerektirmeyen yönetim sistemlerine sahip kurumlar olmaya yöneldikleri söylenebilir.
- Kurumsallaşma olarak adlandırılan bu süreç, 2000’li yılların işletmeleri için vazgeçilmez bir yönetim şeklini almıştır.
- Ülkemizde sık sık ekonomik krizlerle karşı karşıya kalan işletmeler (özellikle kobiler) bunun sıkıntısını daha çok hissetmektedirler.
- Bu nedenlerle kurumsallaşma, bu işletmeler için bir nevi sigorta işlevi görecektir.

Bu Anlatımlardan Sonra;

Soru 1,

Günümüz ağır rekabet koşullarında yarıştan kopmamak için yukarıda sayılan tüm bu yetkinlikleri işin kurucusu gerçekleştirebilir mi? Bu sorunun yanıtı çok basit, hayır gerçekleştiremez! Peki ne yapmak lazım?

Soru 2,

Aile şirketlerini rekabet stratejileri ile büyütmek, işinin sürekliliğini, nesilden nesile geçişini sağlamak, aile içinde huzur ve dayanışmayı sürdürmek için, kurumsallaşma çare midir?

Kurumsallaşma Gerçekten Çare mi?

- Yok olup giden şirketlerin tamamı analiz edildiğinde bu şirketlerin kurumsallaşmadıkları ortaya çıkmaktadır. Bunun örneklerini sıkça çevrenizden görebilirsiniz.
- Daha önce sorduğumuz ikinci sorunun yanıtı “evet” kurumsallaşma tek çaredir.
- Kurumsallaşmanın tek bir alternatifi vardır: “Yok olup gitmek!”

Kurumsallaşma Nedir?

- Kurumsallaşma, bir işletmenin kişilerden bağımsız olarak kendi bünyesine uygun kural ve değerlere bağlı olarak faaliyet göstermesi ve varlığını sürdürmesidir.
- Kurumsallaşma, şirketin tamamen profesyonellere terk edilmesi, kontrolün elden çıkartılması değil, yetki ve sorumlulukların dağıtılması, profesyonel bir yönetime geçilmesi, aile ve iş ilişkilerinin birbirinden ayrılması demektir.



Kurumsallaşma ve Kurumsal Yönetim Arasındaki Farklar Nelerdir?

Kurumsallaşma;

- Amaçlara uygun bir örgüt yapısının oluşturulması,
- İş ve görev tanımlarının yazılması,
- İç yönetmeliklerin oluşturulması,
- Yetki ve sorumlulukların dağıtılması,
- Profesyonel bir yönetime geçilmesi gibi unsurlara işaret eder.

Kurumsal Yönetim ise;

- Aile anayasası, aile meclisi, devir planlaması, kriz yönetimi, yönetim kurulu seçimi, miras planlaması, çatışma yönetimi ve hissedarlar sözleşmesi hazırlanması gibi unsurları ön plana çıkarır.
- Bu unsurların hayata geçirilmesi, şirketin ikinci, üçüncü ve daha sonraki kuşaklarda dağılmasını önler ve devamlılığını sağlar.

Kurumsallaşma mı Profesyonelleşme mi?

Kurumsallaşma ile profesyonelleşme sık sık karıştırılır.

- Kurumsallaşma, işlerin belirli kurallar doğrultusunda yürütülmesidir.
- Profesyonelleşme ise aile üyeleri dahil işlerin ehil kişiler eliyle yürütülmesidir.
- Kurumsallaşma kurumun iş akışındaki sistematik ile ilgilidir.
- Profesyonelleşme bu sistematiki yürütecek insan kaynağı ile ilişkilidir.
- Kurumsallaşma kurumdaki süreçlerin tanımlı, sistemli ve belirgin olmasını gerektirir.
- Profesyonelleşme, söz konusu sistematiki yürütecek nitelikte elemanların çalıştırılmasıdır.

Kurumsallaşma İlkeleri

Kurumsallaşmadan beklenen sonucun alınabilmesi için;

- Aile üyelerinin birbirlerine inanması ve güvenmesi,
- Birbirlerine bağlı ve kolay iletişim kurabilmesi,
- Hem aile üyelerinin hem işletme yönetiminin kurumsallaşmayla ilgili yazılı kural ve ilkelere bağlı kalması ve uygulaması gereklidir. İşte bu noktada aile anayasası ortaya çıkar.

Aile Anayasası

- Aile anayasası, şirketin aile içi ve dışı kurumsallaşmasını, şirket hayatının uzamasını, krizlere dayanabilmesini, gelecek kuşaklara devrini güvence altına alan en etkili araçlardan biridir.
- Aile anayasası, ailenin şu andaki ve gelecekteki işlerini kolaylaştırmak için belirli kurallar koyularak ve anlaşmalar yapılarak oluşturulur.
- Aile anayasalarının hukuki bir geçerliliği yoktur, gönüllülük esasına dayanır!

Aile Anayasasının Kapsamı

- Ailenin misyon, vizyon, kültür ve değerleri,
- Yönetim ilkeleri,
- Yönetim kurulu seçim kuralları,
- Aile ve şirket ilişkileri,
- İşe alma yöntemleri,
- Aile üyelerinin işletmede çalışma kuralları,
- Ücret politikası,
- Ailenin para çekme ilkeleri,
- Devir prensipleri (haleflerin belirlenmesi),
- Profesyonel gelişme planları,
- Hissedarlık, sahiplik ilke ve hakları,
- Kar dağıtım sistemi,
- Hisse alım ve satış ilkeleri,
- Servet yönetim ilkeleri,
- Hayırseverlik (vakıf kurma, bağış ve yardımlar) ilkeleri,



Örnek vaka 1;

- “Eşler, çocuklar herkeste kredi kartları var ve durmadan harcıyorlar...”
- Patron bunları gördükçe sıkılıyor, bağıyor ama sonunda hepsi ödeniyor.
- Özellikle harcamaları düzenleyen bir kurallar dizisinin olmaması, işin içindeki ve dışındaki aile üyelerini sürekli karşı karşıya getiriyor.”

Örnek vaka 2;

Eskiden doğru dürüst konuşamıyorduk. Anayasa bizi konuşturdu. Düzenli toplantılara neden oldu. Şahsi para harcamamız düzene girdi. Yıllardır bu iş yerinde ne olduğumu ben de bilmiyordum. Anayasa ile patron kimliğime kavuştum adeta.”

Örnek vaka 3;

- “... Aslında anayasadan önce de birbirimizi seviyor ve saygı duyuyorduk; ancak, özellikle birbirimizi bilgilendirme ve ortak karar verme konusunda sıkıntılar vardı
- Ağabeyim bize haber vermeden işleri bitiriyor, bazen yeni aldığımız işleri çalışanlardan öğreniyorduk.
- Para harcamamız da bir garipti. Ağabeyim, sürekli az harcamamız için kredi kartlarımızı denetim altına alıyordu. Adeta kendimizi baskı altında hissediyorduk
- Hangi harcamalarımız bize, hangileri şirkete ait onları bilmiyorduk.
- O kadar rahatladık ki önümüzü görüyoruz. Ne yapacağımızı biliyoruz
- Yönetim kurulu toplantılarını düzenli yaptığımız

mız için, gündemimizde neler var belli.

- Ağabeyim de mecburen bu gündemi paylaşıyor, hepimiz fikrini söylüyor, konuşuyoruz. Son söz!
- Kurumsallaşmanın maliyetinden kaçınanları daha büyük bir tehlike bekliyor!
- Yavaş yavaş yok olmak!

BİR AİLE ŞİRKETİ KURUMSALLAŞMA ÇALIŞMASI ÖRNEĞİ

MEVCUT DURUMUN SAPTANMASINA YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI SONUÇLARI :

- Şirket içindeki aile üyelerinin hepsi YK üyesi,
- Büyükler emekliliği düşünüyor, yönetimi devretmeye hazırlar, fakat şirketin yönetimi ile ilgili gençlere güven sorunları var. Ayrıca bu konuya duygusal yaklaşıyorlar
- Gençler yönetimi devir almaya ve çalışmaya hazır, bu konuda kurumsallaşmayı bir an önce düşünüyorlar
- İlk hedef borç stokunu düşürmek ve karlılığı artırmak
- Herkesin ortak hedefi; borçsuz, karlı, sermayesi güçlü, prestijli bir marka yaratmak
- Vizyonu hayata geçirme konusunda en büyük sıkıntı, aile üyeleri arasındaki iletişim, iş birliği ve güven eksikliği
- Yukarıdaki sıkıntının sonucu; karar alma konusunda gecikme veya doğru karar alamama
- Son sözü söyleyecek lider eksikliği, karar alma-

da en büyük zorluk

- Karar almada diğer önemli sorun; verilerle yönetim kavramının uygulanmaması
- Şirketin markası, büyük değer
- Maliyetler yüksek, karlılıklar düşük, kredi stoğu yüksek, stoklar hesapsız. Böyle süremeyeceği ortada, yeniden yapılanma ihtiyacı herkes tarafından kabul edilmiş durumda
- Şirketin hazırlıklı olmaması nedeniyle krizden etkilenildiği, olumsuz sonuçlarının yaşandığı, alınabilecek tedbirlerin bir an önce alınması gerektiği
- Şirket yönetiminin aile üyeleri içinde kalması; ancak aile üyelerinin yönetim konusunda yetiştirilmeleri gerektiği
- Az sayıda yetkin profesyonel desteğin alınabileceği
- Aile üyelerinin tümünün yaşamlarını sürdürrebilmeleri için şirkete ihtiyaç duymaları
- Oluşan ticari kazancın, şirkette faal olarak çalışanlar ve çalışmayanlar arasında paylaşım esaslarının yeniden gözden geçirilmesi
- Şirketin geleceğe yönelik bir halefiyet planının olmadığı
- Aynı zamanda bir yönetim yedekleme planının da olmadığı(profesyoneller için de yok)
- Hisse devir sözleşmesinin olmadığı
- Halefin, kan bağıının yanında aynı zamanda gerekli yetkinlik ve donanıma da sahip olması gerektiği
- Halefin gerekli eğitimleri ve danışmanlık desteklerini alarak kendini yetiştirmesi
- Gençlerin bir süre şirket dışında çalışmaları
- Yönetim kademesindeki değişikliklerin çalışanlar tarafından kolay kabullenemeyeceği, bunun nedeninin de aile üyeleri ile çalışanlar arasında kuvvetli duygusal bağların bulunduğu
- Şirketin gelecekte oluşacak şartlar doğrultusunda satılabileceği veya başka ortaklar alınabileceği
- Şirket/şirketler yönetim şeklinin ve lider/liderlerin belirlenmesinde geç kalındığı, bunun da yönetim zaafiyeti doğurduğu
- Emekli olacakların işten çekilmeyi kabul ettiği; ancak belirli konularda ve istenirse danışmanlık yapabileceği
- Halefiyet planının oluşturulmasında aileyi tanıyan, şirketle uzun süreli iş bağlantıları olan kişilere, profesyonel danışmanlara, ortaklara düşünceleri sorulabilir
- Herkes halefiyet planının oluşturulmasına katkı ve destek vermeye hazır
- Halefiyet planı; liderlik dışında kurumsallaşma, stratejik plan, organizasyon, süreç yönetimi gibi konularla da entegre olmalı



Sigorta Doktorunuz Olmaya Hazırız



bermant
sigorta-



Uygulama Planı

Bu çalışma sonucunda yapılacaklar;

- Halefiyet planının hazırlanması
- Şirket yönetim yapısının belirlenmesi
- Üst yöneticinin belirlenmesi
- Şirketler, üst çalışma alanları ve bunları yöneteceklerin belirlenmesi
- Görev, yetki ve sorumlulukların belirlenmesi
- Karar alma esaslarının belirlenmesi
- Emekli olacakların danışmanlık alanlarının belirlenmesi
- Aile üyeleri arasındaki iletişimin güçlendirilmesi
- Aile üyeleri arasındaki iş birliği ve güveni artıracak takım çalışmalarının planlanması
- Hisse devir sözleşmesinin yapılması
- Ticari kazancın aile üyeleri (faal/faal olmayan) arasında paylaşım esaslarının belirlenmesi
- Yönetim yedekleme planının yapılması
- Profesyonel destek alınacak konuların belirlenmesi
- Aile anayasasının yazılması
- Stratejik planın yapılması
- İlk hedef borç stokunu ve maliyetleri düşürmek, karlılığı artırmak
- Kurumsallaşmak
- Stratejiler, hedefler ve performans göstergelerinin belirlenmesi ve şirketlerin bunlara göre izlenmesi
- Krizle yönelik yaşanan sorunların ve çözümlerinin belirlenmesi
- Planlı çalışmaya geçilmesi (satın alma, stok, üretim, pazarlama, satış planlarının yapılması)
- Dengeli nakit akışının sağlanması



21-22



KENAN KESKİNOĞLU

Endüstri Yüksek Mühendisi
Yönetim ve Kalite Sistemleri Danışmanı
keskinoglukenan@gmail.com

www.kenankeskinoglu.com

brillant®

brillife®

hayata renk katar

EYMES TEKSTİL SAN. ve TİC. A.Ş.
Muratdede Mah. Merkezefendi Cad.
No: 46 A DENİZLİ



PROFESYONEL İŞ YAŞAMINA SİHİRLİ DOKUNUŞLAR...

Giyim-kuşam; çul-çaput mu? Yoksa iş yaşamımızdaki sihirli bir dokunuş mu? Kıyafetlerimizin dili Nasrettin Hoca'da olduğu gibi 'ye kürküm ye' mi der? Yoksa Hz. Mevlana gibi: "Nice elbiseler vardır, içinde insan yoktur. Nice insanlar vardır üzerinde elbise yoktur" mu der? Ne dersiniz? İşte bu soruların cevaplarını gelin beraberce bu makalenin içinde bulmaya çalışalım... Gerek iş kültürü bağlamında olsun, gerek sosyal ilişkilerde olsun ilk saniyeler çok kıymetlidir. Keza, kurulan her iletişimde doğru ve güçlü bir etki bırakmak paha biçilmez bir değerdir. Kurulan iletişimlerde güven yaratmak ve bunu sürdürmek iş dünyasının olmazsa olmazlarından. Bu durum iş kültüründe; aranan ve beklenen ideal bir özelliktir. İnsanlarla iletişimde kıyafetimiz sessizce ve fakat gayet etkili bir biçimde bize destek olan bir yardımcıdır. Olumsuzunda ise; haykıracak 'asla bu kişiyle çalışmayın' dedirtecek bir enstrümandır.

Nasıl mı?

İş yaşamında etkili ilişkiler kurabilmek ve başarılı iş çıkartmanın öncesinde yararlanılacak güçlü ve olumlu imaj unsurlarından bir tanesi, başkaları üzerinde bıraktığımız izlenim, olumlu ve bilinçli yarattığımız etki ve güven sonrasında kazandığımız saygınlıktır. Tüm bunlar, bir anlamda çeşitli araçlar ve yöntemler kullanarak, belirli bir süre içinde oluşturacağımız olumlu ve etkin imajı ifade eder. Güçlü ve olumlu bir imaj, işimizde ve sosyal ilişkilerimizde bize ideal sonuçları daha kolay elde etme şansını da fazlasıyla getirir.



İş yaşamında kişinin profesyonel imajı ve kişiliği, şüphesiz birçok değeri kendinde barındırması ile ortaya çıkar; ancak, ilk karşılaştığımız bir kişiye kişiliğimizi tamamıyla anlatarak yansıtmak imkânımız da her zaman söz konusu olamayabilir. Burada kısa bir süre içinde, kişilik özelliklerimizi inandırıcı bir şekilde karşıımızdakilere göstermemizi sağlayacak unsur onlarla kuracağımız kaliteli ve etkin bir iletişim olacaktır; ancak bu kapının açılması ise onlarla tanıştığımızda yaratacağımız ilk saniyelerdeki olumlu imajın sihrinde gizlidir. İşte bu sihir; saygın tanışma yöntemleri, nezaket kuralları, giyim kuşam, beden dilini doğru ve etkili kullanma ve tatlı bir tebessüm aroması ile başlayan enerjimizi karşı tarafa yansıtmak ile devam eden, lezzetli bir iletişim yolculuğudur.

ABD'de yapılan bir araştırmaya göre; ilk kez gerçekleşen bir görüşmede, karşı tarafa verilen izlenimin yalnızca yüzde 7'si sözel ifadeden oluşuyor. Dış görünüşün payı yüzde 55, konuşma ve ses tonunun ise yüzde 38'dir. En önemlisi ise bu ilk izlenimin %68 oranında kalıcı olması ve değiştirilmesinin mümkün olmamasıdır. Dolayısıyla öncelikle büyük oranda ne söylediğimizden çok, nasıl söylediğimiz, hangi ortamda söylediğimiz ve bunu söylerken nelere dikkat ettiğimiz önemlidir. Elbette, esas çok kıymetlidir; ancak: "usul, üslup ve esas" sıralamasında bakın en son sırada yerini almak-

tadır. Bu bağlamda söylenecek en önemli kural ise "yerindelik" kuralıdır. İşte bu kurala göre hayatımızı şekillendirirsek "gir oyna, çık oyna" yok bir de şekillendiremiyor, bunları bilmiyor ve hatta öğrenmiyorsak "gir ağla, çık ağla." Bekle ki yaşam seni başarıya doğru taşıyın... Atı alan Üsküdar'ı geçmekte ey yolcu! Şöyle ki; karşıındaki kişi bir iş adamı ise, sloganı da güven olmalı değil mi? Keza bankacı, avukat, sigortacı, iş adamı gibi bazı mesleklerde para ve güç önemlidir. Çünkü finans ve hukuk daima çok ciddi olan ve asla hata kabul etmeyen işlerdir. Doğal olarak bunları emanet edeceğimiz

profesyonellerin de bu değerleri taşımasını beklemek şartlandığımız ve beklenti içinde olduğumuz bir durumdur. Dolayısıyla karşı tarafa bu konularla ilgili güven vermeli. Vermeli ki, karşıımızdaki kişi bizimle çalışmak istesin. Yine bir diğer etkileyici örnek de anlattığımız yaşamayan bir diyetisyenin bize vereceği öğütlerdir. 120 kg olan bir diyetisyene giderek hiç kimse ama hiç kimse sanırım zaman harcamak istemez, değil mi? Peki ne(ler) yapmalıyız ya da gelin ve görün bizler neler yapıyoruz bu riskli alanlarda?

Eminim, önemli bir iş görüşmesine veya ciddi bir toplantıya giderken ‘menemen’ gibi karışık renkler ve ‘sandık eskisi’ diye tanımladığımız ağzı burnu bir yerlere gitmiş ama bir türlü tekrar geri gelememiş bir penye tişörtü tercih etmiyoruz, değil mi? Kot ve kanvas elbette çok rahat; ancak önemli bir toplantı bunu kaldırmaz. Ayağımıza tozlu bir ayakkabıyı da hiç tercih etmediğinizden eminim. Taranmamış saçlar ve bakımsız ellerin yanında, bir de görüşmeye geldiğinde görgüsüzlüğünü tavan yaptırtırcasına son model arabasının anahtarını ve çakmak-sigarasını masanın üzerine hemen koyan o sonradan görme iş adamlarından hiç değilsiniz umarım?

Unutmadan söylemeliyim; tanışırken veya konuşurken hala gözünden çıkarmadığı o güneş gözlüğü ile konuşmayı sürdüren kişilere ise nezaketten hiç nasibini almamışlar diyoruz?



Bir de yemek vakti geldiğinde, lügatımızda hiç olmaması gereken ve karşımızdaki kişiyi doğrudan ezen ve nezaketten çok uzak olan “ısmarlama” kelimesine de ömürlük bir biçimde veda ediyor, rafa kaldırıyoruz artık... Hala yaygın bir hata olarak kullandığımız “anladın mı?” kelimesine ne demeli... Bu soruyu sorduğumuzda, karşımızdaki kişinin ne düşündüğü ile ilgili ben size direkt alt yazı vereyim isterseniz; “Sen anlama özür lüsün.” O zaman da of ki ne of... Yandı gülüm keten helva. Oysa tam kelime anlamını karşılamasa da “anlatabildim mi acaba?” söylemi bütünüyle nezakete davet eden bir söylemdir... Kısacası; kendisine önem vermeyen ve saygısı olmayan bir kişinin, yaptığı işine de hiç saygısı olmaz denilir ve onun hakkında da kanaat böylece şekillenir...



Özensiz ve uyumsuz giyinenlerin pek çoğu aslında detaylarda neyi gözden kaçırdıklarının farkında olmazlar. Bu nedenle de sadece bu yüzden kişilerin imajları da zarar görebilmektedir. Sadece kişinin imajını değil, aynı zamanda temsil ettikleri kurumsal imaj da olumsuz yansır karşı tarafa. Kanımızca; olumlu bir iş görüşmesi sadece bu yüzden bile olumsuzluğa doğru ilerleyebilir. Bu durum sadece iş dünyasında değil, yaşamın her alanında da karşımıza çıkabilir. Herhangi bir meslek sahibini hayal edelim. Kim gelirse aklımıza... Karşımızdaki kişi tam da evlere şenlik... Saçları en az bir gün önceden taranmış ve başının arkasındaki saçlarının şeklinde yastık izi hala duruyor ve içeriye girdiğinde de yoğun bir ter kokusu. Neredeyse bayacak şekilde üzerine sinmiş ve bu kokuyu kapatmak için de tam bir şişe ağır kokan bir parfüm sıkılmış. İşte bu durum tam da düşman başına denilecek bir durum olsa gerek. Kıyafet olarak da gardıropta ne bulmuşsa üzerine geçirmiş modunda. Bir diğer anlatımla; örgü kalın battaniye gibi bir kazak ve kalın kadife pantolonu var üzerinde. Altına ise dolgu topuklu kaba bir ayakkabı. Kulaklarında da avize gibi küpeler ayrı bir ışık katmış kendisine! Saçındaki plastik mandal tokası ise ayrıca göz kamaştırıyor adeta. Elinde de uyumsuz olan kol çantasının yanında, bir de market poşeti ve içindekiler... İşte tüm güzelliği üzerinde olacak şekilde karşımızda duruyor!

‘Kötüden örnek asla olmaz’ diyerek yola devam ettiğimizde, rol-model sizi başka bir örnek ile tanıştırmak isterim. 2014’ün eylül ayında tam 3 gün boyunca Hatay’da Mustafa Kemal Üniversitesi’ndeki akademisyen hocalarımızın tamamı ile inanılmaz keyifli bir eğitimde bir araya geldik. Öğle yemek arasında yanıma gelen naif bir hanımefendi “Hocam, ben öğrencilerime iyi örnek olmak adına, bu Hatay sıcaklığında dahi hep kapalı ayakkabı giymeyi tercih ediyorum. Ve en sıcak günlerde dahi etek-elbise giymişsem mutlaka çorap da kullanıyorum. Bunun doğru olduğuna inanıyorum, ne dersiniz?” diye soran canım hocalarımıza karşı; “İşte bu saygın duruşunuz ve tavrınız nedeniyle size olan saygım bir kat daha artıyor ve önünüzde saygı ile eğiliyorum.” demek gerektiğini duymuş ve kendisine teşekkür etmiştim.

Yapılan araştırmalara göre; uyumlu giyilmiş bir takım elbisenin karışımındaki kişilerde güven oluşturmadaki etkisinin tartışılmaz olduğu ortaya çıkan önemli bir veri. Takım elbise tercih edilmediğinde ise, birbiri ile uyumlu olan pantolon, ceket ve gömlekler olmazsa olmazlardan... Bunu tersinden çıpalama ile olumsuzlu ile ifade etmek gerekirse; asla ama asla penyeler, örgü kazaklar, hırkalar, sarkık elbiseler, daracık geyikli taytlar ve parmak arası terlikler değil! Giyim ve kuşamımızı tercih ederken kesinlikle fiziksel özelliklerimize, kişiliğimize, sosyal ve profesyonel statümüze göre seçimler yapmalıyız. Sosyal ve profesyonel yaşamımıza uygun olarak seçeceğimiz giyim tarzı, renkler, modeller, aksesuarlar, duruşumuz, mimik ve jestlerimizle yaratacağımız imajımızın ötesinde bizim kişiliğimizi ve samimiyetimizi de çok daha net yansıtacağı ‘yerindelik ilkesinin’ gereği ayrıca önem taşımakta...



İçinde bulunduğumuz sektörler göre giyinmek de elbette önemli olan bir diğer gereklilik. Finans sektörü özellikle takım elbiseli çalışanları ve ciddi renklerin içinde olanları görmek ister. Yaratıcı firmalardan olan reklam, grafik, moda, tasarım, mimarlık, dekorasyon ve müzik sektörleri ise kıyafet konusunda çok daha esnekler denilebilir. Müşteriler ise her zaman takım elbiseli olan çalışanı severler... Çünkü onlar çok daha ciddi bir duruş peşindedir güven algısı adına. Takım elbise daha çok resmi veya yarı resmi ortam tercihidir. Kamusal alanın ise vazgeçilmezidir. Gün ortasında gerekli olan otorite ve güven yansıması için lacivert renk seçilmeli. Arkasında ise ikinci olarak da fume rengini söyleyebiliriz. Bir diğer anlatımla da antrasit. Önemli bir toplantıya ne zaman katılacak olursanız olun, takım elbise de gri seçilmesi tasvip edilemez ve unutmayalım ki takım elbisenin rengi açıldıkça, resmiyet ve ciddiyet de sürekli azalmaktadır. Siyah takım elbise ve beyaz gömlek tercihen gece etkinliklerinde kullanılmasına karşın, resmi giyimimizin vazgeçilmesi olarak her zaman da asaleti ifade eder bir durumdadır.

Gömleklerde çevreye etki ve sihirli dokunuş beyaz renk ile başlar. Karşı tarafa güven verir ve kişinin özgüvenini sergiler. Yine temizlik, paklık ve ciddiyette beyaz gömlek fark atar.

Beyazdan sonra ise iş dünyasında gömlek için açık maviyi görürüz. Onda da okyanussal rengi ile huzur algısı ön plana çıkar. Beyaz ve açık maviden sonra da; pastel renkler gömleklerimizde sıraya girmektedir. Pastel renkli gömleklerle beraber, resmiyetten yarı resmiye ve sosyal ortamlara doğru gidişler söz konusu olmaktadır ki işte buna da biz ‘renklerin yolculuğu ile algı yönetimi’ demekteyiz... İşin içine çizgi ve kare girmeye başlamışsa artık sosyal ortama geçiş olmuş demektir. Unutmayalım hele hele protokol çizgi ve kareyi hiç ama hiç kabul etmez. Dört derinin birbiri ile renk uyumu olmalıdır... Ayakkabı, çanta/cüzdan, kemer ve elbette deri kordonlu olan saatler. Takım elbiseler her zaman deri kordonlu saat isterler. Ayakkabılarda öncelikli tercih; ayakkabının üstü deri olmalı, altı kösele ve bağcıklı olmalıdır. Mümkünse kaba ve tokalı ayakkabılardan uzak durmalıdır. Lacivert bir takım elbisenin altına da eğer varsa öncelikle lacivert ayakkabı olmalıdır. Yine eğer iddialı bir tarzınız varsa bordo ayakkabı da çok şık durabilir; ancak kamusal alan protokolü bordo rengi kaldırmaz. Yarı resmi ortamlarda ise bu renklerle tercih edilebilir. Ayakkabılarda kahverenginin tonları ise her zaman tercih edilebilir. Protokol hariç! İşte bir sihirli dokunuş daha: “Süs mendilleri.” Erkek giyimi hiç vazgeçmemeli süs mendillerinden. Hatta süs mendilini sürekli hale bile

Eminiz kahvesini
Buket ikolata'sız
içmeyi tercih etmezdi...

amlaraltı Mah. 6010 Sk. No: 2 Denizli • (258) 211 44 23 • / [İ](#) [T](#) [F](#) /buketcikolata

Buket
Çikolata...

getiriniz lütfen. Takım elbiselerde kesinlikle süs mendillerimiz ve kol düğmelerinizde olmalı demekteyiz. Bunlar da şık olmanın küçük 2 püf noktası olarak bize yardımcı olurlar. Bildiğiniz gibi; kalite ayrıntıda gizlidir. O zaman siz de fark yaratmalısınız. Takım elbiselerin yanında, serbest giyimlerde de -Business Casual veya Smart Casual dahi tercih etseniz- süs mendilinden ve kol düğmelerinizden vazgeçmeyin.

Hafta sonunda rahat giyinmek istiyorsunuz; ancak şık olmak da vazgeçilmez şartımız. Çünkü kendinize olan saygımız var. O zaman yapılması gereken ise; giyilen 'bluejean'ın üzerine blazer ceketimiz de olmalı. İçerisine de uçuk mavi bir gömlek. İşte şimdi sihirli dokunuş ile de bu kıyafeti parlatmak isterseniz, cebine açık mavi veya mavili ve lacivertli bir süs mendilini de göz kırpar şekilde ceketin sol üst cebine yerleştirmelisiniz. Eminim kol düğmenizin de mavi veya ayakkabılarınız kahverenginin tonlarında ise kahve tonlarında tercih edilmesini de göz ardı etmezsiniz. Bu arada kemer ve ayakkabı uyumuna da burada dikkatleri bir kere daha çekmek isterim. Kahverengi tonlarında deri kordonlu saatiniz de bu kıyafetinizin içine vazgeçilmez bir zarafetle aksesuar olarak yerini alacaktır. Bu kombin için kahve yerine ayakkabı, kemer ve saat rengi olarak lacivert de harika olur.

İş dünyasında son zamanlarda kıyafet bakımından "serbest cumalar" da söz konusu olmaya başlamakta. İş verimi açısından özel sektör bunu önemsiyor. Bunu da hemen "Silikon Vadisi'ne" bağlayıp, sonra da yırtık-pırtık kotlar, spor ayakkabılar, bakımlı kirli sakalı dahi bakımsız hale getirenler ve ağzı burnu bir yerlere giden penye tişörtler tercih edenler diye abartan çalışanlar, işte şimdi de burada size seslenmek istiyorum. Silikon Vadisi'nin bile bir özeni olsun lütfen, değil mi? Tamam müşteri ile yüz yüze gelmiyorsunuz. Masa başında, ofis arkasında duruyorsunuz ve "Benim işim bu ve ben özgün tasarımcıyım" diyorsunuz ama buna sarılıp iyice de abartmamakta fayda var. Bırakın lütfen sokak modasını. Çünkü siz çalışansınız ve bunu da asla akıldan çıkarmamalısınız... Eğer siz kendinize önem vermezseniz, öncelikle müşteriler, ardından da işverenler size önem vermeyi keserler...

Hanımefendiler sizleri de unutmadık hiç merak etmeyin. Çiçekli, böcekli, karışık desenli, kocaman kare içinde geometrik uçuşu göz yoran kıyafetler ile nereye gidiliyor acaba? File veya incili taşlı ve desenli çoraplar ile eminim iş görüşmelerine ve toplantılara gitmiyorsunuz, değil mi? Bunlar bir partiye ya da bir arkadaş buluşmasına giderken elbette giyilebilir ama iş görüşmelerinde asla... Peki ya feminen giyim ve seksüalite çağrıştırmadan kıyafetlere özen göster-



meye ne dersiniz? Çünkü iş kültürü bunlara şiddetle karşı çıkar. Hatta etek boylarınıza dahi karışır. O nedenle de bunlara çok dikkat ve özen göstermeliyiz, değil mi? Hanımefendiler; çok resmi giyinmenizi gerektirmeyen yarı resmi ortamlar ve yaz ayları dahi, pastel ve düz renkler öncelikle tercih edilmeli. Unutulmamalı ki; ne kadar düz o kadar şık. Ne kadar şık bir o kadar da asil...

Ciddi bir iş kolunda çalışıyor ve önemli bir toplantınız veya iş görüşmeniz varsa, asla leopar desenli kıyafetler tercih edilmemeli... Günlük alınmış duş ve özenli ama abartıdan uzak olan bakımlı saçlar ve hafif makyaj tercih edilmeli. Resmi giyim topuz, yarı resmi ise abartıdan uzak uygun taranmış bakımlı saçlar olmalı...



Profesyonel iş yaşamında açık ayakkabıdan hep uzak durmalı. Kuşmaş pantolon veya takım elbise altına da açık ayakkabı hiç giyilmemeli. Yarı resmi ortamda etek elbise altına en fazla arkası açık ayakkabı olabilir; ancak protokol bunu dahi kabul etmez. Sandalet ve terlik ise elbette akıldan bile geçirilmemeli...

Açık ayakkabı çorapla, kapalı ayakkabı ise çorapsız giyilmemeli. Yemekli bir toplantı veya iş görüşmesine katılmıyor ise yemek masasına çanta, cüzdan, gözlük ve anahtarlıklar konulmamalı. Çünkü orasının sadece yemek masası olduğu asla unutulmamalı!



Yemekli iş toplantılarında kürdan kutusu masada olsa dahi, kürdan kullanımı kesinlikle orada yapılmamalı. Masada kürdan kullanımı görgüsüzlüğün göstergesi bir durum olduğu da akıldan çıkarılmamalı. Elinde kürdan ile dolaşanlar konusuna da hiç girmiyoruz!

Profesyonel iş kültüründe kişisel ve kurumsal imaja zarar veren çikletiniz ve kabuklu yiyeceğinizden kesinlikle uzak durmalıyız... Bunlar evimizin dışında bizlere yasak! Aksi durumun olması ise kesinlikle ciddi anlamda imaj kırıcılar arasında yer almaktadır.

Kısacası ne giyerseniz giyin ama asla özgüveninizi de her zaman üzerinize giymeyi ihmal etmeyiniz. İyi giyinmek ise kendimize olan özgüveni de artıran önemli bir etken. Alınan duş, özenli giyim ve omuzlarımızın dik duruşu net bir biçimde olumlu anlamda karşımıza da yansır. İş ortamı veya toplantıda karşımızda birisi ile konuşurken eller cepte olmamalı. Eller kemer hizası altına düşürülmemeli! Özenli giyim ile ilgili; bir lady&gentleman her zaman şık olmalı. Bazen "Ofise sadece uğrayıp, e-maillerime bakacağım. Sonrasında da hemen çıkacağım. Bugün hiçbir işim ve önemli görüşmem yok" dediğimiz olur veya "Bugün sıradan bir gün

kiyafetime özen göstermesem." de olur dediğimiz günler... Ah o günler yok mudur o günler... İşte o günlerde genelde hiç görmeyeceğimiz kişileri görürüz veya karşılaşıyoruz. Sobelendiğimiz bu anlar için de hep ah keşke dememek için, kesintisiz bir şekilde kendimize özen göstermemiz gerekli...

Ve bir son daha söylememiz gerekirse; yüzümüzdeki tebessüm ile karşılaştığımız herkese ama herkese selam vermeyi de ihmal etmemeliyiz... İletişime sihirli dokunuş!

Ayrıca nezaket her kapıyı açan sihirli bir anahtardır. Bu yöntemi yaşama şekli haline getiren kişiler, ilişkilerinde her zaman başarı sağlar. Hayatınızın kapısını sizsiniz. Unutmayınız ki; dümen sizin elinizde... Tüm detayları bilen ve nezaketle uygulayan kişilerle yolculuk çok daha keyifli, bilmeyenler ile ise çok daha kolaydır. İnanın bu incelikler toplumda bizi bir adım öne çıkarmakla kalmayacak, tüm asaleti ile ortaya koyacaktır! İyi yolculuklar...

ZARAFETLE EFENDİM!



YASEMİN TECİMER
Protokol Danışmanı

GARDENYA TEKSTİL SHIKKA İLE DEĞER YARATIYOR

1999 yılında Denizli’de İlker Başkaya ve Mukaddes Başkaya’nın girişimiyle, bir ofis bile olmadan sadece bir bilgisayar yatırımıyla başlayan bir serüven Gardenya Tekstil.. Tasarım, Ar-Ge, tedarik ve üretim alanlarında müşterilerine paket çözümler sağlayan firma, sürekli değişen ve gelişen bir yapıya sahip iş dünyasının beklentilerini üst düzey bir performansla karşılıyor, uluslararası arenadaki yerini her geçen sene daha da güçlendirerek bir üst konuma taşıyor... Avrupa, Kanada, Avustralya, Amerika pazarlarında tanınmış marka, mağaza grupları ve toptancılara hizmet veren Gardenya; yaratıcı, dinamik ekibi, sektördeki tecrübesi ve müşteri odaklı yapısı ile sektöründe vazgeçilmez bir iş ortağı... Gardenya “İnovasyon ve Markalaşma” konusunda da sektörde daima öncü olmuş ve birçok başarıya imza atmış. En önemli başarı şüphesiz yükselen değer SHIKKA!

Shikka’nın mimarı Mukaddes Başkaya ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Denizli Anadolu Lisesi ilk mezunlarından ve Ege Peyzaj Mimarlık mezunu olan, iyi derecede İngilizce bilen Mukaddes Hanım, üniversiteden sonra iş başvuru sürecinin kendisi için dönüm noktası olduğunu belirtiyor. Ya mezun olduğu bölümle ilgili bir iş ya da tekstil sektörü... Tekstil sektörünü tercih etmiş, azimli, çalışkan ve disiplinli karakter yapısı kendisini bu sektörde önemli konumlara getirmiş.

Gardenya Tekstil ve sektörün durumundan bahseder misiniz? Beklentileriniz, öngörüleriniz nelerdir?

Gardenya Tekstil 1999 yılında kurulmuş olan bir dış ticaret şirkettir. Özellikle Avrupa başta olmak üzere, Amerika, Avustralya, gibi ülkelerde ağırlıklı olarak mağazalar zinciri olan firmaların Denizli başta olmak üzere, İzmir, Bursa, İstanbul gibi şehirlerde ürün tedarikçisi ve her türlü üretim organizasyonunu yapmakta olan bir şirkettir. Özellikle ihracatının büyük bir çoğunluğunun euro bölgeleri olduğu ve girdilerinin de çoğunun Türk lirası ve Amerikan doları olduğu düşünüldüğünde 2015 yılının tekstil sektörü için zor bir yıl olacağını; ancak önümüzdeki yıllar için yine de tekstilin büyüyeceğini Türkiye’nin en güçlü üretim ülkelerinden birisi olmaya devam edeceğini düşünüyorum. Gardenya Tekstil olarak da bu büyümenin içerisinde hem aynı firmalarla mevcut iş potansiyelimizi artırarak, ürün gamını genişleterek hem de Shikka Resortwear ve Shikka Loungewear markamızın dış pazarda satış ağını genişleterek sektördeki gücümüzü artırmayı hedefliyoruz.

Rakamlarla değerlendirmek gerekirse 2014 yılı nasıl geçti? 2015 beklentileriniz nelerdir?

2014’te bir önceki yıla göre ihracat rakamlarımızda yüzde 15’lik bir artış oldu. İç piyasa ise bizim için markamızla birlikte başladı ve 2014’te ciromuzdaki payı yüzde 3 oldu. 2015 yılında ihracatımızda 2014’e göre yüzde 10’luk bir artış hedefliyoruz. Özellikle markamızın ihracatını büyütmek ve Amerika başta olmak üzere farklı ülkelerde satış kanalları oluşturarak mağazalarda, showroamlarda yerini almasını sağlamak istiyoruz.



Shikka'dan bahsedelim isterseniz...

Shikka markası hazır giyim ve ev tekstili sektöründe niş bir pazarda konumlanıyor. Konforumuzun vazgeçilmez olduğu ev halleri ve tatil anlarında da şıklığı, kaliteyi ve fonksiyonelliği ön planda tutan yenilikçi ürünleri ile ön plana çıkıyor. İlkbahar-yaz ve sonbahar-kış olmak üzere senede 2 koleksiyon yaratan Shikka, tasarımdan, üretime, pazarlamadan, iletişime kadar her aşamada profesyonel bir ekip ile çalışıyor. Shikka ürünleri Kanada, Güney Amerika, Güney Fransa, İtalya, Yunanistan, Makedonya, Romanya, Bulgaristan, Lübnan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki satış noktalarımızla dış pazarda tüketicilerimizle buluşuyor.



İnovasyona oldukça önem verdiğinizi görüyoruz. İnovasyonla ilgili düşünceleriniz nelerdir?

İnovasyon firma kültürü haline getirilip benimsendiğinde şirketlere ticari başarı, uluslararası bilinirlik ve sürdürülebilir büyümenin yanı sıra organizasyonda hız, iş birliği kültürü, kaliteli istihdam, yönetim becerileri, risk alabilme potansiyeli ve hepsinden önemlisi her aşamada yaratıcı düşünme vizyonu sağlar. Organizasyonda her sürecin nasıl daha iyi yapılabileceğini sorgulatan bir düşünce sistemine zorlar ki bu da sonunda başarıyı getirir.

Öncelikle tebrik ediyoruz. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından geliştirilen İnovaLİG – İnovasyon Liderleri programında gerçekleştirdiği “İnovasyon, Ar-Ge, Marka ve Tasarım”yatırımları ile “Olanak Sağlayan Etmenler” kategorisinde son on firma arasında yer aldınız. İnovaLİG sürecinden bahsedebilir misiniz?

Birçok farklı sektörden, birçok lider firmanın katıldığı elemeler arasında son on firma arasında kalmak bizim için çok büyük bir gurur kaynağı ve doğru yolda olduğumuzun bir ispatı oldu. Gardenya Tekstil olarak marka, tasarım ve yeniliğe yatırım yapmak öncelikli hedeflerimizden. Bu doğrultuda yarattığımız Shikka markası hem iş modeli olarak hem de hitap ettiği pazar ve ürün segmenti olarak bizim inovasyon projesimizi oluşturuyor. Niş bir pazar olan lounge ve resort alanları için yepyeni temalarda kurgulanan giyim ve aksesuar paletlerinden oluşan Shikka markası ve koleksiyonları inovatif bir proje olarak doğdu. Alanında uzman tasarımcılar, iletişimciler, Ar-Ge ve üretim ekipleri ile çalıştığımız markamızın her sezon yeni bir heyecanla büyüyor olduğunu görmek bizler için çok sevindirici. Paris, Moskova, NewYork, Cannes gibi şehirlerde katıldığımız moda şov ve fuarlarında da aldığımız geri bildirimler Shikka'nın ürün ve marka alanlarında değer yaratan, farklılık ortaya koyan yaratıcı ve yenilikçi yapısını destekliyor.



ARA GÜLER

Ben fotoğrafçı değilim, foto muhabiriyim diyor Ara Güler kendinden bahsederken... 1928 yılında İstanbul'da başladı hayatı. Getronagan Ermeni Lisesi'nden 1951 yılında mezun oldu. Lisedeyken film stüdyolarında, çocukken çok etkilendiği sinemacılığın her dalında çalıştı. Muhsin Ertuğrul'un yanında tiyatro ve oyunculuk eğitimi almayı başlandı. Rejisör veya oyun yazarı olmayı hedefliyordu. 1950 yılında Yeni İstanbul Gazetesi'nde gazeteciliğe başladı. Aynı tarihlerde Ermenice gazete ve edebiyat dergilerinde öyküleri yayınlandı. Bir yandan da İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne devam ediyordu; ancak fotoğrafçı ve gazeteci olmaya karar vermişti.

1958 yılında Time-Life, Paris-Match ve Der Stern dergilerinin yakın doğu foto muhabirliği görevlerini üstlendi. 1961 yılında askerlik görevini tamamladı ve Hayat Dergisi'nde fotoğraf bölümü şefi olarak çalışmaya başladı. Aynı tarihlerde Henri Cartier Bresson ile tanışarak Paris Magnum Ajansı'na katıldı ve İngiltere'de yayınlanan Photography Annual antolojisi onu dünyanın en iyi yedi fotoğrafçısından biri olarak gösterdi. Yine o yılda ASMP'ye (Amerikan Dergi Fotoğrafçıları Derneği) kabul edildi ve bu kuruluşun Türkiye'den tek üyesi oldu. 1962 yılında Almanya'da çok az fotoğrafçıya verilen "émaster of Leica" unvanını kazandı. 1964 yılında Mariana Noris'in

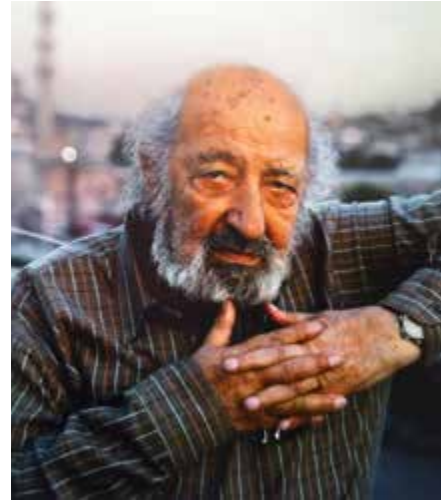
ABD'de basılan Young Turkey adlı yapıtında fotoğrafları kullanıldı. 1967 yılında Japonya'da çıkan Photography of the World antolojisiinde Richard Avedon ile birlikte bir dizi fotoğrafı yayınlandı. Kanada'da açılan İnsanların Dünyasına Bakışlar sergisinde, 1968 yılında New York Modern Sanatlar Galerisi'nde düzenlenen Renkli Fotoğrafın On Ustası adlı sergide aynı yıl Almanya'da, Köln'de Fotokina Fuarı'nda yapıtları sergilendi. 1970 yılında Türkiye adındaki fotoğraf albümü Almanya'da yayımlandı. Sanat ve Sanat Tarihi konularındaki fotoğrafları ABD'de Time-Life, Horizon ve Newsweek kitap bölümlerince ve İsviçre'de Skira Yayınevi tarafından kullanıldı. 1971 yılında Lord Kinross'un Hagia-Sophia (Ayasofya) kitabının fotoğraflarını çekti. Yine Skira Yayınevi'nce Picasso'nun 90. yaş günü için yayınlanan Picasso Metamorphose et Unite adlı kitap için Picasso'nun foto-röportajını yaptı. 1972 yılında Paris Ulusal Kitaplık'ta sergisi açıldı. 1975 yılında ABD'ye davet edildi ve birçok ünlü Amerikalı'nın fotoğraflarını çektikten sonra Yaratıcı Amerikalılar adlı sergisini dünyanın birçok kentinde sergiledi. Aynı yıl Yavuz Zırlıslı'nın sökülmesini konu alan Kahramanın Sonu belgesel filmini çekti.





1979'da Türkiye Gazeteciler Cemiyeti'nin foto muhabirliği dalındaki birincilik ödülünü aldı. 1980'de fotoğraflarının bir kısmı Karacan Yayıncılık tarafından kitap haline getirildi. 1986'da Hürriyet Vakfı'nca basılan, Prof. Abdullah Kuran'ın yazdığı Mimar Sinan kitabını fotoğrafladı. Bu kitap 1987'de Institute of Turkish Studies tarafından İngilizce olarak yayınlandı. 1989'da Hil Yayınları Ara Güler'in Sinemacıları kitabını yayınladı. Yıllarca üstünde çalıştığı Mimar Sinan yapıtlarının fotoğrafları, 1992'de Fransa'da Edition Arthaud, ABD ve İngiltere'de Thomas and Hudson, Singapur'da Archipelago Press tarafından Turkish Stylebaşlığıyla, Fransa'da ise Albin Michel Yayınevi tarafından Demeures Ottomanes

de Turquie adıyla yayınlandı. Dünya Şirketler Grubu 1994'te Eski İstanbul Anıları, 1995'te Yitirilmiş Renkler kitabını yayınladı. Ana Yayıncılık ise 1994'te Bir Devir Böyle Geçti, Kalanlara Selam Olsun ve 1995'te Yüzlerinde Yeryüzü adlı kitapları yayınladı. 2000'li yıllara geldiğimizde ise Ara Güler ödül koleksiyonuna yenilerini eklemeye devam edecekti. 2000 yılında Fransa Légion d'honneur nişanı, 2004 yılında Yıldız Üniversitesi Fahri Doktora unvanı, 2005'te Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Kültür Sanat Büyük Ödülü, 2008'de İstanbul Turizm Özel Ödülü ve 2011'de Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü'nü aldı.





Ara Güler'in fotoğraflarının büyük bir bölümü Fransa, ABD ve Almanya'da çeşitli müzelerde sergilenmektedir. Fotoğraflarında Leica makinasını kullanmıştır. Fotoğrafın sanat dalı olmadığını düşünmektedir.

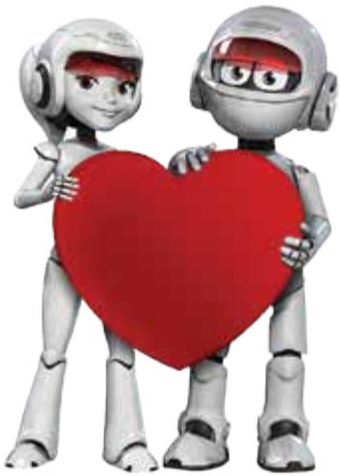
Gazeteci Nezih Tavlâş'ın, fotoğrafın efsane ismi Ara Güler'in hayatını anlattığı Foto Muhabiri adlı 343 sayfalık kitapta Ara Güler'in doğduğu günden bugüne kadar tanık olduğu olaylar kronolojik bir sırayla anlatılırken bir yandan da Türkiye'nin 80 yıllık tarihi yer alıyor. Kitabın sonunda Ara Güler ile yapılan bir nehir söyleşi ve aile albümünden fotoğraflar yer alıyor. Ara Güler, İsmet İnönü, Winston Churchill, Indira Gandhi, John Berger, Bertrand Russell, Bill Brandt, Alfred Hitchcock, Ansel Adams, Imogen Cunningham, Salvador

Dali, Maria Callas, Fikret Mualla, Picasso gibi birçok ünlü ismi fotoğraflamıştır. Bunlardan en popülerleri hiçbir fotoğrafçıya poz vermeyen Picasso röportajıdır. Ara Güler'in kitapları: Fotoğraflar, Ara Güler'in Sinemacıları, Sinan, Architect of Soliman the Magnificent, Living in Turkey, Eski İstanbul Anıları, Bir Devir Böyle Geçti, Kalanlara Selam Olsun, Yitirilmiş Renkler, Yüzlerinde Yeryüzü, Ara Güler'e Saygı, Babilden Sonra Yaşayacağız, İstanbul des Djinns, Yeryüzünde Yedi İz, 100 Yüz, Retrospektif – 50 Yıl Fotojurnalizm, Ara Güler, Ara'dan Yetmişyedi Yıl Geçti, Beyaz Güvercinli Adam...

Ara Güler fotoğraf çekmeye devam ediyor...



GÜVENİLİR
HİZMET



CANER
Ticaret

2. Ticari Yol No: 61 DENİZLİ 0 258 261 14 17

www.canerticaret.net



DENİZLİ'NİN "NECATİ VE SAYKOLARI" /

35-36

Tek tek kendinizi tanıtır mısınız?

(N) Benim adım Necati KARADAYI. Grubun vokalistiyim. Çocukluğumdan beri müzikle iç içeyim. Bu da müzisyen bir aileden aldığım genlerle alakalı bir durum. Çok uzun yıllardır sahne sanatlarıyla uğraştım ve en nihayetinde bu güzel grubun oluşmasında büyük bir rol oynadım.

(A) Benim adım Alper KAYMAN. Grupta elektro gitar çalıyorum. Ben de Necati gibi müzik tabanlı bir ailede yetiştim. Pamukkale Üniversitesi Müzik Öğretmenliği'nden mezun olduktan sonra saykolar projesinin gelişmesinde önemli bir rol aldım ve halen bu ekipte uzun yıllar bu misyonu taşıyacağımı düşünüyorum.

(B) Benim adım Barış ŞANLISOY. Grubun bass gitaristiyim. Ben de grup arkadaşlarım gibi uzun yıllardır çeşitli müzikal projelerde görev aldım ve aynı zamanda eğitimcim. Müzik hayatıma farklı enstrümanlarla başlamış olsam da saykolar ekibine bass gitarist olarak katıldım bu şekilde kendimi geliştirdim.

(S) Benim adım Serhat ERGÜR. Grupta davuldan sorumluyum. Ben de çok genç yaşlarda müzik hayatına katıldım. Birçok farklı grupta ve farklı tarzlarda davul çaldım. Diyebilirim ki müzikal anlamda en çok bu projede ilerledim ve yaptığımız bu farklı tarzla da daha çok yol kat edeceğimizi düşünüyorum.



Grup kurma fikri kimden çıktı?

(N) Aslına bakarsanız her şey spontane gelişti. Bizler bu piyasada zaten değişik platformlarda sahne alan müzisyenlerdik ve birbirimizi zamanla bir mıknaş gibi çektik. Ama temelini inceleyecek olursak bu Alper ve benim daha çok başlamasına ön ayak olduğumuz bir proje diyebiliriz.



Sonra sizler nasıl dahil oldunuz?

(A) Ben ve Necati ilk başlarda birlikte katıldığımız sahnelerde bu oluşumun sinyallerini veriyorduk. Yaptığımız enerjik performansları sürekli hale getirdik ve saykoların temelini attık.

(B) Ben gruba ilk başta davulla başladım. Necati'yle tanışmadan önce Alper'le birlikte götürdüğümüz bir grubumuz vardı. Fakat bizim için de bu proje hızlı ilerleyince kendi grup çalışmamız rafa kalktı. Halen de orada duruyor ☺

(S) Ben gruba en son katılan üyeyim. Gruba katılana kadar hem Barış'la olsun hem Alper'le olsun değişik organizasyonlarda bir araya geliyorduk. Grubun alması gereken şekli tamamlayacağımı da bir araya geldiğimiz bu etkinliklerde kararlaştırdık ve bu fikir birliğini güncel hayata geçirerek saykoların en son halini oluşturduk.



Albümden bahseder misiniz biraz?

(N) Bu albüm Necati ve Saykolar olarak yaptığımız interaktif performansın bir sunumudur. Daha çok enerjik hallerimizin muhtevasında olduğu parçalardan oluşmakta. Albümde 6 adet parça var ve hepsinin söz ve müziği bana, düzenlemesi Saykolar'a ait. Bu sayıda parça içeren bir albümün dinleyici açısından daha iyi tüketileceğini düşünüyorum şahsen. Hem zaten bununla ilgili editör ve yapımcılardan çok olumlu tepkiler de aldık. Umarım ikinci albümde de bu güzel ambiyansı devam ettiririz.

Konserlere çıkıyor musunuz ve nerelerde konser verdiniz?

(S) Uzun süredir yurdun bir çok bölgesinde sayısız konser verdik. Özellikle büyük şehirlerde ve konser anlamında pek gidilmeyen kentlerde daha çok aranan grup olduk. İsim vermek gerekirse bu tempoda "Hayal Kahvesi" zincirlerinin bizim için önemli bir yeri var. Bunun gibi bulunduğu bölgelerde isim yapmış bir çok performans sahnesinde başarıyla sahne aldık ve almaya devam edeceğiz.

Tarzınızdan da bahseder misiniz?

(A) Bu tarzın yazılı bir açıklaması yok ama biz buna en yakın tabir olarak "etnik Anadolu rock" diyoruz. Sahne performansını tarzımızla bir bütün halinde servis ettiğimizde bu daha çok interaktif bir görsel performansa dönüyor. Bu performansı da olabildiğince enerjimizle harmanlıyoruz.

İsteyenler albüme nereden ulaşabilirler?

(B) Bizi seven ve takip eden tüm arkadaşlarımız albümümüzü Türkiye’deki tüm D&R şubelerinden alabilirler ama yoğun sirkülasyon nedeniyle bazen şubelere gelen albüm kısa sürede tüketiliyor. Bu yüzden bulamayan dostlarımız sipariş yoluyla tekrar albümü getirebilirler. Bir diğer yol ise dijital platformlardan indirmek. Bunun için de iTunes ve TTNET MÜZİK gibi alanlara göz atmaları yeter.



Mesut Yar programına sizi konuk etti. Program sonrasında hayatınızda neler değişti?

Elbette ki bizim açımızdan bu performansın görsel bir platformda yayınlanması kayda değer bir ivmeye sebep oldu. Bu tarz yapımlar bizi izleme fırsatı bulamayanlar için çok önemli bir değere sahip. Tabi her şeyden önce programın içeriğinin de tarzımıza uygun olması gerekiyordu. Bu bağlamda bize bu fırsatı sunan Mesut Yar ve ekibine çok teşekkür ederiz.

Cem Yılmaz ile düetiniz çok konuşuldu. Nasıl gelişti biraz bahseder misiniz?

Uzun süredir birçok mekanda sürekli konser veriyoruz ve mutlaka bu organizasyonlara tanınmış bir sima geliyor. Cem Yılmaz’ı ve dostlarını Bodrum konserimizde ağırlama şansımız oldu. Zaten eğlenceli geçen sahnemize misafir olmaması mümkün değildi. Kendisini davet ettik ve bu unutulmaz performansı sergiledik. Umarım yolumuz başka projelerde de kesişir.

Türkiye Gençlik Ödülleri kapsamında “En İyi Çıkış Yapan Sanatçı” ödülüne aday gösterildiniz. Bize biraz bu konudan bahseder misiniz?

Aslında bakarsanız bizim için de sürpriz oldu. Biz bir müzik grubu olarak anılmayı daha doğru buluyoruz. Bu şekilde bir oylamaya grup olarak dahil olmak bize daha uygun. Bizim aday gösterildiğimiz bu ankette ise ne yaptığımız tarzda ne de oluşumda bir aday listesi olmadığından açıkçası pek de müdahil olmayı doğru bulmadık.

Gelecek planlarınız nedir?

(N) Grup olarak bu sektörde farklı bir boşluğu dolduracağımızı düşünüyorum. Hepimizin şu anki gelecek planında da bu grubu hak ettiği yere taşımak ve bu anlamda ciddi kariyer yapmak var ama bireysel olarak soracak olursanız hepimizin aklında daha iyi ve nitelikli bir yaşam sürme hedefi var.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

(N) Bizler güncel anlamda müzik kirliliği yaşayan ülkemizde insanların özlediği yüzler ve sesler olmak için elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz. Bizi dinleyen ve dinleten herkese sonsuz teşekkürler...

NCTVSYKLR.





ÇINARMÜZİK

www.cinarmuzik.com

*"Yaşam sürdüğü sürece
çalınacak bir ezgi hep vardır."*



YAMAHA

Ibanez



BOSS

Marshall

D'Addario

CASIO

Fender

CH

ARVEL

KAWAI

THE FUTURE OF THE PIANO

M-AUDIO

Roland

Jackson
guitars



0258 263 60 31

2014'ten Başarı Öyküleri

Milattan önce 400'lü yıllarda, bu topraklarda yaşamış olan Herakleitos'un liseden beri kulaklarımıza çalınan ünlü deyişini hepimiz biliriz; "Değişmeyen tek şey, değişimin kendisidir." Bu deyiş, kısacık insan hayatına da baksak, toplumsal dönemlere de baksak bize doğruluğunu kanıtlar, her seferinde de yeniden şaşırtarak. Bazı dönemlerde ise değişim ivmesini durağana, hızını minimuma indirir ve sanki sabrımızı test eder. 2014, tam da hiçbir şeyin ilerlemediğini, oldukça popüler bir 'Uykusuz' karikatüründe olduğu gibi "düñün aynısı"nı yaşadığımızı düşündüğümüz bir yıld. Yalnızca Türkiye'de değil, tüm dünyada siyasi ve ekonomik krizlerin aynı önceki yıllarda olduğu gibi devam ettiği, konvansiyonel medyanın pastadaki payını dijital medya ile paylaşması dolayısıyla gündemin baş döndürücü bir hızda değiştiği bu yılda da bize biraz olsun rahatlama hissi sağlayan, ruh sağlığını korumamıza ve tüm öngörülmemiş engellere rağmen yolumuza devam edebilmemize olanak tanıyan, yine sanat oldu. Bir doğal felaket veya toplumca bizi üzen talihsiz bir olay olduğunda müzik dinlemek, konsere gitmek veya tiyatro

izlemek gibi etkinliklerin 'ayıp' ve 'saygısızlık' olarak nitelendirilmesi, Antik Yunan döneminde bile insanları iyileştirmek için kullanılan görsel ve duysal sanatın, ne yazık ki hala ülkemizde bir ihtiyaç olarak görülmediğini gösteriyor. Neyse ki "Sanatsız kalan bir milletin, hayat damarlarından biri kopmuş demektir" noktasına henüz varmadık. Bunun en büyük etkenlerinden biri ise, bir önceki paragrafta bahsettiğim olgu; dijital medya. 2014'ün en dikkat çeken müzisyenleri, en çok dilimize dolanan şarkılar, en çok izlediğimiz ve üzerine konuştuğumuz müzik klipleri gibi listeler; YouTube, Twitter, Facebook ve Türkiye pazarına yeni katılan Spotify ve iTunes gibi devler sayesinde yabancı ağırlıklı olarak sıralandı. Yabancı sınırlamasının müzikte de kalktığı 2014 Türkiye'sinde online olarak en çok dinlenen şarkının Avustralyalı sanatçı SIA'dan Chandelier olduğunu göz önünde bulundurursak, Türkçe işler için yavandan hallice geçen bu yılda yukarıdaki dijital medya kanallarının ülkemizde yarattığı etkiyi daha iyi anlayabiliriz.

Az sonra okuyacağınız müzisyen ve gruplar, bu kanallardan ülkemizde ve uluslararası alanda hem iyi reaksiyon alan, hem de iyi eserler ortaya koyan seçmelerdir.



Pharrell Williams — G I R L

2014'ü belki farkındaydık, belki de değildik; ancak bu müzik adamının şarkılarını dinleyerek geçirdik. Sanatçının hem prodüktörlüğünü yaptığı ve hem de konuk şarkıcı olarak yer aldığı 2013 yapımı Daft Punk albümü Random Access Memories'in etkileri 2014'te de azalmadı. Bu albüm ile 'Yılın Albümü', albümde bulunan Get Lucky adlı şarkı ile 'Yılın Kaydı' dallarında Grammy ödüllerini rafına taşıyan sanatçı, 2014'ün üçüncü Grammy'sini ise 'Yılın Prodüktörü' olarak kazandı. 2014 Grammy'lerinde 'Yılın Kaydı' dalında Robin Thicke ile düet yaptığı bir başka hit Blurred Lines da aday gösterilince kendi ile yarışmak gibi ilginç bir durumun ortaya çıkmasına sebep olan Williams, 2014'teki ödül avcılığını son birkaç yılın en çok dikkat çeken İngiliz akustik pop sanatçılarından Ed Sheeran'a Sing şarkısında yaptığı prodüktörlükle, MTV Video Music Awards 'En İyi Klip' dalında ödül kazanarak tamamladı.

Pharrell Williams'ın, 2015'te ödüller kazandıracağı şimdiden öngörülebilir ikinci solo albümü G I R L ise 3 Mart 2014'te yayınlandı. Geçtiğimiz yaz aylarında Türkiye'de en çok dinlenen şarkılardan biri olan, aynı zamanda Despicable Me 2'nin film müziği olarak kullanılan Happy ve Justin Timberlake ile yaptığı Brand New düeti bu albümün en dikkat çekici iki şarkısı oldu. Hem solo işlerinde, hem de prodüktörlük yaptığı şarkılarda Michael Jackson, Stevie Wonder ve Marvin Gaye etkileri kulaklara çalınan Pharrell Williams, kendini farklı jenerasyonlara olduğu kadar farklı kültürlerle de sevdirebildiğini çoktan kanıtladı. Bu sevginin en büyük göstergelerinden biri de, İstanbul'un başı çektiği dünyanın farklı kentlerinden yüzlerce Pharrell Williams hayranının, Happy için onlarca YouTube videosu çekmesi, ve üstelik bu videoların Çok İzlenenler Listesi'nde de uzun süre yerlerini korumaları olsa gerek.





Foo Fighters – Sonic Highways

Foo Fighters'ın yakaladığı başarıyı tam anlamıyla kavrayabilmek için hiç şüphesiz ki Nirvana'dan başlamak gerekir. 90'lı yılların başlarının ikonik grubu olan Nirvana'ya dünya çapında başarı getiren albümü Nevermind (1991) yayınlandığında henüz 22 yaşında toy bir davulcu olan Dave Grohl, Nirvana'nın kurucusu ve söz yazarı Kurt Cobain'in 1994 yılında hayatına son vermesi ile bu rüyadan bir süreligine uyanmak durumunda kaldı. Ancak kısa süreli bir buhranın ardından Foo Fighters'ı kuran ve bu grupla sayısız başarı elde eden Grohl, müziğe olan bağlılığı, inatçılığı ve elbette doğru insanlarla bir arada bulunabilme yeteneği sayesinde, 1991'den bu yana hala sanatla ilgilenen insanlar için ilham kaynağı olmaya devam ediyor.



Foo Fighters kurulduğu 1994 yılından bu yana, 21 yılda tam 10 defa Grammy Ödülleri'ne layık görüldü. 2011'de yayınladıkları Wasting Lights albümleri ile, aday gösterildikleri 6 kategorinin 5'inden Grammy ile dönerek inanılması güç bir başarıya imza attılar. Bu kilometre taşının hemen ardından yeni bir Foo Fighters albümü bekleyenler, Dave Grohl'un bambaşka bir projesi ile karşılaştılar. Elton John'dan, Johnny Cash'e, Neil Young'dan Red Hot Chili Peppers'a kadar tüm dünyada fenomen hale gelmiş birçok müzisyenin ve grubun albümlerini kaydettiği, yıpranmış duvar kağıtlarının, üzerlerinde asılı duran altın plak ödülleri sayesinde hala etkileyiciliğini koruduğu eski bir kayıt stüdyosu olan Sound City'nin belgeselini yapmak Dave Grohl'un bir sonraki büyük hamlesiydi. İlk gösterimi Sundance Festivali'nde yapılan, geçtiğimiz yıl da İstanbul Film Festivali'nde Türk sinemaseverler ile buluşan bu belgeselle birlikte, müzisyen Amerikan müziğinin köklerine inmeye başladı. 2014

yılına geldiğimizde ise, Dave Grohl, müziğin köklerine inmek, her farklı eyaletin Amerikan müziğine farklı bir katkı yaptığını göstermek ve bu farklılıkları kendi müziği ile birleştirebilmek emellerini Sound City'den bir adım ödeye taşımak istiyordu. İnternet başında True Detective, Girls, ve en önemlisi Game Of Thrones'u bizlerle buluşturan HBO kanalının 2014'te yayına sunduğu yepyeni dizisi, bir Foo Fighters albümüyü. Grubun farklı eyaletlere gitmesi, oradaki yerel müzisyenlerle söyleşiler gerçekleştirmesi ve o müzisyenlerle birer de şarkı kaydetmesi konseptine dayanan bu televizyon dizisi formatındaki albüm 17 Ekim'de televizyonlardaki, 10 Kasım'da da raflardaki yerini aldı. Grubun sekizinci stüdyo albümü olan Sonic Highways'in çekimleri, söyleşileri, konuk müzisyenlerle şarkı yazma süreçleri ve ses kayıtları New York, Washington, Los Angeles, California, Texas, Tennessee, Virginia ve Illinois gibi birbirinden oldukça farklı toplumsal atmosferlere sahip 8 eyalette tamamlandı. Böyle-

likle Sonic Highways; 8 şarkı için 8 farklı kent, 8 farklı düet ve 8 farklı hissiyat içeren, oldukça parlak bir fikir olarak 2014'te hafızalarımıza kazındı. Tabii, Avrupa medeniyetlerine ve Türkiye'ye nazaran oldukça kısa bir tarihsel hikayeye sahip olan Amerika'da müziğin köklerine inmek bu kadar etkileyici bir sonuç doğurabiliyorken, aynı şey bizim kıtamızda yapılsaydı kim bilir ne kadar daha harika bir işle karşılaştırdık, insan düşünmeden edemiyor.



AREL KORAY NALBANT
koray@veraistanbul.com

DENİZLİ'NİN KÖKLÜ ŞİRKETLERİNDEN **YONGA MOBİLYA**

Denizli'yi tüm dünyada mobilya sektöründe temsil eden, kentimizin en önemli mobilya şirketlerinden ve Türkiye'nin en büyük masif mobilya üreticisi olan Yonga Mobilya'yı ziyaret ettik. Yeşillikler içerisinde konumlanmış fabrikayı gördüğünüzde yüzde yüz meşe ağacından üretim yapan bir firmanın aynı zamanda ne kadar çevre dostu olabileceğini de anlayabiliyorsunuz. İdari binanın vitrinlerinde sergilenen çevre ödülleri de bu izlenimi kanıtlar nitelikte. İşletme turumuza ilk olarak showroomdan başladık. Meşe ağaçları, şık tasarımlar ve modern mekanik aksamlarla adeta yeniden hayat bulmuş. Hiçbir mağazada rastlamadığımız dolap tasarımları, masa dizaynları gerçekten etkileyiciydi.

Showroomdan sonra üretim birimlerine yöneldik. Aylık 350 metreküp civarı meşe işleyen bir fabrikanın açıkçası talaş ve tozla dolu kötü bir atmosferi vardır diye canlanmıştı gözümde; ancak hiç ummadığım kadar temiz ve düzenliydi. Fabrikada gözlemlediğimiz temizlik, düzen, verimlilik, Ar-Ge faaliyetleri ve doğaya karşı sorumlu yaklaşımlar Yonga Mobilya'nın dünya standartlarında bir fabrika olduğunu bize açıkça ifade ediyordu. Üretimde çıkan talaş tozlarından yakıt elde eden, meydana gelen atıkları geri dönüştüren, kullanılan suyu arıtıp yeniden kullanan, güneş enerjisinden yararlanmak için fabrika altyapısını güçlendiren bir fabrika düşünün...

İşletme turumuzun ardından Fabrika Müdürü Gökhan Sertdemir'in makamına geçiyoruz ve söyleşimize başlıyoruz...

-Gökhan Bey sizi tanıyabilir miyiz?

1977 Afyonkarahisar doğumluyum. Üniversite eğitimine 1995 yılında Pamukkale Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde başladım, 1999 yılında da mezun oldum. Mezuniyetimin akabinde teknik büro sorumlusu olarak Yonga Mobilya'da işe başladım. 2004 senesinden bu yana Fabrika Müdürlüğü görevini yürütmekteyim. Evliyim ve bir çocuk babasıyım.

-Yonga Mobilya'dan bahsedebilir misiniz?

Yonga Mobilya Almanya'da çalışan Türk işçiler iştirakiyle 1974 yılında kurulmuş ve %12'si Denizli İl Özel İdare'ye ait olmak üzere toplam 278 hissedarı bulunmaktadır. Kuruluşumuzdan 2001 yılına kadar ağırlıklı olarak otel dekorasyonu ile uğraşmış bir firmayız. Referanslarımız arasında Antalya Sheraton, Taksim The Marmara, Beyoğlu Richmond, Bodrum Sea Garden gibi önemli oteller bulunmaktadır. Bu süreçte Devlet Malzeme Ofisi ile de çalıştık. 2001 yılında ihracata başladıktan sonra gelişen süreçte tamamen ihracata yöneldik. 2013 yılı itibarıyla 75.000 adet mobilya üretebilme kapasitemiz mevcut. İşe başladığım yıllarda 40 çalışanımız varken şimdi 285 personelimizle üretimi gerçekleştiriyoruz.



YONGA MOBİLYA - LAMİNAT PARKE - MUTFAK AKSESUARLARI - DUVAR KAĞIDI - ANKASTRE - KAPAK ÇEŞİTLERİ

DALAMAN SHOWROOM AÇILDI

ANKASTRE



LAMİNAT PARKE



DUVAR KAĞITLARI



KAPAK ÇEŞİTLERİ



SHOWROOM:
Sümer Mh. 2451 Sk. No: 5/1 DENİZLİ
Tel : 0 258 251 05 17

MERKEZ:
Kirişhane Mah. 2257 Sokak No. 9 DENİZLİ
Tel : 0 258 268 05 17 – Faks : 0 258 268 64 58

İZMİR DEPO
Havaalanı Karşısı Görece, Menderes – İZMİR
Tel : 0 232 781 26 16 – Faks : 0 232 781 18 99

info@dalaman.com.tr

www.dalaman.com.tr

Yonga Mobilya İngiltere piyasasında Marks&Spencer'in en büyük mobilya tedarikçisidir. 10 yılı aşkın süredir M&S'a ürün vermekteyiz. İhracat bize birçok şey öğretti. Kalite bilincimizi oluşturduk ve siparişlerimizi zamanında teslim etmek için daha disiplinli bir çalışma anlayışına sahip olduk.

-Kendi markanız mevcut mu?

Henüz kendi markamız mevcut değil, açıkçası kapasitemiz de müsait değil. Kapasite artırımı için yatırımlarımızı yapıyoruz. Kapasite artışımızı tamamladığımızda da markalaşma yoluna gideceğiz. Yeni üretim binamızı tamamladık. Kapalı alanımız 7.000 metrekare civarından 10.900 metrekareye çıktı. Bu konudaki yatırımlarımız halen devam etmekte. 3.500 metrekareye kadar kapalı alanımızı artırmayı hedefliyoruz. Makine parkurumuzu da geliştireceğiz.



-Yonga Mobilya'nın gelecek hedefleri nelerdir?

Mevcut durumumuzu korumak, yeni pazarlar keşfetmek ve kendi markamızı oluşturma yolunda başarılı çalışmalar yapmak istiyoruz. Bunların yanı sıra kurumsallığı tam anlamıyla özümsemiş bir Yonga hedefliyoruz.

-İhracatta artış bekliyor musunuz?

Yonga Mobilya'ya 3 senedir üst üste DENİB tarafından İhracatın Yıldızları ödül törenlerinde kendi sektöründe en fazla ihracat yapan şirket ödülü verilmektedir. Bu sene de almayı ümit ediyoruz. İhracatta artış bekliyoruz. Kapasite artışımızla ihracatımızın da artacağını düşünüyoruz. Kapasitemizi 3 yıl içerisinde 130.000 adet seviyelerine getirmeyi hedefliyoruz.



- Mobilya sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Denizli'de açıkçası mobilya üretiminde bir ilerleme yok. Denizli'de fabrika bazında Yonga büyüklüğünde başka bir firma bulunmamakta. Mobilya sektöründe üretim anlamında ve ihracat anlamında büyüme var. Bu sektörde hizmet veren firmalar da artacaktır diye düşünüyorum. Özellikle Uzakdoğu'da üretilen ürünlerin kalite ve teslim sürelerinden kaynaklanan sorunlardan dolayı Avrupalı müşteriler Türkiye'ye doğru yönelmeye başladı.

-Hobileriniz nelerdir?

Yoğun iş temposundan dolayı maalesef kendime zaman ayıramıyorum. Vakit buldukça basketbol ve tenis oynamaya çalışıyorum.

-DEĞİAD hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Her sivil toplum kuruluşu belirli bir fayda sağlamak üzere kurulmuş örgütlerdir. Özellikle DEĞİAD genç işadamlarını bir araya getirerek sektörel konularda bilgi paylaşımlarına vesile olan, sosyal etkinliklerle boş zamanları verimli ve keyifli geçirilmesine olanak sağlayan dinamik bir sivil toplum kuruluşu. DEĞİAD'a yakın zamanda üye olmayı düşünüyorum.

-Söylemek istedikleriniz?

Yonga Mobilya'da çalışmaktan dolayı oldukça mutluyum ve gençlere değer veren bir yönetim kurulu ile çalışmak büyük bir şans. Sürekli gelişen bir firma olduğumuz için her geçen yıl yeni bir şeylerle karşılaşıyoruz ve kendimi de sürekli geliştirme imkânı buluyorum. Firmamız Denizli'ye değer kazandırmaya devam edecektir. DEĞİAD'a Yonga Mobilya adına teşekkür ederim ve çalışmalarında başarılar dilerim.



DENİZLİ
P R E F A B R İ K

TÜM Prefabrik

İhtiyaçlarınız için

Tasarım Üretim Montaj

DENİZLİ PREFABRİK YAPI ELEMANLARI İNŞAAT San. ve Tic. Ltd. Şti. Prefabrik yapı sanayinde prefabrik endüstri yapıları, okul, depo, hangar, köprü kirişi gibi çeşitli prefabrik yapı ve elemanlarını üretmek için 2014 yılında kurulan ve 5000 m² üretim ve stok tesisimiz ile "kalitenin güvence altına alınması", "zamanında iş teslimi" ve "uygun fiyat" politikaları ile sektörde güçlü bir çıkış yaparak konvansiyonel inşaatın karşısında çağdaş inşaat teknolojisi ile yer almıştır.

Denizli Prefabrik Yapı Elemanları İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Kocabaş Mah. Mermer Fabrikaları Mevkii
87 Sk. No:27 Honaz / DENİZLİ
GSM. 0 532 401 27 12 - 0 532 794 71 81
www.denizliprefabrik.com.tr

Migros Genel Müdürü Özgür Tort DENİZLİ'YE YATIRIM MÜJDESİ VERDİ!

Hemşehrimiz, Türkiye’de perakende sektörünün öncülüğünü üstlenmiş Migros Grubu’nun Genel Müdürü Özgür Tort ile Migros’un İstanbul Anadolu yakasında yer alan genel müdürlük ofisinde bir araya geldik. Hem kendinden hem Migros’tan hem de Migros’un Denizli projelerinden bahsettik. İşte yalnız bölgenin değil Türkiye’nin en önemli perakende şirketinin başındaki başarılı Denizlili Özgür Tort ile yaptığımız röportaj;

DENİZLİ İLE BAĞIMIZ HIÇ KOPMADI

Sedat KURT: Öncelikle kısa bir Özgür Tort hikayesi alabilir miyiz?

Özgür TORT: Benim annem, babam Çivrilili. Her ikisi de orada doğmuş, büyümüşler. İş ve eğitim imkanları gözeterek her ikisi de genç yaşlarda İstanbul’a yerleşiyor. Neticede ben İstanbul’da doğdum büyüdüm.

Sedat KURT: Peki hala bir bağınız var mı Denizli ile?

Özgür TORT: İnsanın bağlantısı oradaki yapı ve kökler devam ettiği için uzun yıllar da geçse sürüyor. Her sene illaki ziyaretimiz olur. Babam mutlaka en az 2 ayını orada geçirir. Tabii ki onun getirmiş olduğu bağlılık yapısı güzel bir şey. Türkiye’nin o coğrafyasını o dokusunu hissedebilmek de çok farklı. Biz iki kardeşiz. İkimiz de aynı şekilde sürekli o yapıyı sürdürebilmeyi alışkanlık haline getirdik. Tabii ki neticede ben İstanbul’da doğup büyüdüğüm için doğal olarak oradaki iletişimler, birliktelikler daha çok akrabalarla sınırlı.

Sedat KURT: Perakende sektöründe çocukluğunuz ve Denizli ile ilgili bir bağ kuruyor musunuz?

Özgür TORT: Dayım ticaretle uğraşırdı. Bende perakende dokusu belki orada başlamıştır. Yaz tatillerinde gider, bir ay kalırdık. O dönemde dayımın toptancı dükkanı vardı. O dükkanda çalışırdım. Onların getirdiği güzel dokuları taşımak keyifli.



DENİZLİ ANADOLU’NUN GÜZEL BİR TEMSİLİ

Sedat KURT: Gözünüzdeki Denizli’den biraz bahseder misiniz?

Özgür TORT: Denizli hangi açıdan bakarsak bakalım hem Türkiye’nin o genel dokusunu çok iyi yansıtan hem de modernleşme dürtüsünü de çok iyi taşıyan bir şehir. Anadolu’nun güzel bir temsili. Zaten bu özellikler Ege Bölgesi’nin genel dokusunda fazlasıyla var. O yüzden orada bulunduğumuz her vakitte hem Anadolu’yu yaşamak hem bir şehrin zaman geçtikçe Türkiye’nin gelişiminden ne kadar hızlı pay aldığını görmek, büyük bir keyif.

Sedat KURT: Peki. Ve biraz da iş konuşalım isterim. Migros serüveniniz nasıl başladı?

Özgür TORT: İstanbul Teknik Üniversitesi mezunuyum. Yurt dışında Amerika’da bir master imkanım olmuştu. O dönemde bulunduğumuz coğrafyada çok önemli birkaç tane alışveriş merkezi vardı. Tabi o dönemde öğrencisiniz ne yapacaksınız kısıtlı bir bütçe var. Orada sürekli sabahdan akşama kadar “Nerede uygun fiyat var?” dedikçe marketçilerle de fazla zaman geçirirdik. Döndüğümüz zaman ilginç bir biçimde yaz tatilinde birkaç görüşme yapma şansım oldu. Migros süreci çok enteresan gelişti. Çünkü çok güzel bir atılım zamanındaydı Migros, 90’lı

yılların ortaları diyelim. Bende 96’da başladım. Bizi geleceğe taşıyacak bir rastlantı. Benim yurt dışında aldığım eğitim bir şekilde pazarlama kökenli. Bu alanda master yapmıştım. Tam da o dönem Migros’un da bir CRM (Customer Relationship Management – Müşteri İlişkileri ve Sadakat Programı Yönetimi) yatırımı oluşmuştu. CRM programları yapmak istiyordum. Türkiye’de daha yoktu. Cuma günü mülakata girip tam da bu noktada olduğumu aktardım, pazartesi günü işe başladım. O kadar hızlı gelişti. Eşyalarımı yurt dışından buraya getirme şansım olmamıştı. Öyle macerayla başladık. **Sedat KURT:** Ve sonrası... Hızla yükseldiğinizi söylemek yanlış olmaz sanırım?

Özgür TORT: Ondan sonrasını da kademe kademe, Migros’ta birçok farklı fonksiyonda yerine getirdim. Pazarlama kökenli, yatırım kökenli işler yaptım. Müşteri sadakat programı çerçevesinde bir takım roller üstlendim. Bir Rusya tecrübem de oldu. Rusya’da o zaman oldukça büyük iştirakimiz vardı. Bir on sene kadar o iştirakte büyük işler yapıldı. 2002 ile 2006 yılları arasında ben de Rusya’da bulundum. Oranın satış pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştım. Rusya ilginç bir ülke. İşte o ilişkiler o dönemde çok hızlı gelişti ve inşaat, reel sektör ve tekstilcilerin oluşturduğu Türk firmaları Rusya’da çok güzel bir dönem yaşadı.

“RUSYA BENİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR TECRÜBE OLDU”



Sedat KURT: Rusya’nın ardından 2006’da Türkiye’ye geri döndünüz?

Özgür TORT: İştirak hisselerimizin devrinin ardından Türkiye’ye döndüm. Daha sonra kademe kademe Migros Genel Müdürlüğü’ne yükseldim. 2008 yılında Genel Müdür olarak göreve başladım. Türkiye’de yaşanan özellikle şu son 5 - 10 sene içinde ciddi hızlı büyüme çerçevesinde Migros da çok önemli yer tutuyor. Her sene 150 tane yeni mağaza açıyoruz. Bu da Türkiye’deki büyümeyle eş zamanlı Migros’un da büyüdüğünün göstergesi niteliğinde.

Sedat KURT: Süpermarketler ve/veya AVM’ler aynı zamanda modernleşmenin göstergesi midir?

Özgür TORT: Türkiye’de bugün belli birkaç sektör var ki ne kadar hızlı gelişirse, Türk halkı o kadar daha modern bir ortamda yaşar. Bunun formatının ne olduğunun bir önemi yok. Hepimiz neticede aynı işi yapıyoruz. Marketçilik; insanları çok daha modern, çok daha sıhhi sağlıklı bir ortamda keyifli bir biçimde ağırlamak, her aradığını bulabileceği bir ortam sağlamak. Yaptığımız iş gerçekten tüketiciye direkt dokunan bir iş. Mağazayı açıyorsunuz, ertesi gün insanlar ondan faydalanmaya başlıyor. Yatırım yapayım da 3- 4 sene bekleyeyim durumu yok. Ertesi gün müşteriler bunu görmeye başlıyor. Tabi çok büyük bir keyif...



Ahu BAŞKUT ALYANAK (Migros Kurumsal İletişim Müdürü), Sadık Emre ÇAPUTÇU (DEGIAD Dönem Başkanı), Özgür TORT (Migros Genel Müdürü), Sedat KURT (DEGIAD Basın Danışmanı)

Bir de öyle bir yapı ki Migros Grubu, bugün 2000 civarında tedarikçisi var. Teknoloji, nakliye, gayrimenkul, çok ciddi bir merkez rolü var Migros'un. Tabii onu icra ederken de Türkiye'nin bütün coğrafyasını, çok ciddi mesafeleri kat ediyorsunuz. Zaten o katettiğiniz mesafeyle gittiğiniz yerleri de geliştiriyorsunuz. Bazı yerlerde tüketici çok daha hızlı adapte oluyor. Bazı yerlerde biraz daha zaman alıyor ortamı tanımanız.

Sedat KURT: Migros için Ege ve Denizli ne anlama geliyor?

Özgür TORT: İstanbul'dan doğmuş bir şirket burası. Daha sonra ilk gittiği yerlerden bir tanesi İzmir. Dolayısıyla hemen akabinde Marmara'dan başlayıp Ege'ye geçen bir şirket. Tabii ki bir Tansaş var, o da eş değer operasyonla büyüyor. Tabii işin doğal uzantısı Ege Bölgesi'ndeki Denizli'nin de önemli bir yeri var. Oradaki tedarikçi yapısı bizim için çok çok kritik. Malum birkaç özel sektörde çok ciddi partner düzeyindeki ihracatçılarımız var. Kuruyemiş işinde, tekstilde özellikle çok sayıda iş birliği içinde olduğumuz firmalar var. Dolayısıyla hem şirketin büyümesi hem Ege'nin o güzel insanların çabucak kucaklayan hali. Hem oradaki tedarikçilerimizin varlığı, herkesin keyif aldığı bir atmosfer var.

Sedat KURT: Yeni mağazalar yeni istihdam

anlamına da geliyor, değil mi?

Özgür TORT: Gıda perakendesi üzerinden baktığınız zaman biz Türkiye'deki en büyük istihdamı sağlayan şirkettiz. Bunun tabii ki çeşitli boyutları var hem direk istihdamımız var hem de endirekt istihdam dediğimiz yani bizimle birlikte çalışan temizlik firmalarımız, güvenlik firmalarımız, iş ortaklığı yaptığımız firmalarımız var. Bunları üst üste koyduğumuz zaman Türkiye'nin en büyük istihdamını sağlayan gıda perakendeci firmasıdır Migros. Kadın istihdamı ve genç istihdamda da önemli anlamda ön plana çıkarız. Çalışanlarımızın %40'ı kadın, yaş ortalamamız 29. Bizim part-time/yarı zamanlı dediğimiz bir çalışma platformumuz var. O esnekliği verdiğimiz için hem genç arkadaşların hem de bayanların özellik tercih ettiği sektör haline geldik. Her yıl 3000'e yakın istihdam sağlıyoruz. Şu andaki direk istihdam 18 bin, yurt dışıyla beraber 20 bini buluyoruz.

Sedat KURT: Migros Türkiye'de bir dev. Hem sektöründe hem de bütün sektörler arasında da önemli bir yere sahip. Biz peki dünyada neredeyiz? Migros olarak ne noktadayız?

Özgür TORT: Türkiye ekonomik büyüklükte şimdi 17. sırada ve burada ilk 10'a girmekle ilgili çok iddialı bir hedef var. Bu hedefi de desteklemek bütün sektörlerin üzerine düşen

bir görev ki biz perakende sektörü olarak lokomotif görev üstlenmekle yükümlüyük. Tabii ki dünyada bu sektörün bugünkü skalasına baktığımız zaman bizden daha büyük ekonomik büyüklüklerdeki örnekleri görmek mümkün. Kaldı ki bu büyük aktörlerin pazarları da bizle kıyaslanamayacak kadar büyük. Bizde henüz bu rakamlar oldukça geride. Gıda perakendesi olarak daha yüzde 27, yüzde 28 mertebesindeyiz. Migros Grubu olarak perakende sektöründe ulaştığımız çift haneli büyümeyle Türkiye'nin ekonomik gelişimine önemli katkı sağladığımızı düşünüyorum.

Sedat KURT: Sizlerin Anadolu'ya açılma süreciniz, bu lokasyonlardaki tekil market işletmecileri için de bir ufuk açtı mı?

Özgür TORT: Evet, bu büyüme ile Türkiye'nin modern perakendesinin pazar payını geliştireceğimizi düşünüyoruz. Bu modern perakende girişimi aynı zamanda yerel perakendeyi de, bireysel perakendeyi de geliştiren bir yapı. Bu ülkemiz için çok sevindirici bir büyüme. Çünkü hep beraber aynı gemi içinde gidiyoruz.

Sedat KURT: Sektörünüzdeki büyüme Türkiye ölçeğinin önünde seyrediyor aslında, öyle değil mi?



Ayrıcalıklı konaklama fırsatları Dedeman Park Denizli’de. **SİZ SADECE İŞİNİZİ DÜŞÜNÜN.**

Dedeman Park, Denizli’de kendinizi evinizde hissetmeniz için cazip fırsatlar* sunuyor. Lobide ücretsiz çay ikramı, günde bir adet gömlek ve pantolon ütüleme, kişiye özel yastık menüsü ve mil puan kazanma imkânlarıyla iş seyahatleriniz keyifli bir tatile dönüşecek.

* 31.12.2015 tarihine kadar geçerli olan kampanyada Superior oda fiyatı 140 TL, ikinci kişi farkı 40 TL’dir. Kahvaltı ve KDV fiyatlara dahildir.



www.dedeman.com

0258 268 80 00

denizli@dedeman.com

DEDEMAN
PARK
DENİZLİ



Özgür TORT: Eğer Türkiye ilk 10 ekonomisine girecekse gıda perakendesi gözüyle baktığımız zaman bizim ilk 9'a girme ihtimalinden bahsetmemiz lazım. Çünkü burası bir gıda ülkesi, üretim anlamında da tüketim anlamında da birçok emsal büyüklükteki ülkeden daha iyiyiz; ancak modern perakendenin gelişmesi ve dünya ölççekleri için gidecek yol var.

Sedat KURT: Migros deyince aklımıza yalnızca süpermarketler zinciri gelmiyor tabi. Migros'u yapısal olarak açar mısınız?

Özgür TORT: Migros Grubu'nun en önemli farklılaştığı noktalardan bir tanesi, birkaç markayı içinde barındırıyor oluşu. Bu bizim en büyük güçlerimizden biri Migros, Tansaş, Macrocenter gibi oldukça üst hizmet kalitesi ile hizmet verdiğimiz markalarımız var. Bunların her birinin kendine has kulvarları var. Bunların içerisinde 5M Migros dediğimiz hipermarketlerimiz var örneğin. Türkiye hipermarketlerin büyümeleri açısından oldukça iyi alanların bulunduğu bir ülke. Bunun yanı sıra yurt dışında bir başka markamız

faaliyette. Ramstore markamızla da yurt dışı büyüme motorumuzu destekliyoruz. Tüm bunlar fiziki mağazacılık örneğini oluşturuyor. Bunların dışında çok önem verdiğimiz gelecekte çok ciddi potansiyel gördüğümüz bir online satış operasyonumuz var. Yani Migros Sanal Market. Bu, internet üzerinden seçilerek satın alınan mağazalardaki ürünlerin müşterilerin kapılarına teslimi noktasına dek süren bir sistem. Yurt dışında özellikle gelişmekte olan pazarlar, yani Kazakistan ve Makedonya'da başta olmak üzere genişliyoruz. 40'ı Ramstore olmak üzere toplamda 1013 mağazayla hizmet vermekteyiz. Hem yurt içi hem de yurt dışında büyüyüyoruz. Hangi coğrafyaya hangi markamız daha yakınsa, hangi markamız tüketici tarafında daha tercih edilen bir markaysa onunla büyümeyi tercih ediyoruz.

DENİZLİ'YE YENİ YATIRIM MÜJDESİ

Bu bağlamda da Denizli’de daha ziyade Migros markamızla ön plana çıkıyoruz. Şu anda 6 tane Migros marka mağazamız var. Bu sene planımızda 3 mağaza daha var. Tabii ki Denizli büyük bir coğrafya, şehir merkezinin dışında coğrafi olarak da büyükşehir özelliğini taşıyan bir şehir, çok önemli ilçeleri var. Bu ilçelerde de arkadaşlarımız saha araştırmalarına devam ediyor. Bizim çok güçlü ilçelerimiz var. Yani o ilçelerde büyüklük de önemlilik arz ediyor. O şehri, şehir yapan aslında şehirler kadar ilçeleri. Hatta öyle örnekler var ki ilçe şehirden daha büyüktür. Bunları hepsini gözetken bir politikamız var. Açacağımız yeni mağazaların yer seçiminde ilçelerde önemli yer tutacak.

Sedat KURT: Bununla ilgili büyüklük açısından bir yapılanma var mıdır? Migros’ları biz mağaza büyüklüğüne göre ayrıştırıyoruz. Denizli için aynı espri var mı?

Özgür TORT: Şu anda 6 tane Migros marka mağazamız var. Bir tanesi MMM mağazamız. Üç tane MM mağazamız var. Yine bir tane M mağazamız ve MJet mağazamız var. Bu sene açacağımız mağazalar ortalama büyüklüğün üzerinde mağazalar olacak.

Sedat KURT: Macrocenter’lar dikkat çekiyor. Avrupa’daki marketlere girince müthiş bir sunum, çeşitlilik gibi bu konsept de hakikaten yurt dışındakiler ayanında bir kalite bulmuş, geçmiş bile. Dolayısıyla bunun geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Özgür TORT: Biz Macrocenter ile gurur duyuyoruz. Tasarım ve imaj uygulamalarıyla her şeyiyle kendi ekibimiz ve yerli diyeceğimiz mimarlarımız desteklendi. Arkadaşlarımız dünyadaki marketleri inceleyerek ve Türkiye’ye oluşabilecek Türk insanının dokusuna oturtmaya çalışacak beklentileri, bir formatı tasarladılar. Şu anda İstanbul ve Muğla’da var. İzmir-Çeşme’de açtık. O yüzden bu sene İzmir’e hedef koyduk. 2 mağaza daha arzu ediyoruz. Ankara’da 2. mağazayı açacağız. Mevcut Antalya’da var. İzmir, İstanbul, Ankara, Antalya, Muğla yani bu 5 şehirde varız. Diğer illere de mutlaka gelecek. En önemlisi de lojistik. Bir şehirde küçük mağaza ile yapmaya çalıştığımız zaman lojistik olarak onu tatmin etmek güçleşebiliyor. O yüzden birkaç mağaza açacak potansiyelimizle o kalitedeki lokasyonları güvence altına almamız lazım. O lokasyon müşteri profili gereği merkezi bir yerde olması gerekiyor. Çok şehir dışı bir yerde Macrocenter açtığınız zaman o müşteriyi oralara götüremezsiniz. Doğal olarak o lokasyonları bulabilmek, birden fazla lokasyonu bulabilmek lazım. Bunun için tüketici anketi yaptırıyoruz. Tüketicinin bunu istemesi lazım, gerçek anlamda müşterinin “Ben burada Macrocenter görmek istiyorum.” demesi lazım. Bizim en güçlü iş kollarımızdan ve olmaya devam edecek.

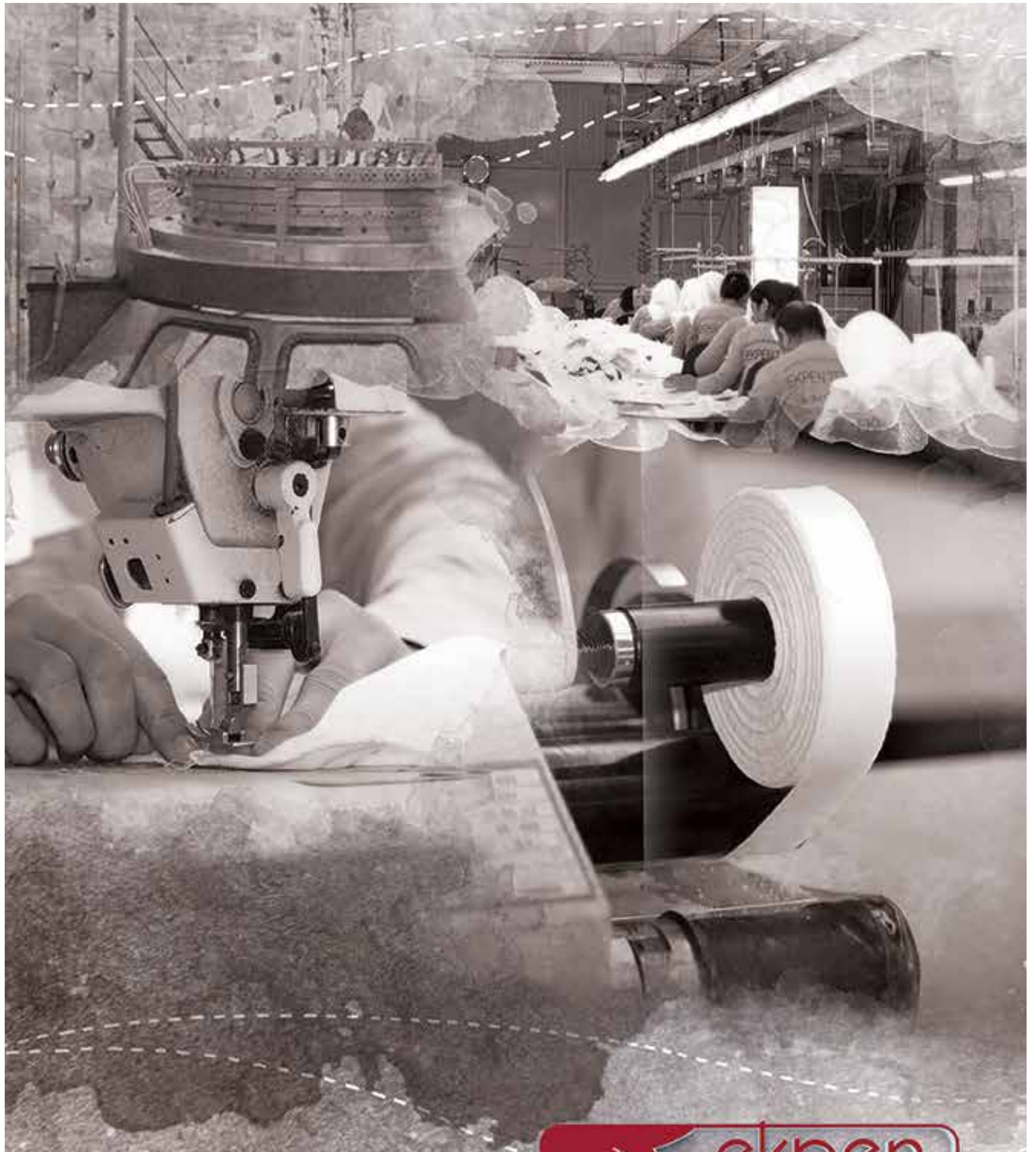


Sedat KURT: CGF’de (Consumer Goods Forum) Türkiye’nin tek temsilcisisiniz ve dünyanın tüm devleri orada. Çok da önemli bir misyonu var. Sektörün önünü açıyor ama bir taraftan da çok çevreci, toplumsal projelerle ciddi etkinlikler ortaya konulabilen bir uluslararası örgüt. Biraz ondan bahsedebilir miyiz?

Özgür TORT: Consumer Goods Forumu’nun teşkilatı oldukça eski. Geçmişte kurulan birkaç büyük federasyon tipindeki yapının birleşerek örgüt haline gelmesiyle oluşmuş. Şu anda dünyadaki en büyük sektörler dahil temsilin başında geliyor. Doğal olarak gelişmiş ülkelerin daha fazla yönetimde koltuk sahibi olduğu gibi Amerika, Avrupa, Asya üçgeninde, üç ana yerde Newyork’da, Paris’te, Tokyo’da ofisleri olan, temsilcileri olan büyük bir örgüt yapısı var. Hem perakendecileri hem de tedarikçileri içeriyor. Yönetim kurulu 50 kişiden oluşuyor. Büyük bir kurum. Bunun 25’i dünya perakendecileri, 25 de dünya tedarikçisi seçiliyor. Bu platformda dünya perakende gündemi tartışılıyor. Doğal olarak yapısında vizyon çizmenin de önemli bir yeri var. Ortak ajandası tüketici menfaati. Çünkü o masanın etrafında herkes aslında birbirinin rakibi. Birbirine rekabet edenler nasıl akıl danışıyor dendiğinde, tüketiciyi ortaya koyduğumuzda doğru yanıt çıkıyor. Bunun içerisinde sürdürülebilirlik çok önemli. Bugün dünya ticaretinde bazı kaynakların, doğal kaynakların sınırlı kaynak olması, geleceğe yönelik baktığımız zaman bu tür bir hızla giderse sürdürülebilir bir büyüme olur.

Bazı kaynakların gerçekten çok bilinçli tüketilmesi lazım. Yerine yenilerini koymak lazım. Çünkü biliyoruz ki bugün bir arı kovana gibi çalışan devasa bir sistem var. Milyonlarca kamyon yollarda mal taşıyor, mal indiriyor. Mağazaya getiriyor, oradan tüketicilere ulaşıyor. Devasa bir operasyon yönetimi var. Bunların içinde inanılmaz belirsizlik var. İnanılmaz imha edilen, yok edilen, çöpe atılan gıda ürünleri var. Bunların içerisinde ne kadar az imha verirse o kadar iyi. Kaç tane ülkedeki açlığa çözüm bulunabilecek şeyler. Çok basit, Amerika’daki imha oranıyla şu anda Afrika’da sorun yaşayan ülkelerin gıda tüketim rakamlarına bakıldığında asgari rakamlar çıkıyor. İşte bunlara odaklanan çok kıymetli bir örgüt.

Tabi burada Migros’un yer alması hepimiz gerçekten gurur duyulması gereken bir unsur. Çünkü doğal olarak büyük oyuncuların yer edindiği bir yapı. Türkiye’nin son 10 senedeki bu çok belirgin şekilde ortaya çıkan büyüme temposu, Türkiye’nin dünya coğrafyasında edindiği konum, ticari büyümesinin vermiş olduğu mesajlar ve tabiki bunların içerisinde belirli sektörlerinde gerçekten Avrupa standartlarında ve dünya standardında bir çizgiye gelmesi ve bizimde Migros olarak standartları iyi temsil ediyor olmamız. Türkiye’nin büyümesiyle Migros’un standartlarının yukarı gelmiş olması güzel bir sonuç olarak ortaya çıktı. Bizde davet edildik, bu yönetim kuruluna. Her sene mutlaka birkaç toplantı oluyor. Ümit ediyoruz ki bizim oradaki temsilcilerimiz çoğalsın. Doğal olarak Avrupa’dan çok fazla temsilci var. Ben Türkiye’den daha fazla perakendeci, üreticinin oralarda olmasını istiyorum. Bütün bunlar için hep beraber çaba göstermemiz lazım.



Ekpen Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Organize Sanayi 1.Bölge İZMİR OFİS
Sergazı Cad.No:12 Cemal Gürsel Cad. No:386
DENİZLİ / TURKEY K:3 D:3 Karşıyaka
Tel : +90(258) 269 15 55 İZMİR / TURKEY
Fax: +90(258) 269 15 53 Tel : +90(232) 381 20 77
info@ekpen.com•www.ekpen.com•www.ekpen.com.tr

MEŞHUR DENİZLİ KEBABI

Bayramyeri'nde sade, sempatik 2 katlı bir mekan Lezzet Kebap Salonu, nam-ı diğer “Kebapçı Enver”... İşletme sahibi, aynı zamanda rahmetli Enver Usta'nın yeğeni Hüseyin Manisa'ya misafir oluyoruz. Kebapçı Enver'in ününün Denizli sınırlarını aştığını, birçok ödül aldığını ve birçok ünlü ismi konuk ettiğini biliyoruz. Hatta sohbetimiz esnasında aldıkları ödülün dolayı gelen “BEEF&FISH RESTAURANT AWARDS 2014” ödül töreni davetiyesi bu şöhrete referans olur nitelikteydi. Bütün bu iyi anekdotların sunulduğu ve pazarlandığı düşüncesindeydim ancak; ödüllerin, ünlü sofraların gönüllerde yaşatıldığı, duvarda dekor olarak sadece “100 Tarihi Lokanta” arasında Kebapçı Enver'in de olduğunu gösteren çerçevelenmiş bir gazete haberi ve rahmetli Enver Usta'nın fotoğrafı... Hüseyin Bey, bu mütevazı yaklaşımın Enver Usta'dan miras kaldığını ifade ediyor.

Lezzet Kebap Salonu 1953 yılında Enver Usta'nın babası tarafından hizmete açılmış ve 1962 senesindeki vefatına kadar babası tarafından işletilmiştir. Babasının vefatından sonra işletmenin başına geçen



Enver Usta, vefatına kadar geçen 46 senelik sürede Kebapçı Enver'i önemli bir marka haline getirmiştir. 2008'den sonra görevi devralan Hüseyin Bey aynı ivmeyle Enver'i ileri taşımaya devam etmekte. 1973 yılında Enver Usta'nın yanında çalışmaya başlayan Hüseyin Bey, Enver Usta'dan çok şey öğrendiğini ve mesleklerindeki en önemli hususun usta yetiştirmek olduğunu belirtiyor. Hüseyin Bey, markalaşmalarının sırrını titiz çalışmak ve kaliteden ödün vermemek olduğunu söylüyor... Kebapçı Enver'de fırın saat 07.00'de çalışmaya başlıyor. Fırında, sakız odunu denilen, kabuk kısmı yandıktan sonra is yapmayan bir odun türü kullanılıyor. Özel olarak seçilen 13-18 kg'lık kuzular kesildikten sonra kuzunun ön kol, kürek yatağı, kaburga ve büzleme bölgelelerinden hazırlanan etler şişlere diziliyor. Denizli Kebabı'nın en önemli özelliği ise etlerin fırında 5-6 saat pişmesi. Bu sürenin sonunda, kendine has sunumuyla eşsiz lezzette bir kebab deneyimini yaşıyorsunuz... Hüseyin Bey, Denizli Kebabı'nın tadını elle yiyerek alabileceğimizi söylüyor. Daha önceden etin kemikli olarak servis edildiğini ve dolayısıyla elle yendiğini daha sonraları bunun bir gelenek haline geldiğini aktarıyor... Kalitelerinden ödün vermeden, uzun yıllar bu geleneği, bu özel lezzeti Kebapçı Enver farkıyla misafirlerine yaşatmak dilekleriyle uğurlanıyoruz...



Erşafak Gurme Kahvaltı & Mangal

Zeytinköy Mahallesi Acıpayam Bulvarı No:46/A Bağbaşı / Denizli

Rezervasyon : 0 (258) 266 4 777

www.ersafakgurme.com.tr



WiFi Noktası



Park Alanı



Vale Hizmeti



Bebek Odası



Çocuk Parkı



Sigara İçilebilir
Alan



Sigara İçilmiyen
Alan



Gıda & Şarküteri Mağazaları

Genel Merkez : Gıda Toptancılar Sitesi No:22 Denizli

Telefon : 0 (258) 373 64 74

www.ersafak.com.tr



P %

Park Alanı İndirim Günleri

YARGI KARARLARINDAN ÖRNEKLERLE TİCARİ FAALİYETLER İÇİN BİLGİLER...

LİMİTED ŞİRKET ORTAĞININ HİSSE DEVRİ ÖNEMLİDİR...

Eldeki davada davacı Ahmet, davalı Mehmet ile yarı oranında pay sahibi olarak, XX adlı bir limited şirket kurduklarını, ikisi birlikte bu şirkete müşterek imzalı müdür olarak atandıklarını ama davalı Mehmet'in daha sonra 2003'te paylarını devredip ortaklıktan ayrıldığını, 2002 ve 2003 yıllarına ait hesaplar Maliye tarafından daha sonraki yıllarda incelenince, şirkete 80.000 TL vergi cezası kesildiğini, vergi cezasına ait ödeme emri tebliğ edildiğinde ise, şirketin ödeme gücü olmadığını, Vergi Dairesi'nin, para cezasını kendisinden tahsil ettiğini, oysa davalı Mehmet'in de aynı tarihlerde şirketin yarı hissedarı olduğunu, bu sebeple ödediği para cezasının yarısı olan 40.000 TL'nin, davalı tarafından kendisine ödenmesi gerektiğini belirterek, davalı aleyhine bir alacak davası açmıştır. Buna cevap veren davalı Mehmet

ise; payını başkasına değil, bir kısmını bizzat davacının kendisine, diğer küçük kısmını da davacının karısına sattığını, satarken payın tüm hakları ve yükümlülükleriyle aktif ve pasifi ile devrettiğini, artık bir sorumluluğunun kalmadığını, davacının ve karısının şirketin durumunu bilerek payı satın aldıklarını, üstelik davacının, salınan vergi cezasını hiçbir hukuki yola başvurmadan ödediğini belirtmiş ve davanın reddini istemiştir. Mahkeme, davacının iddialarını haklı bularak, davasını kabul etmiştir. Fakat davalı savunmalarında ısrarlı olmuş ve mahkeme kararının bozulmasını isteyerek kararı Yargıtay'a göndermiştir. Acaba vergi cezası, ilgili olduğu dönemde ortak olanları daha sonra ortaklıktan çıkmış olsalar dahi bağlayacak mıdır?

YARGITAY'IN GÖRÜŞÜ ŞÖYLE AÇIKLANMIŞTIR;

Limited şirketin ortaklarının asli borçları, şirkete karşı, taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlıdır. Ortak sermayeyi ödeyince, şirkete karşı olan borcundan kurtulur. Bu şekilde şirketin borçlarından dolayı da sorumluluğu olmaz. Şirket, borçlarını ortaklardan topladığı bu sermaye ile öder; ancak bunun bir istisnası vardır ki, şirketin kamu idarelerine (örneğin Maliye'ye ve SGK'ya gibi) olan ve ödeyemediği borçlarından dolayı, ortaklar yine payları oranında, ama şahsi mallarıyla da sorumludurlar. Alacaklı kamu idaresine karşı bir ortağın, "şirkete taahhüt ettiğim sermayeyi ödemiştım, git oradan al" demek imkanı yoktur. Üstelik bu sorumluluk, ortaklık payını daha önce devretmişse de mevcuttur, yani "ben artık ortak dahi değilim" demek imkanı da yoktur.

Yargıtay kararında; payını devreden Mehmet ile payı devralan Ahmet ve karısı arasında yapılan devir sözleşmesinde; payın tüm aktif-pasifi, hakları-yükümlülükleriyle devredildiği yazılmışsa da, devir tarihine dek, kamu idarelerine karşı yapılan borçlanmalardan Mehmet'in sorumluluğunun devam edeceğine dair bir madde yoktur. O halde davalı Mehmet, Ahmet'in ödediği verginin yarısını ödemekle sorumlu değildir, denmektedir.



YARGITAY BU KARARINDA NE DEMEK İSTEMİŞTİR ?

Anlaşılmazı güç olan bu Yargıtay kararının özü şudur; gerçekten davalı Mehmet, şirkete ortak olduğu dönem ile ilgili kamu borçlarından dolayı, artık bugün ortak değilse dahi, “kamuya yani alacaklı devlet kurumuna karşı” halen sorumludur; ancak eldeki davada, Mehmet’ten para isteyen yani Mehmet’e ödeme emri gönderen, kamu kurumu değil, bizzat Ahmet’tir. Alacaklı kurum direkt olarak davalı Mehmet’e ulaşsın ve vergi cezasını ondan istese idi, Mehmet ortak olduğu dönemle ilgili kamuya karşı sorumluluğu devam ettiği için, itiraz edemeyecek ve bedeli ödeyecek idi; ancak Mehmet aleyhine açılan davanın davacısı kamu değil Ahmet’tir. Ahmet’in bu parayı Mehmet’ten alabilmesi için, devir sözleşmesine, şirketin borcundan dolayı, aynen kamuya karşı sorumluluğu devam ettiği gibi, Ahmet’e ve eşine karşı da sorumluluğunun devam edeceğine dair özel bir madde konulmadığına göre, artık davacı Ahmet’in, davalı Mehmet’e yönelerek; “şirketin borcunu ödedim, bu borç senin ortak olduğun dönem ile ilgili bir borç idi, ve sen bu dönemde şirkette yarı pay sahibi idin, bu sebeple ödediğim paranın yarısını bana ödemelisin” demek hakkı yoktur. Bu sebeple davacının davası reddedilmelidir.

Eldeki davayı, sizler için mümkün olduğunca pratik şekilde özetlemeye çalıştım. Buradan çıkarılacak sonuç şudur ki,

****Limited şirket hissesi devredilirken veya devir alınırken, moda tabiri ile tüm “aktif-pasif”le beraber” veya “tüm hak ve yükümlülükleri ile birlikte devir edilmiştir” cümlesi ile beraber mutlaka, devir sözleşmesine; “şirketin, hisse devri tarihine kadar doğmuş olan, gerçek kişilere ve/veya kamu idarelerine karşı borçlarının, şirket tarafından ya da hisseyi devralan tarafından ödenmesi halinde, yapılan ödemelerden dolayı, hisse devreden ortağın, borcun ait olduğu dönemdeki pay oranıyla sınırlı olarak, ödeme yapan kişilere karşı sorumluluğunun devam ettiğine” dair ibare eklenmelidir. Şirket hisse devir işlemleri genellikle hukukçulara danışılmadan yapılmakta ve fakat devirden kaynaklanan davalar vuku bulduğunda, iş doğal olarak hukukçulara düşmektedir. Bu sebeple, hisse devirlerinde bu ve benzeri önemli hukuki noktalara riayet edilmelidir.**

HUKUK MARKANIZA SAHİP ÇIKMALISINIZ...

Bir işletmenin marka yaratması önemsenerek bir başarıdır, tescil ile koruma altına alınan markanın ilanı-haye tescili yaptırana ait olacağını düşünmekse saflık olur. Eldeki bir davada, dava açan XYZ Anonim Şirketi, “Gülibrişim” adlı markanın, artık kullanılmıyor olunması sebebi ile hükümsüz hale geldiğine karar verilmesini talep etmiştir. Bahse konu markayı esasında ABC Anonim Şirketi, 2000 yılında adına tescil ettirmiş; ancak bu markayı ve tescilde görünen şekli, hiçbir zaman kullanmamıştır. Ne var ki kullanmamış da olsa 2010 yılında markasının yenileme işlemini yaptırmıştır. Fakat bundan sonra 2012 yılında DENİZLİ’den dava açan davacı XYZ Anonim Şirketi, markanın kullanılmaması sebebiyle hükümsüz olmasına karar verilmesini talep etmektedir. Elbette amacı, bu markayı ve şekli kendisinin kullanmasıdır. Mahkeme, ABC Anonim Şirketi’nin, tescilli markasını kullanmamış da olsa, yenileme işlemini 2010 yılında yaptırmış olması nedeni ile davacının bu davasını reddetmiştir. Talebinde ısrarlı olan davacı, mahkeme kararının bozulması için Yargıtay’da temyiz hakkını kullanmıştır.



YARGITAY’IN DAVAYLA İLGİLİ GÖRÜŞÜ ŞUDUR;

Markaların kullanımıyla ilgili muarazalarda başvurulacak yasal mevzuat, 556 sayılı Kanun Hükmünde Karamnamedir. Bunun 14. Maddesi ise açıkça; bir tescilli markanın, marka sahibinin kendisi tarafından veya izin verdiği 3. kişi tarafından, yurt içinde veya ihracatta, sicilde kaydedildiği mallar ve/veya hizmetler için, ciddi ve ekonomik şekilde kullanılması gerektiğini ve markanın kullanımına KESİNTİSİZ OLARAK 5 yıl ara verilmemesi gerektiğini anlatmaktadır. Markanın tescil tarihinden itibaren başlayan bu 5 yıllık sürede, haklı bir sebep de olmaksızın keyfen kullanılmaması veya arada kullanıldıktan sonra yine 5 yıl boyunca kesintisiz olarak ve haklı sebep olmaksızın kullanılmaması halinde marka iptal edilecektir. Eğer gerçekte marka kullanılmakta ise veya kullanıma bir süre ara verilmişse de, iddia edildiği gibi bu süre 5 yılı bulmadı ise, ya da ara vermeler kesintili olup, ara ara kullanıldı ise, bu durumda tüm bu iddialar, marka sahibince ispat edilmek zorundadır. Markanın koruma süresi sonunda yenilenmiş olması onun kullanıldığına delil değildir. Eldeki davada markanın kullanılmakta olduğu marka sahibince ispatlanamamış olduğundan, sırf yenileme yapılması sebebiyle davanın kabulü doğru olmamıştır.

Eldeki davayı, sizler için mümkün olduğunca pratik şekilde özetlemeye çalıştım. Buradan çıkarılacak sonuç şudur ki,

****Bir marka yaratma basiretini gösterdiğinizde, markanın şirket adınızı çağrıştırması doğal olarak ana hedefinizdir, bu sebeple markanın ve şeklin başka bir şirket eline geçmesini istemezsiniz, fakat bunun için markayı göstermelik olarak değil ciddi ve inandırıcı olarak, yani iktisadi amaç ve hedeflerle kullanmak durumunda olduğunuzu, kullanıma kesintisiz ve hiçbir haklı sebebiniz yokken ara verdiğinizde elinizden gidebileceğini, marka tescilinin koruma süresi bittiğinde yapılan yenileme işleminin sizi koşulsuz hak sahibi yapmayacağını unutmamanız gerekir.**

VADESİ OLMAYAN BONOYA DİKKAT !

Eldeki dava, tanzim tarihi bulunan (zaten üzerinde, düzenlendiği günün tarihini taşımayan belge senet değil adi belgedir) ve fakat vade tarihi taşımayan bir senede dayalıdır. Senedin alacaklısı bedeli alabilmek için borçlusu aleyhine bir icra takibine girişmiş, borçlu ise bu senedin vade tarihinin olmadığını, bu sebeple ancak, tanzim tarihinden itibaren 1 yıl yaşayabileceğini, bir yıllık sürede bedeli istemediğinden artık, bedel talebinde bulunulamayacağını, senedin zamanaşımına uğradığını iddia etmektedir.

Mahkemece verilen karar, davalı-borçlunun itirazının yerinde olduğu yönündedir. Fakat davacı talebinde ısrarcı olmuş ve mahkeme kararının bozulması için kararı temyiz etmiştir.

YARGITAY’IN DAVAYLA İLGİLİ GÖRÜŞÜ ŞUDUR;

Gerçekten vadesi olmayan senedin ödenmesi için 1 yıllık ibraz süresi vardır; ancak öte yandan bir de senetlerin zaman aşımı süreleri bulunmaktadır. Şöyle ki; davaya konu senedin tanzim tarihi 21.10.2010 dur, fakat vade tarihi taşımamaktadır. Böyle bir bono, Türk Ticaret Kanunu’na göre, “görüldüğünde ödenecek” demektir. Türk Ticaret Kanunu bu tür bonoların, tanzim tarihlerinden itibaren 1 yıl içinde ödenmesi için borçlusuna ibraz edilmesi gerektiğini hükme bağlamaktadır. Oysa alacaklı bu bir yıllık süreyi geçirdikten sonra bedel talebinde bulunmuştur. Bu şekilde bakıldığında borçlunun itirazı haklı gibi görülebilecektir; ancak öte yandan yine Ticaret Kanunu’na göre bir senedin zaman aşımı süresi, vade tarihinden itibaren 3 yıldır. Bu durumda üzerinde vade tarihi taşıyan senedin zaman aşımı süresini hesaplamak kolaydır. Bu tarihten itibaren 3 yıl sayılacaktır. Vadesi olmayan senette ise, bu 3 yıllık zaman aşımı süresi, tanzim tarihinden itibaren başlayan 1 yıllık ibraz süresinin bitiminden itibaren başlayacak bir süredir. Bu durumda eldeki davanın dayanağı olan senedin borçlusunun yani davalının, “bir yıllık ibraz süresinin geçmiş olması nedeniyle bedel talebinde bulunulamayacağına” ilişkin iddiası yersiz olup, mahkemenin bu itirazın kabulüne dair verdiği karar da bozulmalıdır.

Eldeki davayı, sizler için mümkün olduğunca pratik şekilde özetlemeye çalıştım. Buradan çıkarılacak sonuç odur ki,

Elinizde vade tarihi bulunmayan bir senet var ise, bunu tanzim tarihinden itibaren en geç 1 yıl içinde karşı tarafa sunarak bedelini talep etmelisiniz ya da böyle bir senedin borçlusu iseniz, tanzimden itibaren 1 yıl içinde bedelini ödemek durumunda olduğunuzu bilmelisiniz; ancak öte yandan bu bir yıllık süre geçtikten sonra da senedin bedeli ödenebilecektir, zira bu senet, tanzim tarihinden itibaren işleyecek birinci yılın sonundan itibaren başlayacak 3 yılın sonunda ölecektir. Görüldüğü üzere üzerinde vade tarihi bulunan senet 3 yılda ölürken vade tarihi taşımayan senet 4 yılda zaman aşımına uğramaktadır.

NEDİR ŞU MUACCELİYET DENEN ŞEY ?

İki firma arasında, bir ticari ilişkiden kaynaklanan borç senetleri düzenlenmiştir. Senetler sıralı tarihli, birbirini ay olarak takip eden 24 adettir. Borçlu firma bu senetlerden 20-Nisan-2012 / 20-Mayıs-2012 / 20-Haziran-2012 vade tarihli olanları ödeyebilmiş ise de, 20-Temmuz-2012 / 20-Ağustos-2012 / 20-Eylül-2012 vadeli olanlarını ödeyememiştir. Diğerlerini de ödeyemeyeceğini anlayan alacaklı ise, 25-Eylül-2012 günü, hem Temmuz-Ağustos-Eylül vadeli senetleri hem de geriye kalan diğer senetlerin tümünü, senet kağıtları üzerindeki “vadesinde ödenmediği takdirde müteakip bonolar da muacceliyet kesbedecektir” ibaresine güvenerek, icraya vermiştir. Borçlu ise, Temmuz-Ağustos ve Eylül 2012 vadeli senetleri gerçekten, vadesi geldiği halde ödeyemediğini, bunlardan dolayı borçlu olduğunu kabul etmiş ve fakat diğer senetlerin henüz vadelerinin gelmediğini, bu sebeple icraya konulmasının doğru olmadığını belirterek dava açmış, henüz vadesi gelmeyen senetlerden dolayı borçlu olmadığını tesbitini talep etmiştir. Mahkeme ise, yaptığı inceleme neticesinde alacaklıyı haklı görmüş ve senet kağıdı üzerindeki muacceliyet yazısı sebebi ile, sıralı senetlerden üçünün ödenmemiş olması nedeniyle, henüz vadesi gelmemiş de olsa, ödenmeyen üç senedi izleyen diğer tüm senetlerin icraya verilebileceğine karar vermiştir. Fakat savunmasında ısrar eden davalı borçlu, mahkeme kararının bozulması için kararı temyiz etmiştir.

YARGITAY’IN DAVAYLA İLGİLİ GÖRÜŞÜ ŞUDUR ;

Senetler üzerinde yer alan, çoğu zaman matbu olan, yani matbaada basımı sırasında metne dahil edilen “vadesinde ödenmediği takdirde müteakip bonolar da muacceliyet kesbedecektir” cümlesinin, senet özelliğine bir zarar vermeyeceğini; ancak takip eden senetlerin muacceliyetini (vadenin gelmiş olmasını) göstermeyeceğini anlatmış, birbirini izleyen senetlerden birinin veya ikisinin ödenmemesi durumunda, henüz vadesi gelmemiş de olsa, izleyen senetlerin bedellerinin de istenebilmesinin; ancak ve ancak bununla ilgili ayrı bir sözleşme yapılmış olması halinde mümkün olabileceğini, ayrı bir sözleşme yapılmamış ise veya ayrı bir sözleşme yapılmış olmakla birlikte bu sözleşmeye muacceliyeti belirten bir hüküm yazılmamış ise, artık ödenmeyen senedi izleyen ve henüz ödeme günü gelmeyen senetlerin bedellerinin talep edilemeyeceğini belirtmiştir.

Eldeki davayı, sizler için mümkün olduğunca pratik şekilde özetlemeye çalıştım. Buradan çıkarılacak sonuç şudur ki,

Senetlerin üzerinde yazan “vadesinde ödenmediği takdirde müteakip bonolar da muacceliyet kesbedecektir” cümlesi tek başına hiçbir anlam ifade etmemektedir. Birbirini izleyen senetlerden birinin veya ikisinin ödenmemesi durumunda, henüz vadesi gelmemiş de olsa, izleyen senetlerin bedellerinin de talep edilebilmesinin tek yolu, bununla ilgili ayrı bir sözleşme yapılmış olması ve sözleşmeye bu cümlenin yazılmasıdır.



DİKKAT! SENETTEKİ “MALEN” KAYDI SİZİ ZORA SOKABİLİR...

Senetlerde bulunan ve borç sebebini izah etmeye yarayan “malen-nakden” kayıtlarının ne anlama geldiğini ve önem derecesini, muhtemelen senetleri düzenleyenlerin çoğu bilmez ya da yeterince bilmez. Bir mal alımı karşılığında senet düzenlendiğinde boş bulunan bölüme genellikle bilinçsizce “malen” yazılır geçerli. Kimi zaman da karşı tarafa nakit olarak borç para verenler, özellikle kurulan ilişki, masum bir borç ilişkisi değilse, bunu gizlemek için ilgili kısma “malen” yazarlar. Bazen de taraflar arasında gerçek bir mal alım-satım ilişkisi kurulmuştur; ancak ihtiyatsız alıcı, malı teslim almadan evvel senedi tanzim eder ve üstelik satıcıya teslim eder. Ne yazık ki bu ihtiyatsızlık ona pahalıya malolabilir zira senet para demektir ve dayalı olduğu sebepten bağımsızdır. Mal hiç gelmese de, senedin bedeli ödenmek durumunda kalınabilecektir. Örnek olarak vereceğim (yaşanmış) bir davada; davaya konu edilen icra takibindeki borçlu kişi, icra takibine itiraz ederek, “her ne kadar senet üzerinde “malen” kaydı bulunmakta ise de, aslında karşı taraftan herhangi bir mal gelmediğini-almadığını” beyan ederek, “borçlu olmadığının tesbiti davası” açmıştır. Açılan davanın davacısı, senedin borçlusu yani borca itiraz eden kişidir. Davalı ise senedin alacaklısıdır.

Aleyhine açılan davaya cevap veren davalı, davacının ortağı ve yetkilisi olduğu şirkete temizlik malzemeleri sattığını, malzemeleri de teslim ettiğini, bu malzemelerin bedeli karşılığında davacının bu senedi düzenlendiğini ve imzaladığını savunmuştur. Bu durumda akla gelen ilk soru; davalı satıcının gerçekten bu temizlik malzemelerini satıp satmadığı ve de davacının ortağı olduğu şirkete malları teslim ettiğine dair bir faturasının-irsaliyesinin bulunup bulunmadığı, yani satışın, satıcının ticari defterlerinde görünüp görünmediğidir. Davada bu soruya cevap aranmış ve davalının malzemeleri teslim ettiğine dair, ticari defter ve kayıtlarında hiçbir ize rastlanmamıştır. Bu durumda mahkeme, kendisine bir mal teslim edilmediği iddiasında bulunan davacı karşısında, mal sattığını ve teslim ettiğini iddia eden davalının, bu iddiasını ispatlamadığını düşünmüştür. Ayrıca mahkeme, madem ki satıcı malını bir şirkete satmıştır, o halde alacağını da borçlu şahıstan yani gerçek kişiden değil, şirketten yani tüzel kişiden talep etmesi gerektiğini belirterek, davacının iddialarına inanmış ve O’na bir mal teslimi yapılmadığı gerekçesiyle davasını kabul etmiş, O’nu borçtan kurtarmıştır. Bu sonuç, hukukçu olmayanlara makul ve hakkaniyetli gelebilir.



Oysa Yargıtay, temyiz üzerine kendisine gelen bu dosyada farklı bir karar vermiştir.

YARGITAY KARARINDA DENİLİR Kİ;

Bu senedin verilmiş nedeni “malen” kayıtlıdır. Senette bulunan “malen” kaydı, senedin, alınan bir mal karşılığında verildiğine karinedir. Yani aksi ispat edilmedikçe bu böyle kabul edilmelidir. Hal böyle olunca, bu karinenin aksini ispat yükü de, senedi düzenleyip imzalayan borçludur, yani “senedin düzenlendiği; ancak esasında karşılığında bir mal alınmadığı” iddiasının ispatı, senede imza atan borçlu kişiye düşer. Dolayısıyla sırf davalı kişi mal teslim ettiğini ispatlayamadı diye, davacının borçtan kurtarılması doğru değildir, zira davada ispat sorumlusu, senetten alacaklı olan kişi değildir. Bu yüzden mahkemece verilen karar doğru değildir.

Eldeki davayı, sizler için mümkün olduğunca pratik şekilde özetlemeye çalıştım. Buradan çıkarılacak sonuç şudur ki,

****Öncelikle mal alış-verişi karşılığı bir senet düzenleniyorsa, senet malın teslimiyle birlikte karşı tarafa sunulmalıdır, zira bir senede “malen” kaydını yazan borçlu, henüz malı teslim almadan, senet bedeli kendisinden talep edildiğinde, malı almamış olduğunu kendisi ispatlamak zorunda kalacaktır, üstelik tacirler bu tür davalarda tanık da dinletemeyecekler, yazılı belgelerle ispatlayabileceklerdir.**

****Ve elbette “malen” kaydı ancak ve ancak gerçekten mal alış-verişlerinde senede yazılmalıdır.**

Sevgili DEĞİAD ÜYELERİ ve okurlarımız, bir kısmı tarafımda takip edilen davalardan edinilen bilgilerden oluşan, bir kısmı da biz Avukatların çok yararlandığı YARGI DÜNYASI dergilerinden edinilen bilgilerden oluşan bu derlemeden sizin ve çalışma arkadaşlarınızın yarar görmesi umuduyla, sizlere sorunsuz ticari yaşam dilerim.



AYSUN NALBANT

Avukat
DEĞİAD HUKUK DANIŞMANI VE
GENEL KOORDİNATÖRÜ

DÜNYA KALİTESİNİ SİZLERLE BULUŞTURUYORUZ

www.eymenelektrik.com.tr



**EYMEN ENERJİ ELEKTRİK
SANAYİ TİCARET LIMITED ŞİRKETİ**

Saraylar Mahallesi 161 Sokak No : 15 DENİZLİ / TÜRKİYE • T : (0258) 264 64 22 • F : (0258) 264 64 23

info@eymenelektrik.com.tr

ABB

EGGE
LIGHT

Himel
Doğru Tercih

SIEMENS

legrand

Schneider
Electric

GESİFED’İ TANIYALIM

2012 yılında bir araya gelen, iş dünyası temsilcisi bir grup STK başkanı, ülke kalkınmasının bölgesel kalkınmadan geçtiğinin bilincinde olarak, TR32(DENİZLİ, MUĞLA, AYDIN) bölgesinde, ortak ilke ve hedefleri benimseyen, düşünce ve hareket birliği sağlayan işinsanları derneklerini aynı çatı altında toplamaya karar vermişlerdir.

DESİAD (Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği), DEĞİAD (Denizli Genç İşadamları Derneği), BESİAD (Bodrum Esnaf, Sanayici ve İşadamları Derneği), DENİZLİ SOROPTİMİST KULÜBÜ (İş ve Meslek Kadınları Derneği), GİKAD (Girişimci kadınların Desteklenmesi Derneği) nin kurucu üye olarak katılımlarıyla 29 Şubat 2012 tarihinde GESİFED’i kurmuşlardır. Açık adı GÜNEY EGE SANAYİCİLER VE İŞADAMLARI FEDERASYONU olan GESİFED’e 28 Temmuz 2012 tarihinde de TÜSİAD dahil olmuştur. Böylece GESİFED ülkemizin en büyük iş insanı derneğinin gücünü ve birikimini de yanına almıştır. Hemen ardından merkezi AYDIN’da bulunan AGİKAD (Aydın Girişimci Kadınlar Derneği) ın katılımıyla, GESİFED, Aydın-Muğla-Denizli üçlemesinde geniş tabanlı örgütlenme idealine bir adım daha yaklaşmıştır. Ulu önderimiz Atatürk’ün çizdiği çağdaş Türkiye Cumhuriyeti vizyonuna ulaşmak amacıyla bölgesel ve sektörel potansiyellerin en iyi şekilde değerlendirilmesi için yerel bazda kalkınma dinamikleri yaratarak ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı amaçlan GESİFED, evrensel iş etiği ilkelerine bağlı olarak bölgemizin ülke ekonomisindeki payını artırmak amacıyla projeler üretmektedir. Yolculuğuna, döneminde DESİAD Yönetim Kurulu Başkanı olan Sn. Mehmet Salih BAŞÖZ’ün kurucu başkanlığında başlayan GESİFED, 06.06.2014 tarihinde yapılan GENEL KURULU’nda yeni bir ekip ile tazelenmiştir.



GESİFED’in yeni ekibi;

Yön. Krl. Bşk. Gültekin Okay SALGAR
Yön. Krl. Bşk. Yrd. Aysun NALBANT
Yön. Kr. Bşk. Yrd. Esen TÜRKER
Sayman İzzet ÖZER
Sekreter Orçun ALPTEKİN
Üye Ahmet YAVUZÇEHRE
Üye Ayhan CANER
Üye Hasan KASAPOĞLU
Üye Ayşe BALKANAY
Üye Melek SÖZKESEN
Üye Sedat DOĞAÇ
Üye Serdar EKİZ
Üye Bilge BAŞÖZ
Üye Özlem KÖSEOĞLU
Üye Naile GÖÇEN ÇUKUROVA

(İş Adamı - Sanayici, DESİAD ve DEĞİAD’ın Kurucu Başkanı)
(Avukat, SOROPTİMİST KULÜP ile DEĞİAD Üyesi)
(İş Kadını - Hizmet Sektörü, AGİKAD Yönetim Kurulu Başkanı)
(Yeminli Mali Müşavir - DESİAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(İş Adamı - Sanayici, DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(İş Adamı - Sanayici, DESİAD Yönetim Kurulu Başkanı)
(İş Adamı - Tüccar, DESİAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(İş Adamı - Sanayici, DESİAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(İnşaat Mühendisi, GİKAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(İş Kadını - Tüccar, DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı)
(İş Adamı - Sanayici - Tüccar, DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi)
(Nükleer Enerji Mühendisi - DEĞİAD Üyesi)
(İş Kadını - Sanayici, DENİZLİ SOROPTİMİST KULÜBÜ Üyesi)
(İş Kadını - Turizmcisi, DEN. SOROP. KLB. Yönetim Kurulu Başkanı)
(İş Kadını - Turizmcisi, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi)



GESİFED kuruluşunun hemen ardından TÜRKONFED mensubu olmuş, TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU'na üye olmuştur. 2004 yılında Konfederasyon niteliği kazanan TÜRKONFED, 2004 yılında 6 olan üye federasyon sayısını 2014 de 22'ye, dernek sayısını 60'dan 151'e çıkarmıştır. 26 Kalkınma Ajansı bölgesine koşut 26 bölgesel federasyon hedefi ve sektörel çeşitliliği artıracak yeni federasyonlaşma çalışmalarına devam etmektedir.

Ülkemizin her bölgesinde temsil edilen TÜRKONFED, kasım ayında BRÜKSEL TEMSİLCİLİĞİ'ni açmaya hazırlanmaktadır ve ülkemizin vazgeçemeyeceği AVRUPA BİRLİĞİ perspektifinin bir sonucu ve ödülü olarak AVRUPA ESNAF, SANATKAR VE KOBİ Birliği'ne (UEAPME) üye olmuş, temsil gücünü Avrupa Birliği'ne taşımıştır. Merkezi Brüksel'de bulunan ve Avrupa'da KOBİ'lerin sesi olarak kabul edilen UEAPME üyeliğiyle TÜRKONFED, Avrupa'da 12 milyon işletmenin bağlı bulunduğu 80 örgütün üyesi olduğu bir ağın parçası olma fırsatını elde etmiştir. GESİFED de bu geniş örgüt ağına sahip KONFEDERASYON'un bir üyesi olması sebebiyle, KONFEDERASYON'un tüm olanaklarından yararlanmakta ve aktivite-görüş ve politikalarına katkı koymaktadır.

GESİFED'in

Vizyonu;

Denizli, Muğla, Aydın illerini kapsayan TR-32 bölgesinde girişim ve iş dünyası derneklerini bir araya getirerek bölgesel ve kurumsal kalkınma politikaları üretilmesine öncülük ederek sürdürülebilir ülke kalkınmasında rol oynamak.

Misyonu;

İş dünyasında yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini bölge halkı ve yetkili kurumlarla paylaşarak çağdaş, demokratik ve laik bir platformda tüm paydaşların ve bölge halkının kazanmasına katkıda bulunmak. Bölgesel kalkınma planlarının oluşturulmasında etkin rol üstlenerek rekabet gücünün ve nitelikli iş gücünün kazandırılmasına katkıda bulunmaktır.

AR-GE VE İNOVASYON YOLCULUĞUNDA DENİZLİ SEKTÖR ANALİZİ

Pamukkale Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Denizli'deki öncü sektörlerin Ar-Ge ve İnovasyon olgunluk düzeylerinin analizini gerçekleştirmek amacıyla bir proje yürütmekte olup proje Denizli Genç İş Adamları Derneği (DEĞİAD), Denizli Sanayi Odası (DSO), PAÜ Teknokent ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) iştiraklerinin katkılarıyla devam etmektedir.

Endüstri Mühendisliği Bölümü, bu proje kapsamında, Türkiye'nin öncelikli alanları dikkate alınarak Denizli'deki sekiz sektörün katma değerli ürün üretimine yönelik yol haritası oluşturulması ve incelenen sektörlerin yenilikçi ürün ve süreç geliştirme potansiyelinin artırılmasını hedeflemektedir. Böylece Endüstri Mühendisliği Bölümü üniversite, sivil toplum kuruluşları, sanayi ve meslek odaları işbirlikleri ile eğitim, araştırma ve karşılıklı çözüm platformlarının pekiştirilmesini ve yaygınlaştırılmasını planlamaktadır.



Sanayi ve üniversite arasındaki ilişkileri daha çok güçlendirmek ve sektör analizlerini doğru değerlendirmek amacıyla; Denizli Genç İş Adamları Derneği (DEĞİAD), Denizli Sanayi Odası (DSO), PAÜ Teknokent ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) ile iletişime geçilmiştir. Belirtilen iştirakler, yol haritasının oluşturulmasında üniversite ve sanayi arasında köprü görevi görmesi açısından önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu doğrultuda, Pamukkale Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü öncülüğünde, Denizli Genç İş Adamları Derneği (DEĞİAD), Denizli Sanayi Odası (DSO), PAÜ Teknokent ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) katılımı ile bölgesel sektörlerin mevcut durumlarının analizi, geleceğe yönelik fırsatlar ve bu fırsatların hayata geçirilmesi ile ilgili yol haritası hazırlanmaktadır.

Projenin uygulama aşamasında; öncelikle ülkemizde belirlenen sektörlerle yönelik yapılmış olan mevcut durum analizleri değerlendirilmiştir. Seçilen sektörlerin AR-GE ve inovasyon olgunluk düzeyinin ölçülmesine yönelik sektör anketleri ile sektörler temsilcilerinin katıldığı makine, maden, orman ürünleri, tekstil, gıda-kimya ve kablo sektörlerine yönelik ortak akıl çalıştayları eş zamanlı olarak gerçekleştirilmiştir; ancak çalıştaylar dışında şubat ve mart aylarında sektör temsilcileri ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilecektir. Tüm çalıştaylar ve görüşmeler gerçekleştirildikten sonra, mayıs ayında belirlenen sektörlerle yönelik hazırlanan yol haritası genel katılımlı bir toplantıda sektör firma temsilcileri ve iştiraklerimizle paylaşılacaktır.



Proje kapsamındaki ortak akıl çalıştayları 10 sektör firması, bir GEKA temsilcisi, bir DSO temsilcisi, bir DEĞİAD temsilcisi, bir PAÜ Teknokent A.Ş. temsilcisi, her sektör için Pamukkale Üniversitesi'nin ilgili bölümlerinden üç öğretim üyesi ve Pamukkale Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden üç öğretim üyesinin katkılarıyla gerçekleştirilmektedir. Gerçekleştirdiğimiz çalıştaylar sırasıyla makine-imalat, maden, orman ürünleri, tekstil, gıda-kimya ve kablo sektör çalıştaylarıdır. 2015 yılı şubat ayının sonunda bilişim sektörü çalıştayı gerçekleştirilecektir.



Prof. Dr. OSMAN KULAK
Pamukkale Üniversitesi
Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkanı

Çalıştaylara sektördeki firmalar yoğun ilgi göstermiş olup katılımcı sayıları sektör başına ortalama 20 kişi civarında olmuştur. Çalıştaylarda ilk oturumda katılımcılardan AR-GE ve inovasyon yapamamalarının nedenlerini belirtmeleri, ikinci oturumda ise bu engelleri aşmaya yönelik çözüm önerilerini üniversite, STK/ meslek odaları, kamu kuruluşları ve sektör firmaları bazında belirlemeleri istenmiştir. Geçmiş yıllardaki Türkiye'de sektörlere yönelik olarak yapılan analizlerden farklı olarak bu proje yol haritalarının belirlenmesi, sektörel

fırsat ve tehditlerin ortaya çıkarılması ve bölgesel sektörlerin sorunlarına üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde çözümler sunacak olması dolayısıyla oldukça önemlidir. Bu projede gerçekleştirilmiş olan çalıştaylarla, üniversitenin ve bölümün sanayici iş adamlarına tanıtımı kolaylaşmış ve sektörel problemlerin çözümünde üniversitenin ve endüstri mühendisliği bölümünün rolü tanımlanarak, üniversitenin sanayi ile olan ortak yolculuğuna ilişkin somut adımlar atılmıştır.

KARAYOLU ULAŞIMINDA TÜRKİYE’NİN GURURU PAMUKKALE TURİZM

Yarım asırdır faaliyet gösteren Pamukkale Turizm Denizli’nin en büyük ulusal markalarından biri. Pamukkale Turizm kuruluşundan bu yana sektörde daima ilkleri yaparak, her geçtiği yıl ulaşım sektörüne yeni bir soluk getiriyor ve marka değerini yükseltiyor. Markalaşma ve inovasyon yolunda son yıllardaki bu ciddi ilerleyişin baş aktörlerinden biri şüphesiz ki Sadık Bababalım... Sadık Bey ile Pamukkale Turizm’i, kara yolu ulaşım sektörünü ve yeni otogarı konuştuk.

Kendinizden bahseder misiniz?

1985 yılında Denizli’de doğdum. Denizli Anadolu Lisesi’nden mezun olduktan sonra Bilkent Üniversitesi İşletme ve Bilgi Yönetimi bölümünden mezun oldum. Çeşitli firmalarda kısa süreli iş deneyimlerimden sonra 2008 yılında Pamukkale Turizm’de halen yürütmekte olduğum Yönetim Kurulu Üyeliği görevime başladım.

Pamukkale Turizm Denizli’yi ulusal platformda en iyi temsil eden markalardan biri olduğuna biliyoruz. Markalaşma sürecinizden bahseder misiniz?

Göreve başladığımda 50 yıllık geçmişi olan bir markanın yönetici koltuğuna oturmanın onurunu yaşadım. Bu tabiki çok büyük bir sorumluluktur. Şirketimizle ilgili analiz yaptığımda markanın birçok pozitif tarafına şahit olmamla beraber bir takım aksaklıkları da fark etme imkanı buldum ve Yönetim Kurulumuz ile beraber yeni yönetim anlayışına ihtiyacımız olduğunu tespit ettik. Bu bağlamda yeni ve alanında uzman profesyonel bir yönetim ekibiyle birlikte değişim yönetimi sürecini başlattık. Öncelikle Bilkent Üniversitesi Cyberpark yerleşkesinde danışman akademisyenlerimizle birlikte Pamukkale Bilişim Araştırma ve Geliştirme şirketimizi kurduk. Vizyon 2010 adlı projeyi hayata geçirdik. Bu projede müşteri ilişkileri yönetimi, insan kaynakları yönetimi, verimlilik, inovasyon konuları üzerine odaklandık ve çok geçmeden yapılan yatırımların ve sarf edilen emeklerin meyvelerini toplamaya başladık. 2011 yılında “En İyi Anadolu Markası” ödülüne, 2012 yılında ise “BrandLove”(Marka Aşk) araştırmasında en beğenilen marka ünvanına sahip olduk. Teknoloji yatırımlarımız çerçevesinde sektörümüzde bir ilki başlatarak “Teknobüs” markası adı altında koltuk arkası ekranlı otobüslerimizi ve

“Pamukyol” adını verdiğimiz 2+1 oturma şemasına sahip özel donanımlı otobüslerimizi yolcularımızın hizmetine sunduk. Sektördeki bu inovatif yaklaşımlarımız sayesinde müşteri sadakatını pekiştirirken bir yandan da yeni yolcularımızın Pamukkale Turizm deneyimi yaşamasını sağladık. Artan bir ivmeyle gerçekleştirdiğimiz filo yatırımlarımızla birlikte bugün yılda ortalama 10 milyon yolcunun ulaşımını gerçekleştiren, 450 şubeye sahip ve bünyesinde 3500 personel istihdam eden bir marka haline geldik.

Sektör hakkında genel bir değerlendirme alabilir miyiz?

Özellikle son 5 yıllık süreçte sektör olarak rakiple-
rimiz çoğaldı. Havayolları tüm güzergahlarda sefer-
lerini arttırdı. Denizyolları İstanbul-Bursa örneğinde
olduğu gibi yolcu taşımacılığında aktif hale geldi ve
hızlı tren yatırımlarıyla tren seferlerinin sayısı arttı.
Dışarıdan bakıldığında bu sürecin karayolu taşıma-
cılık sektörünü küçülteceği ve hatta ileriki yıllarda
bitireceği düşünülebilir; ancak durum pek de böyle
değil. Artan ülke nüfusu ile birlikte insanların hare-
ketliliği de devamlı artıyor ve bu da seyahat pazarını
sürekli büyütüyor. Türkiye karayolları taşımacılığın-
da özellikle son 5 yılda birçok firma satıldı, birleş-
ti, kapandı ancak otobüs pazar payını muhafaza etti.
Sadece karayolu taşımacılığında değil tüm sektörler-
de durum bu değil mi zaten. İşini iyi yapan, müşte-
ri beklentilerini iyi analiz eden ve yeniliklerle çağa
ayak uyduran firmalar bizim sektörümüzde de güçle-
nerek ve de büyüyerek yoluna devam ediyor. Otobüs
sektörü için kriz gibi gözükse de bu süreçte Pamukka-
le Turizm olarak 2009 yılında 4,5 milyon yolcumu-
za hizmet ederken 2014 yılında yaklaşık 10 milyon
yolcumuzu otobüslerimizde konuk ettik. Bu değişim
sürecinde mutlaka çok şey değişti: alışkanlıklar, bek-
lentiler, müşteri portföyü, iş yapış şekilleri, seyahat

Ne Varsa pamukyol'da Var!

- 220 v Priz • Kablosuz İnternet Bağlantısı • Demleme Çay
- 2+1 Özel Dizaynli Geniş Mesafeli Koltuk • Türk Kahvesi
- 10 İnce Özel Donanımlı Dokunmatik Ekran • Sandviç



 **PAMUKKALE**
Seyahat Etmek Özgürlüktür

0850 333 35 35
www.pamukkale.com.tr



pamukkale

pamukkale

pamukkaleturizm

amaçları vs. Sektör olarak bu değişimlere en hızlı şekilde ayak uyduruyor ve her geçen gün yeniliklerle birlikte hizmet kalitemizi devamlı arttırıyoruz. Bugün Pamukkale Turizm olarak yolcularımızın beklentilerini, ihtiyaçlarını ve önceliklerini en iyi şekilde analiz ederek filomuzdaki her araçta internet, priz, yoğun içerikleriyle koltuk arkası ekranlar, dergi gibi uygulamaları hayata geçirdik ve sektöre de öncülük ettik. Türkiye'nin en genç otobüs filosu ile yolcularımıza uçaklardan daha konforlu ve daha keyifli yolculuklar sunuyoruz.

Sektördeki mevcut sorunlar ve sektörü bekleyen tehlikeler nelerdir?

Biraz önce bahsettiğim gibi sektör olarak havayolları, demiryolları ve denizyolları gibi güçlü rakiplerimiz var. Biz sektör olarak rekabetten korkmuyoruz ve hizmet kalitesi olarak rakiplerimizden üstün hizmet veriyoruz. Sektörün rakiplerle ilgili tek problemi devlet tarafından diğer ulaşım modlarına uygulanıp sektörümüze uygulanmayan teşvik programlarıdır. En büyük gider kalemimiz olan akaryakıtta diğer ulaşım modlarına akaryakıtta Özel Tüketim Vergisi istisnası uygulanırken bizim sektörümüz ÖTV'li akaryakıt kullanıyor. Bu da fiyat konusunda rekabetimizi kısıtlayarak haksız rekabeti ortaya çıkartıyor. Yıllardır sübvans edilen TCDD'nin 2013 zararı 1 milyar 280 milyon TL olarak açıklandı. Ülkemizde bulunan 44 havaalanından 7 tanesi hariç 37 tanesinin zarar ettiği açıklandı. Bu tablo ortadayken ekonomiye katma değer üreten ve istihdam sağlayan karayolu taşımacılığı maalesef üvey evlat muamelesi görüyor.

Türkiye'deki otogarları nasıl buluyorsunuz?

Türkiye'deki birçok otogar geçtiğimiz yıllarda yenilenme sürecine girdi. Birçok ilde yeni otogarlar inşa edildi; ancak Türkiye'nin ve sektörün kalbi durumunda olan İstanbul, Esenler Otogarı ile maalesef bu sürece bir türlü dahil edilemedi.

Yeni otogar projesini değerlendirir misiniz? “Büyükşehir Otogarı” beklentilerini karşılayabildi mi? Konumu doğru mu?

Yeni Denizli Otogarı Türkiye'de eşine az rastlanan bir mimari yapı olarak karşımıza çıktı. Alışılmış otogar yapısından ziyade bir havaalanı görünümüyle tüm yolcularımızın beğenisini kazanıyor. Otogarin trafik açısından Üçgen Kavşağı bölgesine çok ağır bir yük getireceği ve çevre yolu yakınlarına yapılması gerektiği söyleniyordu herkes tarafından; ancak beklendiği gibi olumsuz bir durum oluşmadı. Denizli'ye yakışan yeni otogar, konumu ve mimari yapısı ile herkesi mutlu etti.



Pamukkale Turizm'i bir çok sosyal sorumluluk projesinde yer aldığını şahit oluyoruz. Biraz da bu projelerden bahsedermisiniz?

Sosyal bir marka olmanın gerekliliğine gönülden inanıyoruz. Bu bağlamda 2008 yılında sosyal sorumluluk projelerimizi “Pamuk Eller” adını verdiğimiz çatı altında, sağlık, eğitim, sanat ve spor ana başlıklarında topladık. LÖSEV, Darüşşafaka, Omurilik Felçlileri Derneği, TAKSAV, Çocuklar Gülsün Diye gibi birçok kurumla, spor kulüpleriyle ve 100'ü aşkın öğrenci topluluğuyla iş birlikleri ve projeler gerçekleştirdik.

DEGIAD'a üye oluş süreciniz ve DEGIAD hakkındaki düşüncelerinizi merak ediyoruz.

Sadık Çaputçu döneminde gelen üyelik çağrısını memnuniyetle karşılayarak üyeliğimi gerçekleştirdim. Derneğimizi aktif ve çalışmalarını etkin buluyorum. Bu ailenin içerisinde olmak mutluluk verici.

www.finalokullari.com.tr

YAŞAM ve SINAV BAŞARISI

Anaokulu / İlkokul / Ortaokul / Anadolu ve Fen Lisesi

KAYITLARIMIZ
DEVAM EDİYOR



f /denizlifinalokullari
t @finaldenizli

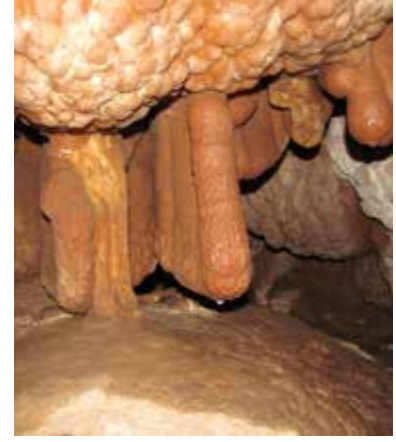
ÖZEL DENİZLİ
final okulları

Sümer Mah. Akçeşme Cad. No: 9/A DENİZLİ Tel: 0258 265 59 09

MENDERES YOLU

Bir yol düşünün; flütü eşliğinde kıvrım kıvrım uzanarak 584 km. sonra sevgiliye, yani denize ulaşır. 800 km'lik bir yürüyüş yolu. Anadolu'nun en eski medeniyetlerinin adıyla anılan Likya Yolu ve Karya Yolu gibi dünyaya mal olmuş bir yol. Toprağın, verimin, ticaretin ve medeniyetlerin başlangıcı olan Menderes'e ait bir yol. Eldere köyünde sazlıkların içerisinde kaynayan Menderes, Dinar'da Suçikan diye adlandırılan bölgede gün yüzüne çıkıp Marsias'ın Işıklı ve Küf'i Çayları ile Işıklı Baraj gölünde, Banaz Çayı ile Adıgüzel'de buluşur. Denizli hudutları içindeki Çürüksu ve Gökpınar Çayları ile beslenir, Nazilli de Akçay'ı içine alır. Son olarak Koçarlı yakınlarında Karpuzlu Çayı da nehre katılır. Onlarca uygarlık, kent ve milyonlarca insan, Büyük Menderes'in etrafında doğar, doyar ve yaşamını sürdürür. Tarih boyunca o kadar çok kavim Büyük Menderes Havzası'nda yaşar ki, ünlü tarihçi Herodot Havza'yı Uygarlıklar Vadisi diye adlandırır. Kervan yollarının, ticaret yollarının, son yüzyılda demir

yolları ve karayollarının rotasını belirleyen Menderes şimdi de yürüyüş yollarını belirliyor. Menderes'in doğduğu yerden başlayacak olan uzun mesafe yürüyüş yolumuz, Menderes gibi kıvrımla kıvrımla denize döküldüğü yere kadar uzanarak, ilk çağlardan bu yana kurulan yerleşim yerleri ve uygarlıkları, doğal güzellikleri yürüyüşçülerine sunacaktır. Yolumuz; (Akdağ, Babadağ, Madran Dağı gibi) zirvelerden, (Işıklı, Adıgüzel, Cindere, Kemer gibi) baraj göllerinden, Tokalı ve Kısık Kanyonundan, Bafa Gölü'nden, Pamukkale'den, Hierapolis, Laodikeia, Tripolis, Afrodisias, Nysa, Priene ve Milet antik şehirlerinden geçecektir. Gönüllü arkadaşlarımızla birlikte çalışmalarımız Denizli ili Çal, Güney ve Buldan ilçeleri sınırlarında devam etmekte yaklaşık 90 km'lik parkur 2015 yılı baharında yürüyüşçülerin hizmetine sunulmayı beklemektedir. İlk açılış yürüyüşümüz 2014 yılı şubat ayında 94 kişi ile gerçekleşmiş bulunmaktadır. Halen çalışmalarımızın sürdüğü bölgeye ait güzelliklerden örneklemeler şöyledir:



Çalçakırlar Mağarası:

Bu muhteşem mağara mermer ocağı çalışmaları sırasında ortaya çıkmış, sit alanı ilan edilerek mermer ocağının çalışmalarına son verilmiştir. Henüz yol ve çevre düzenlemesi yapılarak ziyarette açılmamıştır.

Apollon Lairbenos:

Çal Bahadınla Köyü'ne 4 km mesafede Adıgüzel Barajı'na hakim bir tepenin üzerinde kurulu olan tapınak yöre halkı tarafından "Bahadınlar Asarı" olarak bilinir. Kutsal Alan ve civarında tespit edilmiş olan epigrafik buluntuların büyük bir bölümünü köle ve özgür vatandaşların tanrıya ithaf edilmesi yazıtları oluştururken aynı ölçüde önemli bir kısmı da aslında birer adak yazıtı olan günah çıkarma ya da itiraf yazıtlarından oluşmaktadır. Yazıtlar için tapınak kenarında işlikler mevcuttur. Tanrı Apollon adına kurulan kutsal alanın simgesi çift taraflı baltadır.



Adıgüzel Barajı:

Denizli'de, Büyük Menderes Nehri üzerinde, sulama, enerji ve taşkın kontrolü amacıyla 1976-1989 yılları arasında inşa edilmiş bir barajdır. Kaya gövde dolgu tipi olan barajın gövde hacmi 7.125.000 m³, akarsu yatağından yüksekliği 144 m, normal su kotunda göl hacmi 1.076 hm³, normal su kotunda göl alanı 25,90 km²'dir. Baraj 94.825 hektarlık bir alana sulama hizmeti verirken, 62 MW güç ile de yıllık 280 GWh'lık bir elektrik enerjisi üretmektedir. Baraj gölü yürüyüşçüleri görselliği ile büyülediği kadar, balıkları ile de yöre halkına geçim kaynağı olacak, yöre halkı tarafından kurulacak küçük aile işletmeleri ile de yürüyüşçülere sunulabilecektir. Nitekim uzun mesafe yürüyüş yollarının bir amacı da yöre halkına, özgün ürünlerini pazarlama olanağı sağlamaktır.

Çeşme Yapıları:

Bölge çeşmeler açısından oldukça zengin olup, mimari yapıları birbirine çok yakın ve görkemlidir. İlk yapılış şekillerinde toprak künklerle suyun getirildiği, sonradan künklerin içine boruların yerleştirilmiş olduğu görülür. Çeşmelerin çoğunun kaynağı kurumuştur. Menderes yolu çalışmalarımız kapsamında köylülerin yardımları ile pek çok çeşme yeniden akar hale getirilmiştir. Çalışmalarımız devam etmektedir.



Cindere Barajı:

Menderes yolunun en güzel parkurların biri Eski Gözler Köyü ile Güney Şelalesi arasında kalan parkurdur. Gözler ve Doğanlı eski yerleşimlerinin görselliğinin yanında Cindere Barajı'nın güneyindeki sarp dağlardan geçen patika sizi Güney Şelalesi'ne ulaştırır. Yılın her mevsiminde önemli bir ziyaretçi potansiyeline sahip şelale yürüyüşçüler için kamp alanları, ziyaretçiler için piknik imkanı sunar. Burada halen çalışan restoranlar da mevcuttur.



Gözler ve Doğanlı Köyleri:

Her iki köy eğimli ve dar arazi yapısı nedeniyle 1970'li yıllarda şimdiki bulunduğu düz alana taşınmış, boşalan köyde kalan binalar zamanla yıkılmıştır. Tamamı taş olan binalar ziyaretçilerine muhteşem güzellikler sunar. Köylerin yerleşim yerleri değişse de yaşam biçimleri değişmemiştir. Dostumuz, Dosev Başkanı Ümit Şıracı der ki; "Neden burada bir Şirince yaratılmasın?"



Değirmendere:

Kabalar Köyü ile Dağmarmara Köyü arasındaki dik vadi içerisinde akar. Dere bulunan kavak ağaçları sonbahar başta olmak üzere yılın her mevsimi görülmeye değer niteliktedir. Dere civarında nisan ayında ters laleler açar.

Büyük Menderes'in şüphesiz en büyük güzelliği her sabah üzerini bir gelinlik gibi kaplayan sistir.





kordon®

Mobilya

Mutfak

Dekorasyon

www.kordonmobilya.com

Katı yüzeyler, esnek fikirler

DuPont™
CORIAN®

la corda®
Mutfak - Banyo

Mağaza Adres: Sümer Mah. 2296 Sokak, No: 7
Merkezefendi Bel. Denizli
Mağaza Tel: (0258) 268 57 66

Fabrika Adres: Eskihisar Mah. 8025 Sokak, No: 7 Denizli
Fabrika Tel: (0258) 268 33 03

Hamdiye Köyü:

Güney'e bağlı küçük köyün meydanındaki bu yapı cami ve okul olarak kullanılmış. Yapının yanında bulunan asırlık çam ağacı ise öğrencilere, cami cemaatine, köy halkına yıllarca gölge olduktan sonra şimdi de piknikçilere hizmet veriyor. Meydan yürüyüş yolumuza muhteşem bir kamp alanı olarak hizmet verebilecek durumdadır.



Narlıdere:

Baştan sona bahçelerle kaplı vadiden eski Güney Yolu geçiyor. Asırlık çınar uzun yıllar yolculara mola kolaylıkları sağlamış gibi yorgun ve dimdik ayakta. Yerleşim yerinde dik yamaçlarda bulunan kaya evler görülmeye değer.

Yenicekent/Tripolis Yukarı Kale:

Tripolis'in yaslandığı dağın zirvesinde yuvarlak planlı kule ve sur duvarları hala ayakta. 1243 yılında İznik Kralı ile Selçuklu Sultanı II. Gıyasettin Keyhüsrev bu Kalede bir araya gelerek anlaşma imzalamış.



Bu tarih itibariyle Çalçaklılar Köyü'nden Tripolis'e kadar uzanan yolumuz burada Dünya'nın en eski kapalı çarşılarından birini yürüyüşçülerine sunar. Yolumuz Tripolis'ten devamla Karakayıt Şelalesi'ne, sonra da bir tedavi merkezi olan Karahayıt'a inecek ve yürüyüşçülerine termal sularda dinlenme ve rahatlama imkânı sunacaktır. Tripolis'ten sonrası için harita ve arazi çalışmalarımız devam etmektedir.

Menderes Yolu'nda beraber yürümek dilek ve temennilerimle saygılar sunar, desteklerini esirgemeyen tüm doğa severlere teşekkür ederim.



ALİ YOLLU
Avukat

ŞEHRİN YENİ MODASI

www.lavinotel.com



LAVIN OTEL



Klasik ve modern çizgilerin birleştiği zarafet...

Yeşilliğin, göl manzarası ve şehrin göz alıcı ışıkları ile buluştuğu mevkide bulunan otelimiz, Denizli şehir merkezine araçla sadece 10 dakika uzaklıktadır. Otelimiz Denizli'nin yeşil dokusu ile iç içe yaşamak isteyenlerin, doğal güzellikleri sevenlerin tercihidir.

Zirve Et & Balık Restaurant otel konuklarının yanı sıra güzel bir akşam geçirmek isteyen tüm misafirlerimize hizmet vermektedir.

Sauna ve Türk hamamı bünyesinde barındıran Spa merkezinin yanı sıra kapalı yüzme havuzu ve fitness merkezi sunan otelimizde, misafirlerimizin rahatı ve memnuniyeti birincil ilke edinilmiştir.

Tesisimizde 52 standart, 2 roof suit ve 2 bedensel engelli odamız mevcuttur.

Gökpinar Mah. Atatürk Bulvarı No:33 Denizli / Turkey

T: +90 258 266 10 26

F: +90 258 266 10 23

E: info@lavinotel.com



facebook.com/lavinotel



twitter.com/lavinotel



instagram.com/lavinotel

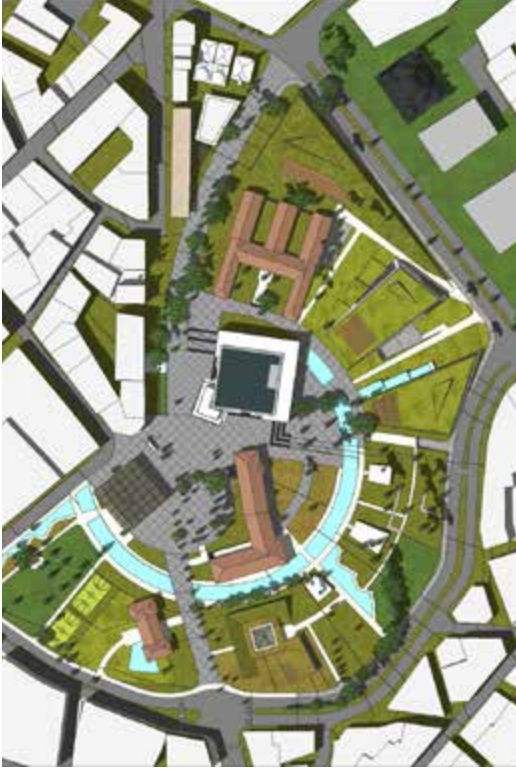
İBRAHİM ŞENEL'İN KALEMİNDEN DENİZLİ'DE KORUMA BİLİNCİ ve TAŞ BİNALARIN KADERİ...

Denizli Hükümet Konağı çevresi ve eski taş binaların bulunduğu alanda yapılan ve yapılacak olan çalışmalar yaklaşık 5 yıldır kent gündeminde önemli bir yer işgal ediyor. Yapılan yeni Hükümet Konağı binası, yapılması planlanan müze binası, yıkılan Kız Meslek Lisesi ve son olarak korunması ve yıkılması gerektiği yönünde farklı düşünce ve çabaların bulunduğu Sanat Okulu eski taş binaları. Aslında bu bölge özelinde toplum ve Denizli kenti olarak uygar toplumlarda artık yerleşmiş ama bizde henüz tam anlaşılmamış koruma bilincimizi sorgulamamız gerekiyor. Koruma, yani geçmiş izlerin muhafaza edilerek toplum ve kent hafızamızın yaşatılması ve diğer nesillere aktarılması kavramı Türkiye kentleri için henüz çok yeni, Denizli için ise neredeyse hiç yok. Denizli Belediyesi'nin son dönemde restore ederek vatandaşa kazandırdığı bir kaç eski Denizli Evi'ni saymaz isek bu anlamda konuşacağımız örneğimiz yok. Yani "korumacılık" kavramı konusunda sicilimiz oldukça kötü. Peki, neden; önce geçirdiğimiz kentleşme sürecine kısa bir bakış atıp günümüz güncel tartışmalarına bu bilgi ışığında bakmakta yarar görüyorum. Denizli'nin kentleşme sürecini 1970'lerin sonu ve 80'lerin başına tarihlemek

çok yanlış olmaz. Çünkü bu tarihten önce ne bir kent planlaması nede buna yönelik bir öngöründen söz edemeyiz. Denizli'nin ilk kent planının 1960'ların sonunda Ankara'dan yapıp gönderildiğini ve bu çalışmadan sonraki ilk planlamanın 90'ların ortasında yapıp mevcut planın da ancak 2006'da tamamlandığını düşünecek olur isek ne durumda olduğumuzu anlamak çok da zor olmayacaktır. Dolayısı ile bu plansızlık içinde bir de tarihi kent dokusu veya tekil yapılar ölçeğinde bir korumadan elbette ki söz edilemedi. Eski Çaybaşı Evleri dokusu "lüks ve 7 katlı apartmanlara" kurban edilmeye ve geçmişle bağımızı kuran yapılar ve mahalle parçaları imar planları ve müteahhit rantlarına teslim edilmeye başladığında dönüşü olmayan bir yıkım bizi bugünkü noktaya getirdi. Bu dönemin analizi ayrı bir yazı hatta araştırma konusu yapılmalıdır bence. Denizli'de "artık bir şeyleri koruyalım" demeye başladığımız tarihler ise 10 yıldan geç değil. Çünkü aklımız başımıza elde avuçta bir kaç bina kalınca geldi. Denizli'deki tescilli (Koruma kurullarınca korunma altına alınmış) yapı stokuna ve tescil tarihlerine baktığımızda bu durumu göreceğiz.



Denizli Hükümet Konağı bölgesinde yapılacak çalışmaların tartışılmaya başlaması da tam da bu farkındalığımızın uyanmaya başladığı zamanlara rastladı. Denizli geliyor ve büyüyordu ve kentin ihtiyaçları vardı. Yeni ve Denizli'ye yakışan bir Hükümet Konağı, özlemi duyulan bir kent müzesi ve yeni bir kamusal alan kavramı. 2008 yılında bu değerlendirmeler ışığında başta Mimarlar Odası'nın yer aldığı çeşitli meslek odaları ve STK'lar ile Belediye ve Valilik arasında bir dizi değerlendirmeler yapıldı. Ardından bir yarışma projesi ile bütün bu konuları çözecek bir proje arayışına girildi. Bu arayış sonucunda konunun ulusal ölçekli bir proje yarışması ile çözümü konusunda mutabakata varıldı. Bu mutabakat içerisinde mevcut Hükümet Konağı tescilli olduğu için, eski taş binalarda bir tescil durumu olmamasına rağmen yapının sahip olduğu özellikleri sebebi ile korunacaktı. Kız Meslek Lisesi ise yarışma sonucunda belirlenen projenin kararına göre değerlendirilecekti. Sonuç olarak projeye ulaşım kararları olarak tam uyulmasa da (yeni yapılan Hükümet Konağı önünden geçen yolun yayalaşması öngörülmüş idi) bugün kullanılan Hükümet Konağı yapısı elde edilmiş oldu; ancak projede korunması şartı olmasına



rağmen Kız Meslek Lisesi yapısı bir gecede yıkıldı. Burada Kız Meslek Lisesi için küçük bir paragraf açmakta yarar görüyorum. Kız Meslek Lisesi'nin korunması gerekliliğini yapının sahip olduğu özelliklerden değil, yapının bulunduğu yerde ifade ettiği kent hafızası-belleği değerinden ötürü korunması gerektiğini iddia etmiştik. Bugün Kız Meslek Lisesi yerindeki anlamsız boşluğu gördükçe bu gerekçenin ne kadar yerinde olduğunu bir kez daha anlıyoruz; çünkü hala yerine daha iyi bir şey koyamadık!



Peki, bugün geldiğimiz noktada 5 yıl önce korunması konusunda kurumlar arasında tam bir mutabakat olan (Meslek Odaları, STK'lar, Valilik ve Denizli Belediyesi) eski taş yapıların yıkımı konusu nereden çıktı. Çünkü aradan geçen 5 yılda bu yapıların “yapıların sağlam olmadığı, yeterince eski olmadığı, herhangi bir niteliğinin bulunmadığı, yeni yapılacak müze yapısına yer açılması gerektiği” gibi gerekçeler türetilmeye başladı. Hatta duyularımıza göre yıkım kararı bile çıktı. Bırakın koruma bilincimizi kent hafızamız bile ortada duran onca belge ve dokümana rağmen 5 yıllık birikime bile sahip olamadı.

Peki, eski taş yapıların özellikleri ne ve neden korunmalı;

Yapılar yeterince sağlamdır;

2006 yılında Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Fakültesi tarafından yapılan bilimsel çalışmaya göre yapının Betonarme aksamında bugünkü beton kalitesine yakın bir dayanım tespit edilmiştir. Bundan 20 yıl önce yaptığımız binalar bile bu gün sağlam raporu alamaz iken 75 yıllık bu binaların sağlam kalabilmesi önemlidir ve yalnızca bu anlamda ibret teşkil etmesi açısından bile korunmalıdır.

Bu kente dair taşıdığı bellek ve anı değeri açısından korunmalıdır;

İçinde yaşadığımız kentler bizden öncekilerden bize miras olduğu gibi bizlerinde devir etmemiz gereken değerleri barındırır. Koruma ve yaşatma bilinci bu medeniyet seviyesine ulaşmış veya hedeflemiş toplumlar için söz konusu olmuştur. Sadece kendi oluşturduğu eserler ile anılmak uygar bir toplum tanımına girmez. Tarihi önem arz eden yapılar bize miras kalmıştır, dolayısı ile bizimde koruyarak aktaracağımız değerlerdir. Taş binalar kentin merkezinde neredeyse kendi yaşıtı artık hiç kalmamış yapılar olarak eğitim mirasımızın ifadesi, Denizli'nin pek çok önemli ismini okutmuş ve ayrıca 75 yıldır burada kentin yakın geçmişine tanıklık edecek tek yapı olarak durmaktadır. Bir kentin bellek- hafıza aktarımı pek tabiki yapılar yollar caddeler üzerinden yapılabilir. Hafızasını kaybetmiş bir insan neye döner ise hafızasını kaybeden bir kent nasıl bir medeniyet anlayışına sürüklenir düşünmemiz gerekir. Taş binalar yıkılırsa çevredeki en yaşlı bina hangisi olacaktır?



Taşıdığı mimari değer açısından korunmalıdır;

Taş binalar tek katlı formu, iç avlulu yapısı ve yüksek tavanları ile pek çok farklı forma dönüşebilecek bir özelliktedir. Bugün hangi önemli ve konusunda uzman mimarı getirseniz, bölgede yapılacak şey her ne ise taş binaları koruyarak yapın diyecektir. Sonuç olarak elimizde yıkarak iyi bir şey elde edeceğimiz değil koruyarak ve yaşatarak yanına yapılacak yapıya değer katacak bir yapı mevcuttur.

Tarihsel değeri açısından korunmalıdır;

Bu yapılar 1940'lı yıllarda Mimar Selçuk Mılar (Selçuk Mılar 1950 yılında Demokrat Parti'nin meşhur -Yeter söz milletindir-afişinin tasarımını da yapmıştır) tarafından yapılmış, döneminin eğitim yapılarından günümüze kadar kalmış tek örneğidir. Yapı, taş örme ve beton tekniği kullanılarak inşa edilmiştir. Yapımında Nazi Almanyası'ndan Türkiye'ye kaçan ve İzmir'e gelen Yahudi taş ustalarının da çalıştığı söylenmektedir.

Müze binası için eski taş binaların yıkılmasına gerek yoktur;

Yeni yapılacak bir müzenin mevcut taş yapılar ile entegre olarak projelendirilmesi hem müthiş bir uzlaş hem de mimari ve kentsel bir başarı olacaktır. Dünyada bu anlamda eski ve yeni yapıların birlikte planlanarak müze ve benzeri yapılara dönüştürülmüş pek çok seçkin örnek bulunmaktadır. Eğer literatüre geçecek bir müzeye sahip olmak istiyorsak bunu bilmem kaç bin m2 müze yaparak değil eskiyi ve yeniyi birlikte kullanarak yapabiliriz.

Bu gün ne durumdayız?

Yıkım söylentilerinden sonra Mimarlar Odası mevcut yönetimi Aydın Koruma Kurulu'na yukarıdaki gerekçeler doğrultusunda bir tescil (koruma altına alınma) başvurusu yaptı; ancak kurul, yapıların yeterince eski olmadığı ve "korunmasına gerek olmadığı" yönünde Denizli ve Türkiye açısından "tarihi" bir karar aldı; ancak Mimarlar Odası konuyu takip ederek kurul kararı hakkında dava açtı ve yürütmeyi durdurma kararı alındı. Ardından mahkemece tayin edilen uzman bilirkişi raporlarında bu yapıların gerek tekil yapı ölçeğinde gerekse kentsel ölçekte kesinlikle korunması gereken yapılar olduğu kararı ile Koruma Kurulu'nun aldığı garip kararı boşa düşürdü. Mahkeme son kararının henüz açıklamadı. Fakat bu denli güçlü bir bilirkişi raporuna aykırı bir hâkim kararı çıkar mı bekleyip göreceğiz; ancak böyle bir karar çıkarsa -ki hiç beklemiyorum- bile bu konunun sahihsiz bırakılması, bir gece yarısı yıkımına kurban edilmemesi için bu kente ve bizlere hala çok şey düşüyor.

Son olarak; koruma kavramı siyaset üstü, tamamen bilimsel ve teknik standartlara, yasal mevzuata göre belirlenecek bir kavramdır. Hiç kimsenin korunması gereken yapılar üzerinden siyaset şekillendirmesine, bu yapıları muhalefete gol atmak ve iktidarı eleştirmek gibi malzemelere dönüştürmesine gerek yoktur. Konuyu bu düzlemde ele almak korumacılığa en büyük ihanet olur.

Denizli sahihsiz olmamalıdır... En azından bu güne kadar yapamadıklarımızın diyetini hiç olmazsa taş binaları koruyarak ve korutarak ödemeliyiz.

Saygılarımla...



İBRAHİM ŞENEL
Mimar

LOCA

KONUTLARI



LOCA 20



KENT LOCA



LOCA
ALBAYRAK



LOCA PLUS

Hayatı “LOCA” nızdan
Seyredin

Harun Erişkin | 0 532 360 60 01 | www.locakonutlari.com



Başarı = Sadık Grubu

SADIK GRUBU, otomotiv, akaryakıt istasyonları, toptan akaryakıt dağıtımı, madeni yağ, sigortacılık, tarım alanlarında Türkiye’de hizmet vermektedir. Grubun temeli, 1947 yılında Hacı İrfan Mersin tarafından Denizli’nin Sarayköy ilçesinde küçük bir ticarethanede atılmıştır.

Otomotiv alanında **Renault, Dacia, Bmc, Ford, Fiat** yetkili bayilikleri bulunmakta olup ayrıca ikinci el ve filo kiralama hizmetleri sunulmaktadır. Otogaz bayiliğinde Brc Otogaz Sistemleri ile hizmet vermektedir. Sigorta sektöründeki güvenilirliğini ise Axa Sigorta, Ak Sigorta ve Allianz Sigorta ile pekiştirmektedir. Akaryakıt alanında da Shell, Total, Opet-Aygaz, Petrol Ofisi olmak üzere 4 istasyonu bulunmaktadır. Ayrıca yine akaryakıt alanında Shell, Total ve Petrol Ofisi firmalarının Türkiye toptan dağıtımları gerçekleştirmekte olup, madeni yağda da Opet Fuchs ve Petrol Ofisi markalarının satışı yapılmaktadır. Tarım sektöründe ise bünyesindeki arazilerde insan sağlığına ve beslenmesine değer vererek ‘Kendi yemediğimizi, başkasına yedirmeyiz’ sloganıyla meyve ve sebze üretimi yapan Sadık Tarım markalaşmaya doğru gitmektedir.



Değişmeyen tek şey mutluluktur...



RENAULT
Passion for life



SADIK
TOPTAN
AKARYAKIT

SADIK
2. EL
"2. elin ehli"

SADIK
FİLO
KİRALAMA





İstikrarlı olarak hızla büyümeye devam eden Sadık Grubu, Denizli ili dışında İzmir, Uşak, İstanbul, Bursa ve Aydın illerinde de hizmet vermektedir.

Yıllardır bir çok başarıya imza atan ve verdiği güven, kaliteli hizmet ile başarıda devamlılık arz eden Sadık Grubu, yapılan birçok önemli araştırma sonuçlarında üst sıralarda yer almaktadır. Konuyla ilgili değerlendirme yapan DEGIAD 5. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı, TÜGİK 2. Dönem Yüksek İstişare Konseyi Başkanı, Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oktay MERSİN, “İnsanlarla birbir ilişki, dostluk, hoşgörü ve en önemlisi itibar ile gözümüz gibi bakıp geliştirdiğimiz grubumuzun bugün geldiği noktada başarılarını somut olarak görmek onur ve mutluluk verici. Yapılan araştırmalarda her yıl bir önceki yıla göre üst sıralarda yer almak, şirket başarımızın bir göstergesidir. 68 yıl önce ilçede şahıs işletmesi olarak çıktığımız yolculuğumuzda bugün geldiğimiz noktada bünyemizde bulunan markalarımız ile hizmet kalitemizden ödün vermeden çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Önemli olan markalaşmayı başarmış bir şirket olarak yolumuza devam ediyor olmamızdır. Firmamız, Denizli şehrimiz ve Türkiye için markalaşmanın önemini çok iyi biliyoruz. Marka yaratmak bir ekip çalışmasıdır ve biz de bunu ilke edinerek ilerliyoruz. Emin adımlar ile ilerlememizin, işimizin takipçisi olmamızın ve en önemlisi güçlü bir ekip çalışmamızın verimli sonuçlarını almaya devam etmekteyiz” dedi.

Sadık Grubu başarı sıralamaları;

Finansbank, Ekonomist Dergisi ve Capital Dergisi iş birliği ile yapılan “Anadolu Markaları” yarışmasında 2007 yılında ticaret kategorisinde 2. sırada yer alan Sadık Grubu, 2012 yılında birincilik ödülünü aldı. Tempo Dergisi’nin ülke genelinde yapmış olduğu araştırma sonucunda “Başarılı İlk 100 İş Adamı” sıralamasında Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oktay Mersin ismi yer almaktadır. Renault Denizli Bayisi Sadıkoğulları Otomotiv, hizmet kalitesini dünya çapında belgelendiren “2010 Renault Global Quality Awards” ödülünü aldı. Akaryakıtta Shell, Opet ve Total’de toptan akaryakıt dağıtımında Sadık Grubu ilk 3’e girdi. Sadıklar Peugeot, bayiler yarışmasında 2011 yılında 3. sırada yer aldı.

Sadıkoğlu Ford, Ford Avrupa’nın düzenlediği Başkanlık Ödülü (Chirman’s Award) yarışmasında 2011 yılının lideri oldu. Ekonomist Dergisi tarafından hazırlanan “Anadolu’nun En Etkin 50 İş insanı” araştırmasında 2012 ve 2014 yıllarında yapılan sıralamada Oktay MERSİN ismi yer almaktadır.

Capital Dergisi tarafından 2012 yıl sonu rakamlarına göre yapılan “500 Dev Şirket” araştırmasında, Sadık Grubu bünyesinde yer alan beş şirketten biri olan SADIK PETROL, Türkiye’nin en büyük 500

özel şirketi sıralamasında 474., Türkiye’nin en hızlı büyüyen 25 şirketi sıralamasında 14., otomotiv sektörü sıralamasında 37. sırada yer almaktadır.

Dünyanın en prestijli iş dünyası dergisi olan Fortune Türkiye’nin aralık ayı sayısında 2013 Yılıının En Başarılı 50 İş İnsanı sıralamasında Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oktay Mersin’in ismi yer almaktadır.

Dünyanın en prestijli iş dünyası dergisi olan Fortune Türkiye’nin 2014 temmuz ayı sayısında Türkiye’nin En Büyük 500 Şirketi sıralamasında Sadık grubu, bünyesinde yer alan şirketlerden Sadık Petrol ile 415. sırada, 2015 Temmuz sayısında açıklanan listede de 378. sırada yer almaktadır. Sadık Grubu, 2014 ağustos ayında da aylık iş ve ekonomi dergisi olan Capital’in hazırlamış olduğu “500 Büyük Özel Şirket” listesinde yer almaktadır.

Ekonomist Dergisi’nin şirketlerin ciro büyüklüğüne göre her yıl yapmış olduğu araştırmada 2004 yılından itibaren sıralamalarda yerini alan Sadık Grubu, en son yapılan “Anadolu 500” 2013 yılı araştırmasında tüm sektörlerde 73., otomotiv sektöründe 5., Denizli’de tüm sektörlerde 7., Denizli otomotiv ve akaryakıt sektöründe 1. sırada yer almaktadır.

2013 yılında 360 derece
pazarlama iletişimi & reklam
ajansı olarak başladığımız
serüvende hep birlikte
benzersiz müşteri
deneyimleri yaşadık. Sözü
uzatmadan bugüne dek bize
inanan, markalaşmasına ve
farklılaşmasına katkı
sağladığımız, başta DEĞİAD
olmak üzere 80'e yakın
kuruluşa ve işletmeye
gönülden teşekkür ediyoruz.

Marco Visa



Vitringez
TÜRKİYE'NİN ALIŞVERİŞ VE
MODA ARAMA MOTORU

Türkiye'nin en genç yaratıcı girişimcisi Natali Yeşilbahar

JCI Türkiye Yaratıcı Genç Girişimci Ödülleri 2014 birincilik ödülüne Vitringez.com ile Natali Yeşilbahar layık görüldü.

Yaratıcı genç girişimcileri ödüllendirmek üzere JCI Türkiye Genç Liderler ve Girişimciler Derneği tarafından düzenlenen The Creative Young Entrepreneur Award (CYEA) Yaratıcı Genç Girişimci Ödülleri 2014'de Natali Yeşilbahar, Türkiye'nin Alışveriş ve Moda Arama Motoru Vitringez.com ile birinci seçildi. Türk Telekom'un Ana Sponsor, Para Dergisi'nin Basın Sponsoru olarak desteklediği JCI Türkiye 2014 Gala Gecesi, 27 Ekim 2014 tarihinde İstanbul Avangarde Otel'de düzenlendi. Yarışmaya başvuran binlerce genç girişimci adayı arasından birincilik ödülüne layık görülen Vitringez.com Kurucu Ortağı ve CEO'su Natali Yeşilbahar, ödülünü Türk Telekom Kurumsal İletişim Direktörü Kemal Kaptaner'den aldı. 2,4 milyonu geçen ziyaretçi ve 6,6 milyon sayfa görüntülenme sayısı ile Türkiye'de internet kullanan her 6 kişiden 1'nin ziyaret ettiği Vitringez.com, bugün 11.400 marka, 107 e-ticaret sitesi ve 2,1 milyon ürün ile kullanıcılarına hizmet veriyor.



Vitringez.com ödüle doymuyor

Türkiye'nin en büyük Moda ve Alışveriş Arama Motoru olan Vitringez.com'un kurucu ortakları Natali Yeşilbahar ve Önder Gögebakan, bu yıl ilk olarak gelişmekte olan ülkelerdeki girişimcileri destekleyen Endeavor Türkiye Ofisi tarafından Endeavor Girişimci Adayı olarak seçildi. Garanti ve Kagider'in 8 yıldır düzenlediği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi yarışmasında "Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci" kategorisinde 5700 kişi arasında finale kalan Natali Yeşilbahar ve Vitringez.com, E-Fikir yarışmasında "En İyi Yeni Girişim" ödülünün sahibi oldu. Natali Yeşilbahar ve Önder Gögebakan'ın ortak girişimi olan Vitringez.com, bu yıl ayrıca Türk Telekom'un girişimcilik ekosistemini geliştirmek ve yenilikçi fikirleri Türkiye'ye katma değer sunacak işlere dönüştürmeyi amaçlayan PİLOTT Girişimcilik Zirvesi'nde ikincilik ödülü kazandı. Bu ödül ile birlikte 30 bin TL değerinde sermaye desteği ile birlikte özel Silikon Vadisi seyahatine hak kazanan Yeşilbahar ve Gögebakan; bu seyahat süresince, Google, Facebook ve Twitter gibi teknoloji dünyasının önde gelen şirketlerinin yöneticileri, girişimci ve yatırımcılarla bir araya geldi.

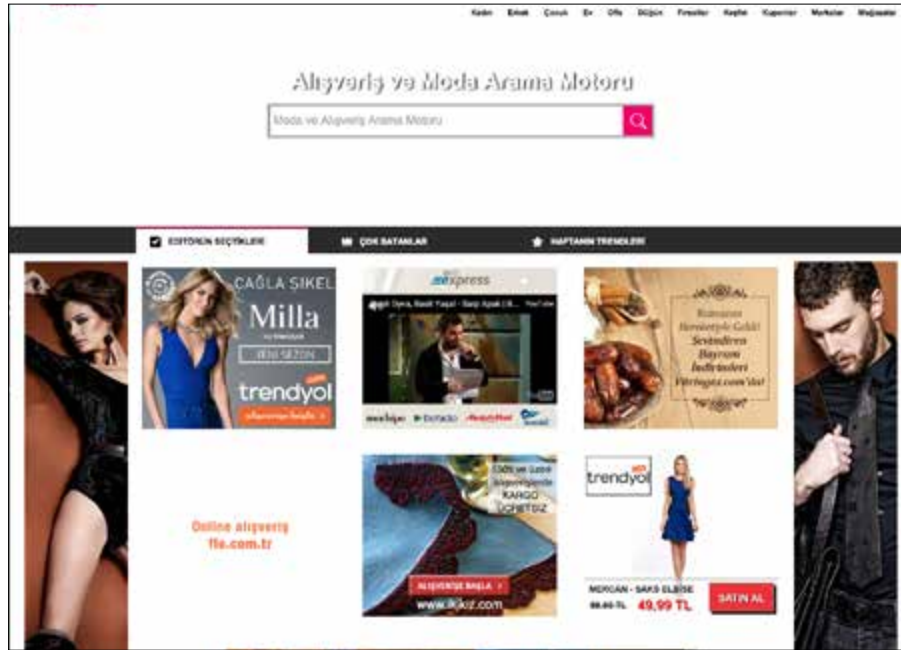
Natali Yeşilbahar

2008 yılından bu yana teknolojik gelişmeleri, deneyimleri ve teknolojiye dair kurumların ve insanların hayatını kolaylaştıracak pratik bilgiler sunduğu blogu www.nataliyesilbahar.com ile Türkiye'nin internet Oscarları olarak bilinen 2008 Altın Örümcek Yarışmasında Jüri Özel Ödülü ve Halk Ödülü kazanan Natali Yeşilbahar, Turkey's Most Social Professional - Silver Award yarışmasında "En Sosyal Kadın Profesyonel"i seçildi. Natali Yeşilbahar, 2008 yılından beri kişisel olarak yazmayı sürdürdüğü blogu ve Twitter'ın Türkiye'de paylaşılması gereken hesaplar listesinde yer alan Twitter profili www.twitter.com/nataliyesilbahar ile Samsung ve Microsoft tarafından Türkiye'nin Etkileşimi en Yüksek Bloggerları arasında seçilerek 2012 Londra Olimpiyatlarında Global Blogger olarak Türkiye'yi temsil etti.

XING, Blackberry, Groupon gibi uluslararası şirketlerin İş Geliştirme ve Satış departmanlarında yönetici olarak görev alan Natali Yeşilbahar, 140 şehirde düzenlenen mobil ve teknoloji etkinliği Mobile Monday'in Türkiye Organizatörlüğünü de üstlendi.

Vitringlez.com Hakkında

Türkiye'nin alışveriş alışkanlıklarını kolaylaştırmak amacıyla Natali Yeşilbahar ve Önder Gögebakan tarafından kurulan Vitringlez.com; arama kutucuğu ve detaylı kategorileriyle kullanıcılarının aradıkları ürüne en fazla seçenekle, en hızlı şekilde ulaşmalarını sağlıyor. "Alışveriş ve Modanın Arama Motoru" mottosuyla yola çıkan Vitringlez.com; İndirim Alarmı, Moda Alarmı ve Listeleme gibi özellikleriyle online alışveriş kişisel bir deneyim haline getirirken tüm bu özellikleriyle alışveriş ve moda tutkunu internet kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. Oluşturduğu Vitringlez Blog ile de moda ve trend haberlerini eğlenceli bir şekilde sunarak farklılığını gösteren Vitringlez.com; ziyaretçilerine kadın, erkek, çocuk ve ev kategorilerinde 11.400 marka altında çantadan saate, giyimden aksesuara, ayakkabıdan kozmetiğe 2.100.000'un üzerinde ürün seçeneği sunuyor. Vitringlez.com kurucuları Natali Yeşilbahar ve Önder Gögebakan ise; gelişmekte olan ülkelerdeki girişimcileri destekleyen Endeavor'un Türkiye ofisi tarafından bu proje ile Türkiye'nin Endeavor Girişimcileri Adayı seçildiler. Ayrıca Vitringlez.com; farklı meslek gruplarından oluşan girişimcilerin belirlenerek inovasyon, girişimcilik, orijinallik ve yaratıcılık kriterlerine göre değerlendirildiği E-Fikir yarışmasında 2014 yılının en yaratıcı e-fikri seçildi.



DENİZLİ TEKSTİL YENİLİK VE TASARIM MERKEZİ TOBB BAŞKANI SAYIN RIFAT HİSARCIKLIOĞLU'NUN KATILIMIYLA DENİZLİ TİCARET ODASI'NDA AÇILDI

85-86

Güney Ege Kalkınma Ajansı 2014 yılı Yenilikle Dönüşüm Mali Destek Programı kapsamında destek almaya hak kazanan Denizli Ticaret Odası koordinatörlüğünde ve PAÜ Teknoloji Geliştirme Bölgesi ortaklığı ile tekstil sanayii ar-ge ve yenileşim sinerjisini, üretim ve üniversite araştırma kapasitesi ile güçlendirerek teknoloji ve tasarım yeniliğine öncülük yapacak olan 18 ay süreli %75 oranda GEKA desteğiyle “Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi” isimli proje sözleşmesi 3 Eylül 2014 tarihinde imzalandı ve akabinde Güney Ege Bölgesi’nde tasarım, teknoloji, yenilik odaklı uygulama kapasitesinin, yenilikçi girişimciliğin ve altyapının geliştirilmesi amacıyla Denizli Ticaret Odası hizmet binasının 6. katında Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi kuruldu.

22 Kasım 2014 tarihinde TOBB Başkanı Sayın Rıfat Hisarcıklioğlu’nun Denizli Ticaret Odası’nda merkezin açılışını gerçekleştirmesiyle Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım merkezi resmen faaliyete geçmiş bulunmaktadır. TR32 Düzey 2 Bölgesi (Aydın, Denizli, Muğla) illeri dahilinde kritik öneme sahip tekstil Sektöründe bölgenin ekonomik konumunu sürdürülebilir nitelikte güçlendirecek teknoloji ve tasarım yenileşimine öncülük yapacak Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi’nin kurulması ile küresel rekabet gücünün ve sektör yatırımlarının artırılması amacıyla bölgede moda ve trend yaratabilecek düzeydeki tasarımların teşvik edilmesi projenin öncelikleridir.



TR32 Düzey 2 Bölgesi (Aydın, Denizli, Muğla) illeri dahilinde kritik öneme sahip tekstil Sektörü'nde bölgenin ekonomik konumunu sürdürülebilir nitelikte güçlendirecek teknoloji ve tasarım yenileşimine öncülük yapacak Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi'nin kurulması ile küresel rekabet gücünün ve sektör yatırımlarının artırılması amacıyla bölgede moda ve trend yaratabilecek düzeydeki tasarımların teşvik edilmesi projenin öncelikleridir.

Proje kapsamında; Denizli illinde Tekstil ve Hazır Giyim Sektörleri ile bağlantılı sektörlerde mevcut yenilik ve ar-ge çalışmalarının geliştirilmesini sağlayarak akıllı teknolojilerin sektörde kullanılmasını teşvik etmek ve sektörde faaliyet gösteren işletmelerin ar-ge ve yenileşim ile daha fazla katma değer sağlayabilecekleri bilincini bölgede geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

GEKA Doğrudan Faaliyet Desteği programı tarafından desteklenen Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi fizibilite projesi kapsamında gerçekleştirilen araştırma ve inceleme ziyaretleri sonucunda ilk etapta gerekli olan tasarım, ar-ge ve yenilik bilincinin bölgede oluşturulması amacıyla Tasarım Atölyesi ve Proje Uygulama Merkezi'nin kurulması öngörülmüştür. Böylece bölge tekstil sektöründe rekabet gücünün sürekli kılınması için bölge üretim kalite standartlarını sağlamaya ve iyileştirmeye yönelik bilimsel ve endüstriyel ar-ge süreçlerine destek hizmetlerini, tarafsız, bağımsız ve gizlilik ilkeleri çerçevesinde karşılayacak analiz ve birliktelik ve danışmanlık hizmetleri sunacak Yenilik ve Tasarım Merkezi'nin temellerinin atılması hedeflenmektedir.



Tekstil Yenilik ve Tasarım Merkezi'nin kurulumunda model olabilecek İstanbul Moda Akademisi'nde (IMA), yerinde incelenme ziyaretleri gerçekleştirilmiş bu alandaki çalışma ve uygulamalar model alınmıştır. Denizli Ticaret Odası'nın 6.katında Tekstil Tasarım Uygulama Atölyesi ve tasarım yazılım programları eğitimi için gerekli 20 kişilik bilgisayar sınıfı oluşturulmuştur. 2 grup halinde 40 tasarımcı adayına tasarım ve tasarım yazılım programları eğitimleri verilmektedir. Özgün moda ve marka yaratma becerisine sahip çağdaş sanat anlayışının

gereklerini uyarlayan, toplumsal değerlerin bilincinde, vizyon sahibi tasarımcılar yetiştirme bilincini geliştirmek, yenileşim ve arge konularında işletmelerin bilgi eksikliğini gidermek ve özgün ve yenilikçi tasarımcı kimliğinin güçlenmesi amacıyla tasarım ve tasarım yazılım programları proje çerçevesinde başlatılmıştır. 6 ay sürecek tasarım eğitimlerinin ardından tasarım eğitimi katılımcılarının tasarım ve çalışmalarından oluşturulacak koleksiyonla 2016 yılında tasarım yarışması beraberinde kapsamlı ulusal bir sergi ve defile düzenlenecektir.



Denizli Tekstil Yenilik ve Tasarım projesi raporunun yayınlanıp ilgili kamu kurumları, STK'lar ve özel sektöre dağıtımının gerçekleştirilmesi Denizli ilinin tasarım alanında ön plana çıkarılması planlanmaktadır. Tasarlanan ürün ve üretim sistemlerinin pazarlanması ve teknolojinin transfer edilmesi amacıyla pazar araştırmaları sürecinde DTO - Ege Bilgi ve Yenilik Merkezi veri tabanından faydalanılması amaçlanmaktadır.



EYVAH!

LEZZETİ YİNE FAZLA KAÇIRMIŞIZ...

Mutfak Ekibimizin Sürekli Karşılaştığı Bu Tatlı Sorunu Yerinde Teşhis Etmek ve Kebaptan Lahmacına; Çorbadan Salataya Damak Çatlatan Lezzetlerimizi Denemeniz İçin Kapımız Her Daim Açık... Bekleriz...



Tel: 0258 211 8 999 Adres: Siteler Mah. Bursa Cad. No:35, Denizli www.miske.com.tr

TEKNOLOJİ



SONY X90C

Sony'nin Dünya'nın en ince 4K Ultra HD televizyon serisi olarak duyurduğu X90C, KD-65X9005C ve KD-55X9005C olmak üzere sırasıyla 65 inç ve 55 inç olmak üzere iki farklı boyutta modele sahip. Sadece 0,2 inç kalınlığa sahip seri Android TV platformunu kullanmakta. Serinin 2015 ilk çeyreğinde satışa sunulması beklenirken fiyatı konusunda bir açıklama ise resmi bir açıklama şimdilik bulunmuyor.

ASTELL&KERN AK500N

Astell&Kern'in odyofiller için ev müzik sistemi olarak CES 2015'de boy gösteren yeni modeli AK500N adını taşıyor. Üzerinde mevcut bulunan CD okuyucu ile dahili depolama birimine 2 farklı hızda kayıt yapabilen sistem, dahili bataryası ile elektrik sistemi kaynaklı gürültüye kafayı takmış kullanıcılar için de kökten bir çözüm sunmakta. 4 adet SSD yuvası ile tüm müzik arşivinizi barındırabileceği gibi DLNA ile harici kaynaktan da müzik çalabilen AK500N, küp formulu alüminyum gövdesinde sayısal, analog, ethernet, usb vb. her türlü bağlantı olanağına da sahip. Dilerseniz elektriğe bağlı olarak da kullanılabilen sistem tam dolu bataryasıyla 3 saat kesintisiz müzik çalabiliyor. Gövdenin sağ tarafında bir Astell&Kern klasiği halini alan metal kontrol tekeri dışında tüm işlevler 7 inç boyutlu dokunmatik ekranla yönetiliyor. Avrupa satış fiyatı 12000EU olarak belirlenen Astell&Kern AK500N, sayısal müzik kaynağı kullanan odyofiller için iyi bir çözüm.



SONY ALPHA A7 II

Aynasız objektifi değiştirilebilir fotoğraf makinesi pazarında tam boyutlu algılayıcıya sahip A7 serisiyle müthiş bir çıkış yapan Sony, Sony ALPHA A7 II ile çıkışını devam ettirmeye niyetli görünüyor. Daha önce sadece Olympus gövdelerde karşımıza çıkan 5 eksenli sarsıntı önleme sistemi, Sony ALPHA A7 II ile ilk kez tam boyutlu algılayıcıya sahip bir gövde de kullanılmış oluyor. Yaklaşık 4,5 adım gibi yüksek bir destek veren sarsıntı önleme sistemi, düşük ışık koşullarında zaten yüksek ISO kullanımıyla kendini kanıtlamış A7 serisini daha da ileriye taşımakta. Yeni nesil sarsıntı önleme sisteminin A7 serisine kattığı bir diğer güzel özellik ise sistemin adaptör sayesinde neredeyse üretilmiş bütün manuel netleme özelliğine sahip objektifleri kullanabilme yeteneğini bir üst seviyeye taşıması olmuş. Taktığınız objektifin odak aralığını girebileceğiniz özel menü ayarı sayesinde başta uzun odak oranlı objektiflerin elde kullanım zorluğu neredeyse ortadan kaldırılmış. Yüksek piksel kayıt kapasitesi, geliştirilmiş netlik sistemi ve daha ele avuca gelen yeni tasarımıyla da ilgi çekici. Avrupa için belirlenmiş yaklaşık 17000EU fiyat ise ilk nesil ALPHA A7 ile aynı kalmış.



LENOVO LAVIE Z

Lenovo'nun NEC ile ortaklaşa geliştirdiği yeni hibrit ve dizüstü bilgisayar serisi LaVie Z, magnezyum-lityum gövdesi sayesinde alüminyum gövdeli modellere göre %50 daha fazla ağırlık tasarrufu sağlıyor. 13 inç en hafif dizüstü serisi iddiasına sahip LaVie Z, LaVie Z HZ550 adını taşıırken, hibrit versiyon ise HZ750 adına sahip. Her iki model de 13 inç ekrana ve 2560x1440 piksellik çözünürlüğe sahipken işlem gücünü Intel Broadwell serisi 5. nesil Core i modellerinden almaktalar. Asıl önemli konuya yani ağırlıklarına gelirsek dizüstü model 0,7kg ağırlığa sahipken katlanarak tablet olabilen hibrit model 0,9kg ağırlığında. HZ550'nin Amerika'da 1300USD fiyatla satılması beklenirken HZ750'nin fiyatı 1500USD olarak belirlenmiş. Mayıs ayında satışa sunulacak LaVie Z serisi sürekli seyahat eden ve düşük ağırlık beklentisine sahip kullanıcılar için iyi bir alternatif olarak dikkat çekiyor.



MONTBLANC TIMEWALKER URBAN SPEED E-STRAP

Montblanc'ın akıllı saat çözümü olan TimeWalker Urban Speed e-Strap, markanın TimeWalker saat serisini akıllı kayışla bir araya getiriyor. 4. nesil Bluetooth düşük enerji özelliğiyle çalışan e-Strap, sosyal medya bildirilerinden, aktivite takibine, elektronik posta ön-zilemesinden adım sayara bir çok fonksiyona sahip. Android ve iOS cihazlarla uyumlu çalışabilen tam şarjla 5 gün boyunca kullanılabilir. Montblanc TimeWalker Urban Speed e-Strap, yaz aylarında raflarda yerini alacak.

NAIM MU-SO

Naim'in ilk kablosuz müzik çözümü olan Mu-so teknik özellikleriyle olduğu kadar tasarımıyla da ilgi çekici. 6 hoparlörüyle 450 watt güce sahip kompakt sistem, Airplay, UPnP, Spotify Connect, aptX, iRadio, iOS ve Android uygulamalarıyla uyumlu. Bu da Mu-so'yu günümüz müzik uygulamaları için her şeyi sunduğu anlamına geliyor. Aklınıza gelebilecek tüm sayısal ses formatlarını destekleyen Mu-so'nun 13kg ağırlığıyla çok fazla taşınabilir olduğunu söylemek ise oldukça zor. Üzerine oturduğu cam kaidesi, oluklu tasarlanmış arka yüzeye sahip metal gövdesi ve üst yüzeyde yeralan dokunmatik ekranıyla Naim Mu-so bir hoparlörden çok daha fazlasını sunuyor. Naim Mu-so'nun İngiltere fiyatı 900GBP olarak belirlenmiş.



FATİH ÜNLÜ

SAĞLIKLI EVLİLİĞİN SIRLARI

**Uzun ömürlü evliliklerin
bir formülü var mı acaba?**

Günümüz modern çağda boşanmaların sayısının artmasıyla birlikte kişiler, “Acaba uzun süreli birlikteliğin bir formülü var mı?” arayışı içindeler. Evliliğe hazırlık yapan, yeni bir ilişkiye başlamış olan, evliliğinde problem yaşayan, karşısındaki partnerini anlamaya çalışan, evliliğini keyifle yaşamak isteyen birçok kişi, kitap ve dergi raflarında, internetteki forum sayfalarında ve televizyonlardaki uzman açıklamalarında bir formül bir öneri bekler durumdalar; ancak her ilişkide yaşanan dinamik, kendine özgü ve karmaşık bir yapıdadır. Bu yüzden uzun soluklu sağlıklı bir ilişkiyi sürdürebilmek için belirli bir model ya da herkese uyacak bir formül bulunmamaktadır.

**Peki, evlilik ilişkisi nedir ve sağlıklı
bir ilişki nasıl yürütölür?**

İnsanoğlu kendini ötekiyle tamamlayan sosyal bir canlıdır. Tek başına yaşamaya programlı değildir. Bu nedenle herkes güvenli bir bağ kurmak, karşısındaki kişi tarafından anlaşılmaq, onaylanmaq ve ömür boyu birlikte olabileceği kişiyle sağlıklı bir ilişki kurabilmek ister; ancak farklı kişilik yapılarında farklı aile öykülerinden gelen kadın ve erkeğin birlikteliğinde zaman zaman sorunların yaşanması da kaçınılmazdır. Bu noktada önemli olan sorunlar yaşanabileceğini kabul ederek çözüme yönelik adımlar atabilmektir. Zamanında fark edilen sorunlar evliliğin değışen yaşam koşullarına ve yıllara ayak uydurabilmesine yardımcı bir erken uyarı sistemi gibidir.

Bağımsız Bir Yetişkin Olmaq

Çift olabilmek, evli olabilmek yetişkin dünyasına özgü bir durumdur. Kişilerin evliliği düşünmeye başlamadan önce içinde yetiştikleri aileden ayrılabilcek düzeyde bireyselleşme sürecini tamamlamış olması sağlıklı bir evlilik için büyük önem taşır. Bağımsız olabilmek yani aileden ayrı “ben” olabilmek çift olabilmenin ön koşuludur. Kişiler ancak “yetişkin” kimliğine sahip olduğu takdirde karşısındaki kişiyi anlamayı, tahammöl etmeyi, onun beklentilerine cevap vermeyi kısaca onunla birlikte yaşamayı başarabilir.



Evlilikteki önemli konulardan biri de kişilerin ilişki içinde bağımsızlıklarını sürdürebiliyor olmalarıdır. Yani aynı evin içinde yaşayan ama kendi bireyselliklerinin de korunduğu bir yapıda, eşlerin birbirlerinden bağımsız özel zamanlarının olması, ayrı arkadaş gruplarının bulunması ilişkinin zenginleşmesine yardımcı olur. Ama bireysel bağımsızlıkların sınırlanmaya, engellenmeye başladığı noktada ise kişiler kendilerini o ilişkide hapsedilmiş, sıkışmış, kaybolmuş gibi hissetmeye başlayabilirler. “Bu ilişkide boğuluyorum, nefes alamıyorum” söylemleriyle ifade edilmeye çalışılan bu kötü hissediliş evlilik ve kişiler için talihsiz bir durumdur. Hâlbuki sağlıklı bir ilişkide kişilerin bireyselliği önemli ve desteklenmesi gereken bir özelliktir.

Bağımlılıkla ilgili bir diğer konu da kişilerin yetiştikleri aileyle yeni oluşan aile arasındaki denge ve sınırlarla ilgilidir. Bireylerden birinin ya da her ikisinin de kendi ailesine olan bağımlılığı evliliğin sınırlarının belirlenmesinde zorlanmalara yol açabilir. Köken ailesine yoğun bir bağımlılık içinde olan eşler, yeni kurdukları aile düzenine dışarıdan gelen olumsuz söylemler ve müdahaleler konusunda çaresizlik yaşayabilirler. Kişiler bu olumsuz durumu fark edip ailelerinden ayrışmayı başarabildikleri takdirde evliliğin sınırlarını oluşturabilirler. Evliliğin sınırlarının oluşturulması ilişkinin korunmasını, gizliliğini ve sağlıklı olmasını sağlar.

Uyum ve Denge

Her evlilik ilk andan itibaren denge oluşturmaya yönelik bir adaptasyon sürecinden geçer. Kişilerin alışkanlıklarını gözden geçirdiği, yeni düzenlemeler oluşturduğu, birlikte yaşamaya uyum sağlamaya çalıştığı bu dönemde çiftlerden, rol paylaşımı, evin düzeni, sosyal yaşantı, aile ve arkadaşlarla ilişkilerin nasıl sürdürüleceği bütçeyi kimin düzenleyeceği vb. birçok konuda fikir birliğine varmaları beklenir. Evliliğin ilk 1-1,5 yılını kapsayan bu dönem eşlerin aşması gereken önemli bir dönemdir. Evlilikten önce uzun süre birlikte olmuş çiftler, eğer o sürede birbirlerini tanıma çabası içinde bulunmuşlar, yaşanan problemleri görmezden gelmeyecek “ben onu nasıl olsa sonra değiştiririm” düşüncesine girmeden, birbirlerine karşı açık olmayı başarabilmişlerse evliliğe alışma ve bir düzen kurma dönemini sağlıklı biçimde geçirebilirler. Çünkü evlilik öncesinde birçok konuda yaşadıkları problemleri çözmüş ve ilişkilerindeki çatışmalarla başa çıkma becerisi kazanmış olurlar. Evlilikteki bu uyum süreci birbirini daha kısa süre tanıyarak evlenen çiftler için de geçerlidir. Onlar da evliliklerinin ilk yılını birbirini tanımaya çalışarak geçirdikten sonra kaçınılmaz olarak ilişkilerini yeniden gözden geçirme, yeniden düzenleme gerektiren uyum sürecini yaşamak durumunda kalırlar. Evliliğin sağlıklı biçimde devamı için çiftlerin, uyum döneminde olası problemlerin, sıkıntıların ve tartışmaların ortaya çıkmasının doğal olduğunu ve gerekli düzenlemelerle ilişkilerinin yoluna girebileceğini kabul etmeleri gerekir.





Sürekli Mutluluk Miti

Günümüzde kadın erkek ilişkisine baktığımızda kişilerin yüksek mutluluk beklentisi içerisinde olduğu göze çarpmakta. Aynı evin içinde sürekli aynı şeyleri yapmaktan hoşlanan, hiç tartışmayan, çok mutlu mükemmel evlilik modeli pazarlanmakta. Evliliği iyi giden çiftlerin asla kavga etmedikleri ve her konuda anlaşabildikleri gibi yanlış inançlardan oluşan mitler bir biçimde kişilere empoze edilmekte; ancak uzun süreli bir ilişkinin her zaman mutlu devam etmesi ve kişilerin hiç tartışma yaşanmaması mümkün değildir. Dünyada mükemmel olan bir şeye rastlanamayacağı gibi herkes için mükemmel olacak evliliklere de rastlanmamaktadır. Her evlilikte çatışmalı dönemler olabilir. Evlilik içinde tartışmak dozu ayarlandığı sürece sanıldığı kadar aksine sağlıklı bir şey değildir. “Biz hiç tartışmıyoruz.” denildiği nokta aslında tehlike sinyalleri veren bir durumdur.

Tartışmamak uzun vadede çiftlerin içe çekilmelerine, gittikçe birbirlerinden uzaklaşarak birbirlerine yabancılaşmalarına neden olur. Tartışmalarda önemli olan ne söylendiğinden çok nasıl söylendiğidir. Yaşanan tartışmalar hakaret etme, iğneleme, aşağılama, alay etme, küçük düşürme gibi örseleyici bir içerikte olmadığı sürece evliliğin güçlenmesine ve kişilerin ilişki içerisinde olgunlaşmasına ve gelişebilmesine yardımcı olan durumlardır. Evlilik kendi içinde sürekli değişim gösteren, kişilerin değişimine alan yaratan bir yapıdır. Bireyler ilişki içinde bu değişime ayak uydurabildiğinde keyifli ve huzurlu bir yaşam sürmeyi başarabilirler. İyi bir evlilik için sağlıklı iki birey yeterlidir. İnsan sevmeyi ve sevebilmeyi bildiğinde, bağımsız bir birey olabilmeyi başardığında ve üretebildiğinde sağlıklı bir birlikteliği de yürütebilir.



ŞÜKRAN ALTUNTAŞ
Psikolojik Danışman

NEVA



NEVA DEMİRTEN İLE HAYAT BAŞLIYOR

www.nevademirten.com

Sırapapılar Mah. Saltak Cad. Saltak İş Merkezi No: 67 Kat: 6 Daire 12 Denizli
Tel: (0 258) 261 40 17 Faks: (0 258) 261 40 16

DEGIAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **UFUK ÖZDEMİR**
Firma Adı : AVUKATLIK BÜROSU
Konusu : HUKUK
Adres : SALTAK MAH. 1521 SOK.
NO.26/7 DENİZLİ
Telefon : 0258 261 81 30
Fax : 0258 241 62 91



Adı Soyadı : **MAHİR AKBABA**
Firma Adı : AVUKATLIK BÜROSU
Konusu : HUKUK
Adres : HASTANE CD. KONAK İŞ
MERKEZİ K.6 NO.607 DENİZLİ
Telefon : 0258 263 54 24
Fax : 0258 241 17 52



Adı Soyadı : **NEDİM ÖZ**
Firma Adı : ÖZT İNŞAAT TURİZM LTD.ŞTİ.
Konusu : İNŞAAT YAPI TASARIM
Adres : ALTINTOP MAH.
MİMARŞİNAN CD. NO.1 KAT.4 DENİZLİ
Telefon : 0258 242 78 68
Fax : 0258 242 78 68



Adı Soyadı : **FATOŞ ÖZEN**
Firma Adı : ÖZENLER İNŞAAT TAAH.MÜH.
Konusu : İNŞAAT - MİMARLIK
Adres : SALTAK CAD.1522 SOK.
NO.8 DENİZLİ
Telefon : 0258 263 73 20
Fax : 0258 241 56 05



Adı Soyadı : **BURAY ALBAŞ**
Firma Adı : İNCİ ENERJİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : ENERJİ VE MADENCİLİK
Adres : AKÇEŞME MAH.2605 SOK.
NO.38 DENİZLİ
Telefon : 0258 371 50 55
Fax : 0258 371 50 55



Adı Soyadı : **FATMA KARATAŞLI**
Firma Adı : NALBANT KARATAŞLI ESEN
ORTAK AVUKATLIK BÜROSU
Konusu : HUKUK
Adres : SIRAKAPILAR MAH. 1521
SOK. NO.2 DENİZLİ
Telefon : 0258 263 54 49
Fax : 0258 264 95 43



Adı Soyadı : **DURMUŞ ALİ ENLİ**
Firma Adı : MODATEKS
Konusu : TEKSTİL
Adres : ORGANİZE SANAYİ 1. BÖLGE
NEVZAT KORU CAD. NO.13 HONAZ DENİZLİ
Telefon : 0258 269 19 80
Fax : 0258 269 19 85



Adı Soyadı : **DOĞAN DEĞİRMENCİ**
Firma Adı : DEĞİRMENCİ TEKSTİL
YATIRIM SAN.TİC.A.Ş.
Konusu : TEKSTİL
Adres : ORGANİZE SAN.BÖL.
2.KISIM DENİZLİ
Telefon : 0258 269 21 64
Fax : 0258 269 24 42



Adı Soyadı : **MURAT TEKELİ**
Firma Adı : CEM ELEKTRİK-AYDINLATMA
Konusu : ELEKTRİK – AYDINLATMA
ÜRÜN SATIŞI
Adres : TOPRAKLIK MAH. HALK CAD.
NO.125 DENİZLİ
Telefon : 0258 265 65 96
Fax : 0258 242 85 49

DEĞİAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **RIZA CAN ÖZHAN**
Firma Adı : **ÖZHAN ARABULUCULUK VE HUKUK BÜROSU**
Konusu : **HUKUK**
Adres : **2. TİCARİ YOL SELÇUK İŞH. NO.64 KAT.5 DENİZLİ**
Telefon : **0258 262 06 59**
Fax : **0258 262 06 59**



Adı Soyadı : **TAYFUR ÇİMENDİR**
Firma Adı : **TRDEKOR**
Konusu : **MOBİLYA DEKORASYON**
Adres : **KALE MAH.ATATÜRK BUL. NO.18 DENİZLİ**
Telefon : **0258 267 24 54**
Fax : **0258 267 14 84**



Adı Soyadı : **DENİZ ALTAN ŞİMŞEK**
Firma Adı : **MAVİ BİLGİ AKADEMİSİ EĞİTİM KURUMLARI**
Konusu : **EĞİTİM - OKUL**
Adres : **YENİŞEHİR MAH. 53/1 SOK. NO.2 DENİZLİ**
Telefon : **0258 241 38 21**
Fax : **0258 241 38 21**



Adı Soyadı : **ONUR MÜSLEHİDDİNOĞLU**
Firma Adı : **SELEM GROUP**
Konusu : **ULAŞIM - TAŞIMACILIK**
Adres : **BÖCELİ MAH. CAFER SADIK ABALIOĞLU BULVARI NO.11 PINARKENT DENİZLİ**
Telefon : **0258 372 20 75**
Fax : **0258 372 20 72**



Adı Soyadı : **İLKER ÖZMEN**
Firma Adı : **EFG TANITIM VE ARAŞTIRMA HİZMETLERİ**
Konusu : **ARAŞTIRMA - DANIŞMANLIK**
Adres : **ATALAR MAH.LİSE CAD.KAT.1 DAİRE.3 PAMUKKALE DENİZLİ**
Telefon : **0258 241 56 01**
Fax : **0258 241 40 71**



Adı Soyadı : **MÜNİR TÜREL**
Firma Adı : **GRIFFİN TURİZM İNŞAAT SAN. TİC.LTD.ŞTİ.**
Konusu : **İNŞAAT VE TURİZM**
Adres : **ÇAMLARALTI MAH. 6015 SOK. NO.5 DENİZLİ**
Telefon : **0258 212 45 90**
Fax : **-**



Adı Soyadı : **ALİ OCAK**
Firma Adı : **TURYAP**
Konusu : **EMLAK VE GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI**
Adres : **ADALET MAH. 29 EKİM BULVARI KOZA APT. NO.44 BERKEKTLİ DENİZLİ**
Telefon : **0258 361 04 04**
Fax : **0258 361 33 60**



Adı Soyadı : **ALİ DERELİ**
Firma Adı : **DERELİ HİDROLİK HIRDAVAT MALZ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.**
Konusu : **HIRDAVAT**
Adres : **3. SANAYİ SİTESİ 2464 SOK. NO.55 DENİZLİ**
Telefon : **0258 251 35 91**
Fax : **0258 251 59 24**



Adı Soyadı : **HÜSNÜ ŞARKAYA**
Firma Adı : **KEREM BOYAMA NAKİŞ TEKSTİL ÖRME SAN.LTD.ŞTİ.**
Konusu : **TEKSTİL**
Adres : **HACİYEÜPLÜ MH. 3075 SOK. NO.21 DENİZLİ**
Telefon : **0258 371 75 01**
Fax : **0258 371 62 43**

DEGIAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **MUSTAFA YILMAZ**
Firma Adı : **HÜRMAK MÜHENDİSLİK**
Konusu : **ISITMA – SOĞUTMA - PROJE**
Adres : **FESLEĞEN MH. KIBRISŞEHİTLERİ CD. NO.53 DENİZLİ**
Telefon : **0258 261 95 84**
Fax : **0258 241 35 15**



Adı Soyadı : **AYŞE HAZER**
Firma Adı : **GÜNEŞ ISI**
Konusu : **ISI - İNŞAAT - GIDA - HAYVANCILIK**
Adres : **KARAMAN MH. YEŞİLKÖY CAD. NO.374 DENİZLİ**
Telefon : **0258 374 03 28**
Fax : **0258 373 22 04**



Adı Soyadı : **ZEREN GERELİÖĞLU**
Firma Adı : **DENİZLİ SANAYİ ODASI**
Konusu : **STK**
Adres : **GAZİ MUSTAFA KEMAL BULVARI NO.76/2 DENİZLİ**
Telefon : **0258 242 10 04**
Fax : **0258 263 81 25**



Adı Soyadı : **ENGİN KAZAK**
Firma Adı : **DEKA AMBALAJ**
Konusu : **GIDA AMBALAJ**
Adres : **KAPLANLAR MAH. KAYALIK CAD. NO.115 DENİZLİ**
Telefon : **0258 263 25 52**
Fax : **0258 263 25 53**



Adı Soyadı : **ERDAL DEMİRYÜREK**
Firma Adı : **DENTAT TABLDOT GIDA SAN.TİC.LTD.ŞTİ.**
Konusu : **HAZIR YEMEK**
Adres : **BOZBURUN MAH. 7026 SOK. NO.16 DENİZLİ**
Telefon : **0258 371 70 71**
Fax : **0258 371 19 20**



Adı Soyadı : **CENK ÇETİNDAG**
Firma Adı : **ÇETİNDAG SİGORTA**
Konusu : **SİGORTA**
Adres : **15 MAYIS MAH. GAZİ MUSTAFA KEMAL BULVARI HALİL ÇAVUŞ İŞH. DENİZLİ**
Telefon : **0258 242 70 74**
Fax : **0258 242 70 74**



Adı Soyadı : **YASEMİN TUFAN**
Firma Adı : **AVUKATLIK BÜROSU**
Konusu : **HUKUK**
Adres : **GAZİ BULVARI 1581 SOK. AĞAHAN İŞH. KAT.4 NO.35 DENİZLİ**
Telefon : **0258 263 77 87**
Fax : **0258 242 64 66**



Adı Soyadı : **HÜSNÜ KIBRISLI**
Firma Adı : **SEYİR RESTAURANT / SEYİR TURİZM LTD.ŞTİ.**
Konusu : **TURİZM**
Adres : **PAMUKKALE MAH. ADNAN KAHVECİ BULVARI NO.8 PAMUKKALE DENİZLİ**
Telefon : **0258 272 24 74**
Fax : **0258 272 24 73**

BMW Service

ARTIK YETKİLİ SERVİSİNİZ ÇOK YAKININIZDA.

Borusan Otomotiv BMW Yetkili Servisi Özgür Oto Açıldı.



Profesyonel ekip, son teknoloji ekipman ve orijinal parçaların üstün kalitesiyle servis hizmeti sunan Özgür Oto, İzmir yolu üzerinde hizmetinizde.

ÖZGÜR OTO Borusan Otomotiv BMW Yetkili Servisi

İzmir Yolu Üzeri Menderes Bulvarı No: 41 Gümüşçay/DENİZLİ Tel.: 0258 371 37 77

www.ozguroto.com.tr

DEGIAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **AHMET ŞAHİN**
Firma Adı : **ŞAHİNLER MOTORLU ARAÇ-
LAR OTOMOTİV HAYVANCILIK SAN.
TİC.A.Ş.**
Konusu : **OTOMOTİV – HAYVANCILIK –
METAL KIVIRMA**
Adres : **PAMUKKALE YOLU KAVŞAĞI
ESKİ HİSAR MH.NO.3 DENİZLİ**
Telefon : **0258 251 34 34**
Fax : **0258 251 28 48**



Adı Soyadı : **NİMET ÇELEN**
Firma Adı : **LADY MİRA EPİLASYON VE
GÜZELLİK**
Konusu : **GÜZELLİK (KOZMETİK)**
Adres : **GERZELE MAH.YAVUZ SUL-
TAN SELİM CAD. NO.15 DENİZLİ**
Telefon : **0258 373 60 60**
Fax : **-**



Adı Soyadı : **FERUDUN TURGUT**
Firma Adı : **GO MİMARLIK İNŞAAT A.Ş**
Konusu : **İNŞAAT TAAHHÜT**
Adres : **MEHMETÇİK MAH. 1298 SOK.
NO.58/3 DENİZLİ**
Telefon : **0258 213 15 93**
Fax : **0258 213 15 93**



Adı Soyadı : **AYŞE ZORA**
Firma Adı : **AYFE GIDA**
Konusu : **FAST FOOD**
Adres : **ÇAMLARALTI MAH. ÇAMLIK
CAD. NO.13/ A.2 DENİZLİ**
Telefon : **0258 213 22 22**
Fax : **-**



Adı Soyadı : **NURDAGÜL KASAPOĞLU**
Firma Adı : **NURDAGÜL STUDYO**
Konusu : **FOTOĞRAFÇILIK**
Adres : **SIRAKAPILAR MAH. MİMAR
SİNAN CAD. NO.4 DENİZLİ**
Telefon : **0258 263 80 90**
Fax : **0258 263 80 90**



Adı Soyadı : **MESUD ÜNALAN**
Firma Adı : **ÜNALANLAR EĞİTİM VE
SAĞLIK SAN.TİC.LTD.ŞTİ**
Konusu : **HİZMET**
Adres : **SERVERGAZİ MAH. 202 SOK.
NO.8 DENİZLİ**
Telefon : **0258 377 37 13**
Fax : **-**



Adı Soyadı : **GONCA GÖLMEZ**
Firma Adı : **PAKTEK TESKİTİL SAN.TİC.
LTD.ŞTİ.**
Konusu : **TEKSTİL**
Adres : **AHMET NAZİF ZORLU SANAYİ
SİTESİ 7158 SOK. NO.3 DENİZLİ**
Telefon : **0258 371 10 10**
Fax : **0258 242 63 60**



Adı Soyadı : **METİN OKTAY**
Firma Adı : **GO MİMARLIK İNŞAAT A.Ş.**
Konusu : **İNŞAAT TAAHHÜT**
Adres : **MEHMETÇİK MAH. 1298 SOK.
NO.58/3 DENİZLİ**
Telefon : **0258 213 15 93**
Fax : **0258 213 15 93**



Adı Soyadı : **AYŞE HÜRRİYET GÜL**
Firma Adı : **HALKBANK**
Konusu : **BANKACILIK**
Adres : **SARAYLAR MAH. 460 SOK. NO.2
DENİZLİ**
Telefon : **0258 295 26 01**
Fax : **0258 263 98 06**

DEĞİAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **SİNAN SALGAR**
Firma Adı : **MERCAN KİMYA A.Ş.**
Konusu : **KİMYA**
Adres : **HACI EYÜPLÜ KÖYÜ GİRİŞİ**
İZMİR ASFALTI ÜZERİ DENİZLİ
Telefon : **0258 371 65 71**
Fax : **0258 37126 25**



Adı Soyadı : **EVİRİM BAŞEREN**
Firma Adı : **SADIK HUKUK BÜROSU –**
SADIK SİGORTA
Konusu : **AVUKAT - SİGORTA**
Adres : **KAYALIK CD. NO.17 KAYA**
PLAZA KAT.1 DENİZLİ
Telefon : **0258 264 78 78**
Fax : **0258 264 78 76**



Adı Soyadı : **GÜLİN COŞKUN**
Firma Adı : **ATEŞ GAYRİMENKUL**
Konusu : **EMLAK**
Adres : **ADALET MAH. TUNA CAD.NO.6**
DENİZLİ
Telefon : **0258 377 55 75**
Fax : **0258 377 55 71**



Adı Soyadı : **EMİNE MERVE TAN**
Firma Adı : **TAN TEKSTİL A.Ş.**
Konusu : **TEKSTİL**
Adres : **ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ**
DENİZLİ
Telefon : **0258 269 19 31**
Fax : **0258 269 19 40**



Adı Soyadı : **AYŞİN BOZKURT**
Firma Adı : **AB HUKUK**
Konusu : **HUKUK**
Adres : **SARAYLAR MAH. HASTANE**
CAD. NO.40 KAT.4 DENİZLİ
Telefon : **0258 262 17 16**
Fax : **0258 262 17 15**



Adı Soyadı : **BURAK ERDEMİR**
Firma Adı : **IŞIK ELEKTRİK MÜHENDİS-**
LİK SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : **ELEKTRİK MALZEME SATIŞ**
Adres : **AHI SİNAN CAD. YENİ KALEİ-**
Çİ ÇARŞISI NO.4/44 DENİZLİ
Telefon : **0258 242 20 00**
Fax : **0258 265 40 19**



Adı Soyadı : **VOLKAN BAŞAR**
Firma Adı : **EGE BAŞAR ULUSLARARASI**
İTH.İHR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : **İTHALAT-İHRACAT-İNŞAAT-GIDA**
Adres : **GERZELE MAH.YSS CAD.NO.39/A**
SERVERGAZİ DENİZLİ
Telefon : **0258 373 29 36**
Fax : **0258 373 29 56**



Adı Soyadı : **CEM BOYACILAR**
Firma Adı : **ÇINAR MÜZİK**
Konusu : **MÜZİK ALETLERİ TİCARETİ**
Adres : **ATALAR MAH. 960 SOK. NO.3**
DENİZLİ
Telefon : **0258 263 60 31**
Fax : **-**



Adı Soyadı : **SİNAN TAVASLIOĞLU**
Firma Adı : **ERALP İNŞAAT MALZEMELERİ**
SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : **İNŞAAT MALZEMELERİ TİCARETİ**
Adres : **ASMALIEVLER MAH. SÜLEYMAN**
DEMİREL BULVARI NO.13 DENİZLİ
Telefon : **0258 212 11 31**
Fax : **0258 212 34 51**

DEĞİAD

YENİ ÜYELERİ



Adı Soyadı : **ÖMER ÖZENER**
Firma Adı : ALTINBEZ TEKSTİL SAN. TİC. LTD.ŞTİ.
Konusu : TEKSTİL
Adres : ORGANİZE SAN.BÖL.1.KISIM FAHRİ KARACA CD. NO.18 HONAZ DENİZLİ
Telefon : 0258 269 18 86
Fax : 0258 269 25 34



Adı Soyadı : **MUSTAFA KABUKCU**
Firma Adı : KABUKCU KABLO
Konusu : KABLO İMALATI
Adres : BOZBURUN MAH.7067 SOK. NO.1 DENİZLİ
Telefon : 0258 371 59 57
Fax : 0258 371 14 36



Adı Soyadı : **SEVİL ÇETİNBAY**
Firma Adı : FBR MARBLE
Konusu : MERMER İHRACATI
Adres : ÇAMLARALTI MAH.6108 SOK. 2/A PAMUKKALE DENİZLİ
Telefon : 0258 242 09 26
Fax : 0258 242 09 26



Adı Soyadı : **ALPER ALYAZ**
Firma Adı : HİDROTEKNİK A.Ş.
Konusu : MAKİNE
Adres : SÜMER MAH. 2296 SOK. NO.21 DENİZLİ
Telefon : 0258 251 45 06
Fax : 0258 251 45 06



Adı Soyadı : **CAHİDE FENLİ AKMAN**
Firma Adı : DELTA PROJE
Konusu : PROJE DANIŞMANLIK
Adres : ALTINTOP MAH. 837 SOK.KIZILHİSAR APT. NO.14 KAT.6 DAİRE.12 DENİZLİ
Telefon : 0258 242 43 45
Fax : 0258 242 43 45



Adı Soyadı : **SERHAT PIŞKIN**
Firma Adı : PIŞKIN HUKUK BÜROSU
Konusu : HUKUK
Adres : SALTAK CAD. NO.69/6 DENİZLİ
Telefon : 0258 264 33 33
Fax : 0258 242 13 31



Adı Soyadı : **FERHAT PIŞKIN**
Firma Adı : PIŞKIN HUKUK BÜROSU
Konusu : HUKUK
Adres : SALTAK CAD. NO.69/6 DENİZLİ
Telefon : 0258 264 33 33
Fax : 0258 242 13 31



Adı Soyadı : **FEVZİ TOKAT**
Firma Adı : PAMUKKALE ŞARAPÇILIK A.Ş.
Konusu : GIDA
Adres : TILKILIK MAH. NO.42 GÜNEY - DENİZLİ
Telefon : 0258 451 20 24
Fax : 0258 451 21 00



Adı Soyadı : **CİHAN EMRE İNCEOĞLU**
Firma Adı : ALİ İNCEOĞLU DERİ VE TEKSTİL SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : DERİ VE TEKSTİL
Adres : BAYRAMYERİ SARAYLAR MAH.357 SOK.İNCEOĞLU İŞ MERKEZİ NO.13/201 DENİZLİ
Telefon : 0258 268 03 06
Fax : 0258 268 27 77



Adı Soyadı : **ÖZER BALCI**
Firma Adı : TÜRİYA MAKİNA ENERJİ
Konusu : MEKANİK
Adres : SÜMER MAH.108 SOK.NO.1 DENİZLİ
Telefon : 0258 251 47 41
Fax : 0258 251 70 64

Sizi “O” anlatsın...



PANAYIR KUYUMCULUK
Bayramyeri Meydanı Demirciler Cad. No:4 DENİZLİ
Tel:(0258) 264 44 41 - 42



GÜN GÜN DEĞİAD

11.10.2013 ÜLKEMİZİN ÖNEMLİ TARİH- ÇİLERİNDEN SAYIN PROF.DR.İLBİR ORTAYLI'YI AĞIRLADIK.

PAÜ Kongre Merkezi Büyük Salonunu tamamen dolduran, salona yerleşemediği için, konuşmayı salon dışına kurulan projeksiyondan izleyen Denizli halkının yoğun ilgi gösterdiği konferans, konuğumuzu da derneğimizi de memnun etti. Konuğumuz "Tarih Sohbetleri" konusu çerçevesinde, Türkiye'nin son yıllarını da değerlendiren konuşmasının akabinde salondan gelen soruları yanıtladı.

29.10.2013 CUMHURİYET BAYRAMINI KUTLADIK.

Gazetelere verilen kutlama ilanlarıyla bayramı kutladık.

09.11.2013 "TÜRKİYE ARTIK BU ANLAMSIZ KUTUPLAŞMALARDAN BIKTI"BAŞLIKLİ BASIN BİLDİRİSİ YAYINLANDI.

Başbakanımızın öğrenci evleri konusu çerçevesinde Denizli'nin adını anarak verdiği beyanata değerlendiren bir basın bildirisi hazırladık. Bildirimizde özel hayata saygı, yurt yetersizliği sorunu, genç kızların afişe edilmesi gerektiği ve Denizli'nin eğitimdeki iddiası konuları çerçevesinde görüşlerimizi aktardık.

19.11.2013"EĞİTİM SİSTEMİ ÇOCUK OYUNCAĞI DEĞİLDİR" BAŞLIKLİ BA- SIN BİLDİRİSİ YAYINLANDI.

Basın bildirimizde dershanelerin eğitim sistemi içinde fırsat eşitliğine katkı yapan kurumlar olduğu, sadece birer ticarethane gibi görülmemesi gerektiği, bu karar ile ilgili olarak muhalefet partilerinin ve dershaneler birliğinin görüşlerinin alınması gerektiği konularında görüşlerimiz bildirildi.

22.11.2013 DÜNYA ENERJİ KONSEYİ TÜRK MİLLİ KOMİTESİNİN DENİZLİ TOPLANTISINA KATILDIK.

Birleşmiş Milletler kalkınma programı, küresel çevre programı ile başlatılacak il enerji verimliliği projesi konulu toplantıda derneğimizi başkanımız temsil etti.

27.11.2013 DENİZLİ VALİSİ HİMAYESİN- DE PAMUKKALE'DE GERÇEKLEŞEN İŞADAMLARI PLATFORMU TOPLANTI- SINDA İDİK.

Pamukkale Antik havuzda gerçekleştirilen kahvaltılı toplantıda Sn.Valimiz tarafından katılımcılara antik kent kazıları, karahayit yol çalışmaları hakkında bilgiler verildi. Toplantıda derneğimizi yönetim kurulu başkanımız temsil etti.

05.12.2013 MİMARLAR ODASI TOPLANTI- SINA KATILDIK.

Endüstri Meslek Lisesi Taş Atölyeleri'nin Denizli'ye kazandırılacak müze yapısı içinde yer alması gerektiği konulu toplantıda derneğimizi yönetim kurulu başkanımız temsil etmiştir.

19.12.2013 GESİFED BULUŞMASINA KA- TILDIK.

Derneğimizin üyesi olduğu GESİFED'in düzenlediği, TÜRKONFED Başkanı Süleyman ONATÇA, TÜSİAD Başkanı Muharrem YILMAZ, TÜSİAD Danışmanı Soli ÖZEL'in konuk olduğu toplantıda tüm DEĞİAD üyeleri ile birlikte hazır bulunduk.

25.12.2013 23. OLAĞAN SEÇİMLİ GENEL KURULUMUZU YAPTIK.

Dedeman Park Otel Salonunda, bir kokteyl eşliğinde başladığımız genel kurulda misafirimiz olan il protokolünün konuşmalarının ardından başkan Sadık Emre ÇAPUTÇU konuşma yaparak toplantıyı açtı. Toplantıda Powerpoint sunum ile dernek aktiviteleri ve aramıza yeni katılan üyeler tanıtıldılar.

Genel Kurul seçimi sonucunda, SADIK EMRE ÇAPUTÇU, SEHER GÖKÇE, SERDAR ATAY, SEDAT DOĞAÇ, MELEK SÖZKESEN, AHMET ÖZER BAŞOĞLAN, EMRAH AKGÜN, FATMA KORKMAZ, HARUN ERİŞKİN, MEHMET UĞUR ÇOBAN, MÜNİR KIVANÇ KİPER, ORÇUN ALPTEKİN, SERDAR ÇIRALI, SERKAN BAŞBUÇ, SİNAN SOYLU, YUSUF UYUM, VELİ TEFEHLİLİ seçildiler. Yerel ve ulusal basında geniş olarak yer alan genel kurulumuzda üyelerimiz dışında pek çok misafirlerimizde bizleri onurlandırdılar.

10.01.2014 ÇALIŞAN GAZETECİLER GÜ- NÜNÜ KUTLADIK.

Özel hazırladığımız görsel ilanı internet ortamında paylaşarak ve ayrıca basın kuruluşları yetkililerine mailler göndererek, çalışan gazeteciler gününü kutladık.

14.01.2014 YENİ YILIN İLK SOHBET SOF- RALARI YEMEĞİNDE BULUŞTUK.

Marla Restaurant'ta yapılan yemeğimizde aramıza yeni katılan üyelerimizle tanıştık kendilerine üyelik belgelerini sunduk. Yemek, yeni üyeler ile mevcut üyelerimizin kaynaşmalarıyla ve sohbetleri ile sürdü.

22.01.2014 "TAŞ ATÖLYELER MÜZE OL- SUN" KONULU TOPLANTIYA KATILDIK.

Kentimize müze kazandırmak amacı ile Denizli'deki Cumhuriyet dönemi mimari mirasına örnek gösterebileceğimiz Endüstri Meslek Lisesi Atölye yapılarının geleceği konulu toplantıda başkanımız Sn.Sadık Emre ÇAPUTÇU panel konuşmacısı idi.

30.01.2014 DENİZLİ LİSESİ KONUSUNA DİKKAT ÇEKTİK.

Lisenin eğitim kurumu olarak kullanılmaya devam etmesi konusunda, kamuoyu oluşturmak amacı ile, Denizli Lisesi Mezunlar Dayanışma Yaşatma Derneği'nin yaptığı basın açıklaması da eklenerek, bu derneğin düzenlediği yürüyüş tüm üyelerimize duyuruldu.

31.01.2014 KAHVALTILI MEDYA TOP- LANTISI DÜZENLEDİK.

Dedeman Park Otel'de derneğimizce düzenlenen kahvaltıda yerel ve ulusal basın temsilcileri yeni yönetim kurulu ile buluşarak tanıştılar. Toplantıda yerel ve ulusal gündem ile DEĞİAD'ın yeni yönetimi projeleri hakkında karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

11.02.2014 DEĞİAD SOHBET SOFRALA- RI BULUŞMASINI DÜZENLEDİK.

Bu kez Saki Restaurant'ta düzenlenen ve oldukça geniş katılımı gerçekleştiren yemekte her masada farklı konularda sohbetlerle akşamı tamamladık.

21.02.2014 "SEKSENLER DOKSANLAR KONSEPTLİ EĞLENCE" DÜZENLEDİK.

EAT'N JOY Restaurant'ta düzenlediğimiz TEQUILA müzik grubunun canlı performansı ile gerçekleştirdiğimiz akşamda seksenli ve doksanlı yılların unutulmayan şarkılarını dinleyerek üyelerimiz ile birlikte eğlendik. Aktivitemizi geniş bir katılımı gerçekleştirdik.

17.02.2014 "ÜLKEDE YAŞANANLAR ÇAĞIMIZA VE BİZLERE YAKIŞMAMAK- TADIR" BAŞLIKLİ BASIN BİLDİRİSİ YAYINLADIK.

Basın bildirimizde: Kamu vicdanını yaralayan, hukuku zedeleyen, kamu kurumlarının güvenilirliğini tehdit eden gelişmeleri, bitip tükenmeyen atamalarla yargı ve emniyet mensuplarının oradan oraya savruluşunu, yargıya müdahale görünümü veren girişimleri, halkta yolsuzlukla ilgili kuvvetli şüpheler uyandıran yolsuzluk tapelerini endişe ile izlediğimizi anlattık. Devamla yargının bağımsızlığının Cumhuriyet Savcılığının itibarının korunması gerektiğini, bürokratların yargılamaya soyunmaması gerektiğini dikkat çekerek AB'nin normlarına sıkı sıkı tutunmamız gerektiğini ifade ettik.

27.02.2014 KENT KONSEYİ GENÇLİK MECLİSİNDE DEĞİAD TEMSİL EDİLDİ.

DEĞİAD üniversite kurulu üyelerinden Kaan DOBRUCA ve Cansu KEPENEK, yönetim kurulumuzun yetkilendirilmesiyle gençlik meclisi toplantısına katılarak gündemdeki konularla ilgili görüşlerini beyan ettiler ve toplantıya katkı koydular.

01.03.2014 TUGİK GENEL KURULU'NDA DEĞİAD DELEGELERİ HAZIR BULUNDULAR.

Dernek Başkanımız Sn. Sadık Emre ÇAPUTÇU ve delegelerimiz İlker BAŞKAYA, Serdar EKİZ TUGİK Genel Kurulu'na katılarak DEĞİAD görüşlerini dile getirdiler.

08.03.2014 KADINLAR GÜNÜNÜ KUTLADIK.

Sosyal medyada paylaştığımız bir görselimiz ile tüm kadınlarımızın ve DEĞİAD'ın kadın üyelerinin gününü kutladık.

18.03.2014 ÇANAKKALE ŞEHİTLERİMİZİ ANDIK.

Kahraman şehitlerimizi saygıyla andığımızı ifade eden bir resimli görseli sosyal medyada paylaşarak şehitlerimizi yadettik.

21.03.2014 TWITTER YASAĞINI ELEŞTİRDİK.

TWITTER YASAĞI TOPLUMA FİİLİ (DEFACTO) BİR DARBEDİR başlığı ile hazırladığımız bildiride Twitter'a erişimin TİB tarafında engellenmesini kınadık, bu engellenmenin halkın bilgi alma hakkına tecavüzden başka bir anlam taşamadığını ve yasaklama politikalarının 2014 Türkiye'sine yakışmadığını izah ettik.

24.03.2014 DEĞİAD BAŞKANLIĞI MAKAMI EL DEĞİŞTİRDİ.

Başkanımız Sn. Sadık Emre ÇAPUTÇU'nun özel mazereti sebebiyle başkanlıktan istifa edip yönetim kurulu üyeliğine geçmesi sonucu yönetim kurulu tarafından yapılan oylamayla Başkanlığa Melek SÖZKESEN getirildi. Başkan değişikliği Sn. ÇAPUTÇU'nun BİR VEDA BİN ÇAĞRI BAŞLIKLILIK veda yazısının basına sunulması ve düzenlenen toplantıda bu yazı çerçevesinde görüşlerini ifade etmesiyle duyuruldu. Değişiklik yerel - ulusal basına - protokol - platform ve üyesi olduğumuz kuruluşlara, üyelerimize duyuruldu.

31.03.2014 BELEDİYE SEÇİMLERİNİ DEĞERLENDİRDİK.

Seçimleri değerlendirdiğimiz basın bildirimizde; gerginlikleriyle birlikte ardımızda kalan seçimden sonra artık önümüze bakmak, iç ve dış siyasette barışın egemen olacağı – demokratik, bağımsız yargıyla güçlü hukuk devleti ve laik yönetim anlayışının baskın olacağı - sınırsız elektronik iletişim ve özgür düşünceyi ifade etme haklarıyla bezeli – yolsuzluklara, tapelere, dinlemelere takılmayacağımız– dürüst, şeffaf, insanını seven yönetim anlayışıyla yaşayacağımız -toplumsal gerilim, kutuplaşma ve siyasetteki sert üslubu unutacağımız - hızlı ekonomik büyüme rakamlarına ulaşacağımız - adaletli vergiyle üretimimizi taçlandıracağımız günleri paylaşmaya çabalmalıyız diyerek görüşlerimizi ifade ettik.

03.04.2014 ABD TİCARET MÜSTEŞARI VE EKONOMİST MÜSTEŞARINI AĞIRLADIK.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ TİCARET MÜSTEŞARI Sn.MİCHAEL A.LALLY beraberinde Amerikan Ticaret Müsteşar Yardımcısı Sn. BERRİN ERTÜRK ve Amerika Ekonomi Müsteşarı Sn. JAMES J. TURNER derneğimize bir ziyarette bulundular. Ziyarette Türk iç ve dış ticaretinin sorunları-gelişmeleri, bu konuda ABD' den beklentiler gibi konularda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Buluşmada konuklarımız, Amerika'nın her sene yatırım için bir tema üzerinde çalıştığı, bu sene ilgi alanlarının medikal sektörü olduğu konusunda bilgiler verdiler.Yönetim Kurulumuz ise, her türlü yatırım ve desteğin İstanbul, İzmir ve Ankara'ya verildiğini, Anadolu kentlerine destek verilmediğini ifade etti. Bunun üzerine konuklarımız yeni destek programında Kocaeli, Bursa, Gaziantep ve Denizli'nin de yer aldığını belirttiler.

05.04.2014 AVUKATLAR GÜNÜ'NÜ KUTLADIK.

Derneğimizin hukukçu üyeleri ve ülkemiz hukukçuların 5 Nisan Avukatlar Günü'nü, üye rimize mail göndererek, diğer hukukçulara da sosyal medyada paylaştığımız kutlama görseli ile kutladık. Kutsal savunmanın kıymetli savunmanlarına, hukuk devleti ve bağımsız yargı için güvendiğimizi ifade ettik.

08.04.2014 “GURME LEZZETLERİ” ETKİNLİĞİMİZDE ÜYELERİMİZLE BULUŞTUK.

Sosyal faaliyetler komisyonumuzun geleneksel etkinliği olan sohbet sofraları nisan buluşmasını Sevinç Balık Restaurant'ta üyemiz Sn. Sezer ÖZTÜRK'ün gurmeliğinde belirlenen deniz mahsulleri menüsü ile gerçekleştirdik. Bol sohbetli gece üyelerimizin memnuniyetleri ile sona erdi.

08.04.2014 TBMM ÇATISI ALTINDA SN. KILIÇDAROĞLU'NA YAPILAN SALDIRIYI KINADIK.

Yayınladığımız basın bildirimizde; daima demokrasiyi ve hoşgörüyü benimsemek gerekliliğini ifade eden bir Sivil Örgüt olarak, hangi siyasi gelenekten olursa olsun, halkın seçtiği bir kişinin, bir TBMM üyesinin, şiddete uğramasını, hem de meclis çatısı altında düşmanlığa ve fiili müdahaleye maruz kalmasını içimize sindiremediğimizi ifade ettik.

16.04.2014 DEĞİAD KADIN ÜYELER BULUŞMASINI GERÇEKLEŞTİRDİK.

DEĞİAD'ın kadın üyeleri, iş kadının dünyasında erkeklerle eşit fırsatlara sahip olmadığı ve iş dışında çeşitli sorumlulukları da taşıdıkları halde, mesleklerinde iddialı iş kadınları olduğu gerçeğinden hareketle, bir araya gelerek daha da güçlenmek, yaşadığımız şehir

ve ülke için çeşitli konularda projeler ortaya koymak, sosyal sorumluluklarımızı yerine getirebilmek, birey yaşamının çağdaş dünya olanaklarıyla bezenmesi için mücadele vermek, karşılıklı ticaret yaparak karşılıklı iş desteği vermek ve elbette yeni ve kuvvetli dostluklar, dayanışmalar oluşturmak amaçlarıyla bir araya geldiler.

3-4.05.2014 AKYAKA GEZİSİ DÜZENLEDİK.

Sosyal Faaliyetler Komisyonu'nun geleneksellettiği GEZİ aktivitesini, bu kez AKYAKA GEZİSİ ile sürdürdük. Yapılan 2 günlük gezide üyelerimiz çam ağaçların eteğinde denizle buluşarak keyifli bir hafta sonunda dinlendiler.

15.05.2014 İKİNCİ KADIN ÜYELER BULUŞMASINI DÜZENLEDİK.

Üyemiz Eylem MAROL'un ev sahipliğinde BAHÇEŞEHİR KOLEJİ'nde düzenlenen 2. buluşmada DEĞİAD'ın kadın üyeleri olarak bir aktivite planlanması kararı verildi.

19.05.2014 GENÇLİK VE SPOR BAYRAMINI KUTLADIK.

Sosyal medyada yayınladığımız bir görsel ile bizim için özel bir anlamı olan bayramımızı kutladık ve valilik önündeki resmi törende hazır bulunarak Atamızın heykeli önündeki saygı duruşuna katıldık.

14.05.2014 SOMA MADEN FACİASI İLE İLGİLİ MESAJ YAYINLADIK.

İNSANLIK İÇİN CAN VEREN KARA ELMAS İÇİN KARA TOPRAĞA KARIŞAN madenci kardeşlerimize rahmet, acılı ailelerine ve memleketimize başsağlığı içeren bir taziye mesajını yayınladık.

20.05.2014 SOMA MADEN FACİASI İLE İLGİLİ BİR BASIN YAZISI YAYINLADIK.

SOMA MADEN FACİASI YÜZLERCE HAYATI KARARTTI, GERÇEKLER KARRARMASIN başlığı ile yayınladığımız basın bildirimizde; SOMA MADEN OCAĞI PATLAMASININ, esasında bir çok konuda ülkemizdeki tekrarların tekrarı olduğunu, TÜRKİYE'deki iş kazalarının azaltılamamasının nedenlerinden birinin, mevzuatın yetersizliği, iş mevzuatında üst hukuk normlarına ve uluslararası düzenlemelere ayak dirmemiz ve ucuz iş gücü hevesimiz olduğunu, madencilerimizin dünyaya göre son derece düşük ücretlerle yer altına indirildiğini, Türkiye'nin ULUSLARARASI ÇALIŞMA ÖRGÜTÜ'nün İLO SÖZLEŞMESİ'ni imzalamayan üç ülke arasında yer almasıyla çelişen TÜRKİYE'deki madencilik faaliyetlerinin hesabının sorumlularca verilmesi gerektiğini vurguladık.

24.05.2014 ÜYELERİMİZ İÇİN İLERİ EXCEL KURUSU DÜZENLEDİK.

Hem üyelerimizin hem de onlarla birlikte çalışan personelinin bilgisayar programları konusundaki bilgi ve becerilerini artırma amacıyla derneğimizde ileri Excel kursu düzenledik.

26.05.2014 ÜLKEDE YAŞANAN OLAYLAR İLE İLGİLİ BİR BASIN BİLDİRİSİ YAYINLADIK.

MEMLEKETİN SAKİNLEŞMESİ İÇİN SAYIN BAŞBAKANIMIZIN SAKİNLEŞMESİ GEREKİYOR başlığı ile yayınladığımız bildiride; Türkiye'nin ardı arkası kesilmeyen gösterilerle meşgul olduğu, aşırı güç kullanan polisler halk arasında yaşanan olaylarda, hem vatandaşların hem de polislerin yaralandığını, canı yanan her iki tarafın da vatandaşımız-kardeşimiz, her ikisinin kaybının milletin ortak acısı olduğunu, Sayın Başbakanımızın her açıklamada polisi ve halkı sakinleştirip barıştıracak tek kuvvet olduğunu vurgulayarak, olaylar karşısında daha yumuşak, daha insancıl yaklaşımlarda bulunması gerektiğine dikkat çektik.

28.05.2014 PLATFORM TOPLANTISINA KATILDIK.

Geçmiş döneme ilişkin çalışma ve toplantıların değerlendirildiği toplantıya yönetim kurulu başkanımız katıldı.

03.06.2014 DEĞİAD GENÇLİK KONSEYİ SERTİFİKA TÖRENİ YAPILDI.

DEĞİAD GENÇLİK KONSEYİ üyesi olarak 2 yıl boyunca DEĞİAD faaliyetlerine katkıda bulunan, üniversite öğrencisi genç arkadaşlarımıza yönelik düzenlenen törende, okullarını bitirerek aramızdan ayrılan arkadaşlarımıza sertifikalarını verdik ve tüm arkadaşlarımıza hediyeler sunduk, yaşamları için güzel dileklerde bulunduk.

04.06.2014 DEĞİAD TARIM KOMİSYONU TOPLANDI.

Derneğimizin Tarım Komisyonu tüm üyelere çağrıda bulunarak yaptığı toplantıda Denizli'nin tarımsal kalkınması sorunları, destek yöntemleri, hibe projeleri konularında bilgi alışverişinde bulunmalarını sağladı.

05.06.2014 GESİFED GENEL KURUL TOPLANTISINA KATILDIK.

GESİFED'in tamamladığı dönemde gerçekleştirdiği aktiviteleri değerlendirdiğimiz genel kuruluna katılarak DEĞİAD adına görüş ve eleştirilerimizi ifade ettik, yapılan seçimlerde derneğimizi temsilen Melek SÖZKESEN, Sedat DOĞAÇ, Serdar EKİZ yeni yönetim kuruluna seçildiler.

15.06.2014 BABALAR GÜNÜ'NÜ KUTLADIK.

Günün anlamına uygun olarak hazırladığımız görsel eşliğinde sosyal medyada paylaştığımız ilanlarla babalar günü'nü kutladık.

17.06.2014 GELENEKSEL SOHBET SOFRALARI YEMEĞİ DÜZENLEDİK.

Saki Restaurant'ta, Canlı Türk Sanat Müziği ve Fasil sunumu eşliğinde tüm üyelerimizin eşleri ve dostlarıyla katıldığı yemek, gecenin geç saatlerine kadar keyifle devam etti. Yemekte DEĞİAD ailesine katılan 27 kişiye üyelik belgesi verildi.

19.06.2014 GEKA 11. KALKINMA KURULU TOPLANTISINA KATILDIK.

Didim'de yapılan toplantıda derneğimizi Serdar EKİZ temsil etti ve özellikle enerji verimliliği konusundaki görüş ve önerileri ile toplantıya katkıda bulundu.

27.06.2014 KENT KONSEYİ TOPLANTISINDA DEĞİAD'I TEMSİL ETTİK.

Kent vizyonunun ve hemşehrilik bilincinin geliştirilmesine katkıda bulunmak adına toplantıda derneğimiz yönetim kurulu başkanı temsil etti.

04.07.2014 İŞADAMLARI PLATFORMU TOPLANTISINA KATILDIK.

Yeni dönem sözcüsü DSO Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Müjdat KEÇECİ'nin başkanlığı altında yapılan toplantıda yeni dönemin muhtemel projeleri üzerine görüş alışverişlerinde bulunuldu. Toplantı Ekonomi Bakanımız Sn. Nihat ZEYBEKÇİ katılımı eşliğinde düzenlendi.

08.07.2014 SADIK BAŞKANIMIZIN GAZETE YAZISINI PAYLAŞTIK.

Bir önceki dönem yönetim kurulu başkanımız Sn. Sadık Emre ÇAPUTÇU'nun gazete köşe yazısında yayınladığı Denizli'nin daha sosyal, daha canlı, turistik değerlerini daha iyi pazarlayabilen bir şehir haline gelmesinin yollarını belirten yazısını, DEĞİAD'ın da aynı görüşte olduğunu ifade ederek, DENİB, GESİFED, DESİAD'a gönderdik.

14.07.2014 DERNEK BİNASI İNŞAATIMIZ İÇİN İKİNCİ ADIMI ATTIK.

Satın aldığımız arsanın üzerine yaptıracağımız inşaat için, ilk adımımız mimari projeyi elde etmektir. Geçtiğimiz yıl mimari proje seçimi yaptıktan sonra, inşaat yolundaki 2. adımımız olan yapı ruhsat belgesi alımını da gerçekleştirdik. Bu sebeple üyelerimize bir yazı göndererek inşaatımızın yapımı ile ilgili bilgiler verdik.

22.07.2014 "DEĞİAD GELENEKSEL İFTAR YEMEĞİ" DÜZENLEDİK.

Derneğimizce her yıl düzenli olarak PASVAK bahçesinde düzenlenen, üyelerimiz ve ailelerini ağırladığımız iftar yemeğimizi bu yıl yine "Hem hayrımız olsun hem dostluğumuz pekişsin." sloganıyla aynı yerde tekrarladık.

22.07.2014 GAZZE SALDIRILARI İLE İLGİLİ GÖRÜŞLERİMİZİ BEYAN ETTİK. İSRAİL HÜKÜMETİ, BATIYI VE AMERİKA'YI ARKASINA ALARAK, FİLİSTİN HALKINI YOK EDİYOR başlığı ile yayınladığımız basın yazımızda; İNSANLIĞA AYKIRI ZULMÜ KINADIK ve ülkemizdeki-bölgemizdeki ve dünyadaki tüm hümanist genç işadamlarını etkin bir karşı duruşa davet ettik.

07.08.2014 DENİZLİ VERGİ DAİRESİ BAŞKANI DEĞİAD'A VEDA ZİYARETİNDE BULUNDU.

Vergi Dairesi Başkanı Sayın Ali Cüneyd ARUNTAŞ, Denizli'den ayrılmadan evvel DEĞİAD'a bir veda ziyaretinde bulundu. Denizli'de çalıştığı süre boyunca DEĞİAD yönetimleriyle karşılıklı ziyaretler - toplantılar - aktivitelerde birlikte olan Sayın ARUNTAŞ, Dernek Başkanı Sn. Melek SÖZKESEN ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından karşılandı ve ağırlandı. Kendisi, ülkemizin VERGİ politikaları konusunda DEĞİAD'ın daima objektif eleştirilerde bulunduğunu, görüşlerini açıklayarak katkılarda bulunduğunu, vergi ödeme konusunda sorumluluk sahibi üyelere denildiğini, üyelerinin çeşitli skalalarda vergi konusunda derecelere girdiğini, bu sebeple itibarlı yerini hak eden bir dernek olduğunu belirtti.

07.08.2014 DEĞİAD DEMOKRAT PARTİ GENEL BAŞKANI'NI AĞIRLADI.

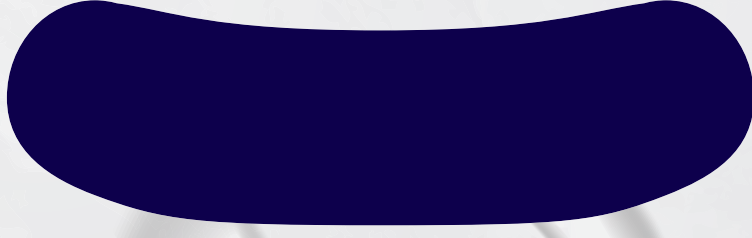
Derneğe ekibi ile birlikte bir ziyarette bulunan DEMOKRAT PARTİ GENEL BAŞKANI Sn. GÜLTEKİN UYSAL, Yönetim Kurulu Başkanı Melek SÖZKESEN ve Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte ağırlandı. Ziyarette TÜRKİYE'nin ekonomik durumu, hedefleri, beklentileri konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

12.08.2014 YENİ CUMHURBAŞKANI İLE BAŞLAYAN DÖNEM İÇİN MESAJ YAYINLADIK.

Türkiye Cumhuriyeti'nin 12. Cumhurbaşkanı seçimi sonuçlarının, Türkiye'de yaşayan ve dünyanın çeşitli ülkelerinde bulunan tüm vatandaşlarımıza hayırlar getirmesini temenni ederek, DEĞİAD'ın, bugünden itibaren ülke gündemini takibe, dün kaldığı yerden devam edeceğini, ağırlıklı olarak ekonomi odaklı olan gündemi takip edeceğini, yanı sıra ülkemizdeki diğer gelişmeleri de izleyeceğini belirttik.

15.08.2014 İŞADAMLARI PLATFORM TOPLANTISINA KATILDIK.

Ekonomi Bakanı Sayın Nihat Zeybekci ile Denizli'nin Güncel Durumunun Değerlendirilmesi gündemli toplantıya dernek başkanımız katıldı ve konuyla ilgili görüşlerini sundu.



BASKILI AMBALAJDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ!



Plassan Plastik
AMBALAJ SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Kayhan Mahallesi Değirmenönü Cad. No:8 Denizli
<http://www.plassanplastik.com/>

0258 213 30 99

26.08.2014 DEĞİAD MECLİS İÇ YÖNERGESİ ALT ÇALIŞMALARINI YAPTIK.

Yönetim Kurulu tarafından, DEĞİAD üyelerinin, DEĞİAD misyon ve vizyonuna vakıf olması, dernek faaliyetlerine-projelerine daha katılımcı olması, yönetim kuruluna konu-yol-yöntem önerebilmesi amacıyla, yeni bir meclis oluşturulmasına karar verilmiştir. DEĞİAD için faaliyet araştırma ve geliştirme çalışmaları yapacak, beyin fırtınaları gerçekleştirecek ve yönetim kuruluna önerilerde bulunacak bir organ olmasına karar verilen DEĞİAD MECLİSİ için, Genel Koordinatörümüz Av.Aysun NALBANT bir iç yönerge hazırlamıştır. İç yönergeyle birlikte MECLİS oluşturma fikrinin, önümüzdeki genel kurulda değerlendirilmesine karar verilmiştir.

30.08.2014 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMINI KUTLADIK.

Günün önemini ve heyecanımızı vurgulayan bir söz dizimini içeren kutlama görseli, sosyal medyada yayınlanarak, ZAFER BAYRAMI kutlandı.

02.09.2014 BRILLIFE'NİN KOLEKSİYON TANITIM GEÇESİNE KATILDIK.

Kentimizin önemli kuruluşlarından EYMES şirketinin BRILLIFE markası adıyla düzenlediği koleksiyon tanıtımına katıldık. Denizli ekonomisine yön veren kuruluşlarımızdan biri olan bu şirketin Muhasebe Müdürü olan, DEĞİAD Yönetim Kurulu üyemiz Sn. Mehmet UĞUR ÇOBAN'ın konuğu olduk.

19.09.2014 DENİZLİ VALİSİ SN.ABDÜLKADİR DEMİR'İ UĞURLADIK.

Denizli Genç İşadamları Yönetim Kurulu, tayini çıkan Vali Abdulkadir Demir'i makamında ziyaret etti. Demir, DEĞİAD'lı yöneticilerle verimli geçen bir görev süresinin ardından son kez kucaklaştı. Güzel anıların konuşulduğu veda ziyaretinde, zaman zaman duygusal anlar yaşandı. Vali Abdulkadir Demir'i ziyaret eden genç işadamları, dolu dolu geçen 3 yılda birlikte güzel çalışmaların altına imza atmaktan ve kendilerini tanımaktan kıvanç duyduklarını dile getirdiler.

29.09.2014 "MİLLİ EĞİTİMDE DE İSTİKRAR VE GÜVEN ŞART DEĞİL Mİ?" BAŞLIKLIL BASIN BİLDİRİSİ YAYINLADIK.

DEĞİAD, Türkiye'nin bir yandan bulunduğu coğrafyanın tatsız sürprizlerinin yarattığı sorunlarla uğraşırken, siyasetin dış politika gündemi üzerine şekillendiği günümüzde, sokaktaki vatandaş en çok Millî Eğitim Sistemimiz nedeniyle yaşanan sıkıntılar, sorunlar ve belirsizliklerin ilgilendirdiğini vurgulayan bir basın bildirisi yayınladı. 14 yılda Millî Eğitim Bakanlığı'nın 6 bakan eskittiğini, her bakanın yeni bir sistem değişikliğine gittiğini, bu geleneğin, geride kalan 14 yıl içinde o koltuğa oturan 7. Bakanımız Sayın Nabi Avcı

ile de sürdürdüğünü anlatarak, eğitimde güvenin önemini vurguladı ve sistemdeki çarpıklıkları tek tek sıraladı. Bildiri yerel ve ulusal basında geniş olarak yer aldı.

02.10.2014 KURBAN BAYRAMINI KUTLADIK.

Üyelerimizin ve ülkemizin bayramını, görsel bir kutlama ilanını sosyal medyada ve basında yayınlarak kutladık.

12.10.2014 GEÇMİŞ DÖNEM BAŞKANIMIZ MERHUM SN.MEHMET GÜNEŞ ÖZSOY'U ANDIK.

Başkanlığı döneminde DEĞİAD'da önemli aktivitelere imzasını atan ve başkanlık sonrası derneğe ilgisini eksiltmeden sürdüren merhum başkanımız, ölümünün 1. Yıldönümünde dualarla anıldı. Hayır Yemeğinde DEĞİAD geniş katılımı olarak yer aldı.

16.10.2014 DEĞİAD İNOVATİF BURS PROJESİ İÇİN ÜYELERİMİZ İLE ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİ BULUŞTURMA ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYORUZ.

Tecrübe ile gençlik enerjisinin buluşmasını sağlamak amacıyla, Üniversite ile İlişkiler Komisyonumuz tarafından sürdürülen Burs Projesi kapsamında, DEĞİAD üyelerine, diledikleri sektörde birlikte çalışmaları için, başarılı üniversite öğrencilerinin yönlendirilmesine başlandı.

16.10.2014 TÜRKİYE İŞ KURUMU'NUN TOPLANTISINA KATILDIK.

Dernek başkanımız DEĞİAD'ı temsilen, İL İSTİHDAM VE MESLEKİ EĞİTİM KURULU KONULU TOPLANTISINA katılarak, istihdam maliyetlerinin istihdam üzerindeki kısıtlayıcı etkisi ve mesleki eğitimin işadamları açısından önemi konusundaki görüşlerini beyan etti.

21.10.2014 DEĞİAD MERKEZİNDE ÜYELERİMİZİ YEMEKTE AĞIRLADIK.

"Ne daima çalışmak ne daima eğlenmek, çalışma aralarında sosyal buluşma molaları vermek" fikrinden hareketle, üyelerimizi güzün son güzel günlerinden birinde dernek merkezimizde ağırladık, dostlukları tazeledik.

22.10.2014 DENİZLİ VALİLİĞİ'NİN DÜZENLEDİĞİ TOPLANTIYA KATILDIK.

TKDK'nun çalışmalarının iş dünyasına anlatılması amacıyla düzenlenen toplantıya, yönetim kurulu başkanımız ile mesleki işteğal konusu tarım olan üyelerimiz katıldılar.

25.10.2014 GÜZELÇAMLIL BALIK AVI TURU DÜZENLEDİK.

Sosyal Faaliyetler Komisyonumuz, 2014-2015 güz - kış sezonunu harika bir gezi organizasyonu ile açtı. Konaklamalı GÜZELÇAMLIL BALIK AVI TURU, keyifle tamamlandı.

Geziye üyelerimizce yoğun ilgi gösterildi.

29.10.2014 29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZI KUTLADIK.

Cumhuriyet Bayramı, bir kutlama görselinin sosyal medya ve basında yayınlanmasıyla kutlanmaya başlandı. Kutlama 31.Ekim.2014 günü düzenlenen bir müzik etkinliği ile sürdürüldü. CUMHURİYET COŞKUSU adıyla organize edilen müzik dinletisi 10. Yıl Marşıyla başladı ve aynı marşla son buldu. Geceye, yakın tarihte yaşanan ERMENEK Faciasının unutulmadığını anlatmak amacıyla Yönetim Kurulu tarafından salon girişine konulan, üzerinde CUMHURİYETİMİZ KUTLU OL-SUN, SORUMSUZLUKLAR SON BULSUN yazılı bant bulunan siyah çelenk damgasını vurdu.

30.10.2014 PAÜ ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ - DSO - DEĞİAD PAÜ TEKNOKENT ORTAKLAŞA ÇALIŞTAY DÜZENLEDİK.

DEĞİAD Üniversite İle İlişkiler Komisyonumuzun aktif çabalarıyla, PAÜ'nün önderliğinde düzenlenen DENİZLİ MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜ AR-GE VE İNOVASYON ORTAK AKIL ÇALIŞTAYI, son derece verimli bir şekilde sürdürüldü ve tamamlandı.

03.11.2014 PAMUKKALE BELEDİYESİ ÇALIŞTAYINA KATILDIK.

"Termal Sağlıkta Marka Kent Pamukkale" konu başlığında hazırlanan ve Karahayıt Projesinin görüşüldüğü çalıştayda DEĞİAD'ı, aynı zamanda turizmci olan yönetim kurulu üyemiz Sn. Ahmet Özer BAŞOĞLAN temsil etti.

06.11.2014 DENİZLİ SANAYİ ODASI İLE DÜNYA GAZETESİ'NİN ORTAKLAŞA ETKİNLİĞİNE KATILDIK.

DENİZLİ SANAYİ ODASI ile DÜNYA GAZETESİ'nin ortaklaşa etkinliği için Denizli'ye davet edilen EULAR HERMES adlı firma, toplantıda ALACAK SİGORTASI konusunda ayrıntılı bilgiler sundu.Toplantıya derneğimiz adına davet edilen başkan Melek SÖZKESEN katıldı. EULAR HERMES'in, toplantıda sunduğu, istatistiki bilgileri de içeren dosya ve alacak sigortası hakkında, üyelerimize yazı göndererek bilgilendirme yaptık.

05.11.2014 PAÜ 13. ULUSAL BÜRO YÖNETİMİ VE SEKRETERLİK KONGRESİ'nde BAŞKANIMIZ KONUŞMACI OLDU.

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Melek SÖZKESEN, konuk konuşmacı olarak davet edildiği, PAÜ 13. ULUSAL BÜRO YÖNETİMİ VE SEKRETERLİK KONGRESİ'ndeki konuşmasında; büro yönetiminin, şirketler için önemi ve anlamı ve bir sekreterin

şirkete neler katabileceği konularında, iş dünyası bakışıyla gençlere bilgiler verdi.

05.11.2014 ÇELİK MANOLYALAR, PRENSESLERİ VE SULTANLARI AĞIRLIYOR...

DEĞİAD'ın kadın üyelerinden oluşan ÇELİK MANOLYALAR GRUBU, GÜRCİSTAN PRENSESİ SAYIN IRINA ve OSMANLI SULTANI SAYIN NİLÜFER SULTAN'ı bir öğle yemeği buluşmasında ağırladı. DENİZLİ için özel bir gezi düzenleyen konuklarımız, DENİZLİ'İ işinsanları ile de tanışmak, görüşmek, karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak istemişler, bu vesile ile DEĞİAD'ı ziyaret etmişlerdir. DEĞİAD'ın kadın üyeleri kendilerine DENİZLİ ekonomisine yön veren yöresel üretimleri, DENİZLİ'İ işinsanlarının girişimci ve sosyal yanlarına ilişkin örneklemeli bilgiler ve şehrimizin tarihi ve coğrafi güzellikleri hakkında bilgiler vermişlerdir. Yemek sonrası derneğimizce hazırlanan basın bildirisi de ulusal ve yerel medyada geniş olarak yer almıştır.

06.11.2014 DEĞİAD CUMHURİYET BAYRAMINI KUTLADI BAŞLIKLIL BASIN BİLDİRİSİ YAYINLADI.

DEĞİAD'ın, Yüce Atatürk'ün ve kurduğu Meclisin, en kıymetli armağanı ve emaneti olan CUMHURİYETİMİZİ coşkuyla kutladığını, tam da ERMENEK Faciasının ve onu izleyen günlerde yurdun farklı yerlerinden gelen işçi ölümlerinin ve kazaların olduğu günlere rastlayan CUMHURİYET BAYRAMI kutlamasının gecikmeli yapılabildiğini, ancak CUMHURİYET KUTLAMASI'nın hiçbir engel sebebiyle ötelenemeyecek kadar önemli ve özel olduğunu, bu sebeple derneğimizin ülkenin bu önemli gününün kutlamasını gecikmeli de olsa gerçekleştirdiğini anlatan basın bildirimimiz medyada yerini bulmuştur.

10.11.2014 ULU ÖNDER ATATÜRK'Ü ANMA TÖRENİNDE HAZIR BULUNDUK.

10 Kasım gününün derin ve anlamlı anmasını, hem hazırladığımız görseli sosyal medyada ve basında yayınlayarak hem de vilayet önündeki anma töreninde ve saygı duruşunda hazır bulunarak gerçekleştirdik.

14.11.2014 ARZUHAN DOĞAN YALÇINDAĞ'I ZİYARET ETTİK.

DEĞİAD LİDERLERLE BULUŞUYOR aktivitesi çerçevesinde, üyelerimizi, TÜRKİYE'nin iş dünyasındaki önemli ve tanınmış temsilcileriyle, özel bir davette buluşturmaya başladık. İlk buluşma Sayın Arzuhan DOĞAN YALÇINDAĞ'ın ofisinde gerçekleşti. Ev sahibemiz, 10 kişilik bir DEĞİAD ekibini, işyerinde ağırladı. Görüşmede ev sahibesine,

DEĞİAD hakkında ve DENİZLİ Ekonomisi hakkında bilgiler verildi. Buluşma sıcak bir sohbet havasında geçti ve basında yer aldı.

23.11.2014 "YASEMİN TECİMER İLE KİŞİSEL GELİŞİM ETKİNLİĞİ" YAPILDI.

Üyelerimiz, kişisel gelişim yolculuğunda, Yasemin Tecimer' den seminer aldı. Protokolün Tarih Yolculuğu, Adabı Muâşeret Kuralları, Tanışma ve Tanıştırma Kuralları vb. gibi konularda çeşitli bilgiler veren konuşumuz ile geçirdiğimiz zamanlar, üyelerimiz tarafından son derece verimli ve heyecanlı bulundu. Bahçeşehir Koleji'nin sponsorluğunda alınan kahvaltı ardından alınan seminer, katılımcıların kişisel gelişim yolculuklarına önemli katkılarda bulundu.

27.11.2014 "DEĞİAD LİDERLERLE BULUŞUYOR" KONSEPTLİ AKTİVİTEDE, ÜYELER İSHAK ALATON'A KONUK OLDULAR.

DEĞİAD, Arzuhan Doğan Yalçındağ'ın ardından Türkiye'nin en önemli işadamlarından biri olan İshak Alaton'u ziyaret etti. Ziyarete tecrübeli işadamı, DEĞİAD üyelerine, gelecek gördüğü güneş enerjisi, sağlık sektörü ve yeni medya yani internet tabanlı oluşumlara girmeleri çağrısında bulundu. Yaklaşık 1,5 saat süren görüşme esnasında Denizli hakkında bol bol fikir de alan işadamı Alaton, işadamı tanımının giderek iş insanı tanımına dönüştüğünü, işleri devrettiği kızı Leyla Alaton'dan örnekle anlattı ve "Artık kadınlarımız iş dünyasında biz erkeklere oranla daha önemli başarıların altına imza atıyor. Gelecekte kadınlar, iş hayatının en önemli aktörleri olacaklar" dedi.

05.12.2014 TUGAY KOMUTANI DERNEĞİMİZİ ZİYARET ETTİ.

DEĞİAD, TUGAY KOMUTANIMIZI ağırladı. Yönetim Kurulu üyelerimiz, konuşumuza derneğimizi ve çalışmalarını anlattılar. Konuşumuz, derneğimizin DENİZLİ'deki yeri ile ilgili, yönetimimizi onurlandıran görüşler beyan etti.

06.12.2014 DEĞİAD, EGAFED'İ AĞIRLADI

EGAFED'İN 100. Yönetim Kurulu Toplantısı nedeniyle 100 genç işadamı Denizli'de buluştu. DEĞİAD, Ege ve Akdeniz Genç İşadamları Derneklerinin birleşerek kurduğu etkin sivil toplum örgütü EGAFED'in 100. Toplantısına ev sahipliği yaptı. DEĞİAD, EGAFED çatısı altındaki derneklerin temsilcilerini ağırladı. Toplantı gündemi "ANILAR" oldu. Toplantıda EGAFED'in kuruluşu çalışmalarından başlayarak, günümüze gelene dek, emeği ge-

çen herkes, anılarını anlattı. EGAFED Yön. Krl. Bşk. toplantıya katılanlara birer teşekkür plaketi sundu.

19.12.2014 DEĞİAD ÜYELERİ ERKEN YILBAŞI KUTLAMASINDA BULUŞTU

"DEĞİAD erken yeni yıl kutluyor" çağrısına uyan üyeler, Saki Restaurant'da bir araya geldi. Gecede, yılbaşı akşamlarının klasiği olan tombala oyunu da unutulmadı. Dağıtılan kartları alan konuklar, torbadan çekilen numaraları dikkatle takip etti. Çinkoyu yakalayanlar sürpriz hediyeler kazandılar. DEĞİAD üyelerinin birlikte kardeşçe yaşadıkları kutlama gecesinde üyeler, derneklerine, unutulmaz bir yılbaşı eğlencesinde kendilerini buluşturduğu için teşekkür ettiler.

13.03.2015 "80'LER 90'LAR KONSEPTLİ" EĞLENCE DÜZENLEDİK

DEĞİAD SOSYAL FAALİYETLER KOMİSYONU tarafından, Eat'n Joy Restaurant 'ta düzenlenen ve TEQUILA müzik grubunun canlı performansıyla gerçekleşen akşamda, 80'li ve 90'lı yılların müziklerini canlı olarak dinledik, hatıralarımızı tazeledik ve birlikte eğlendik.

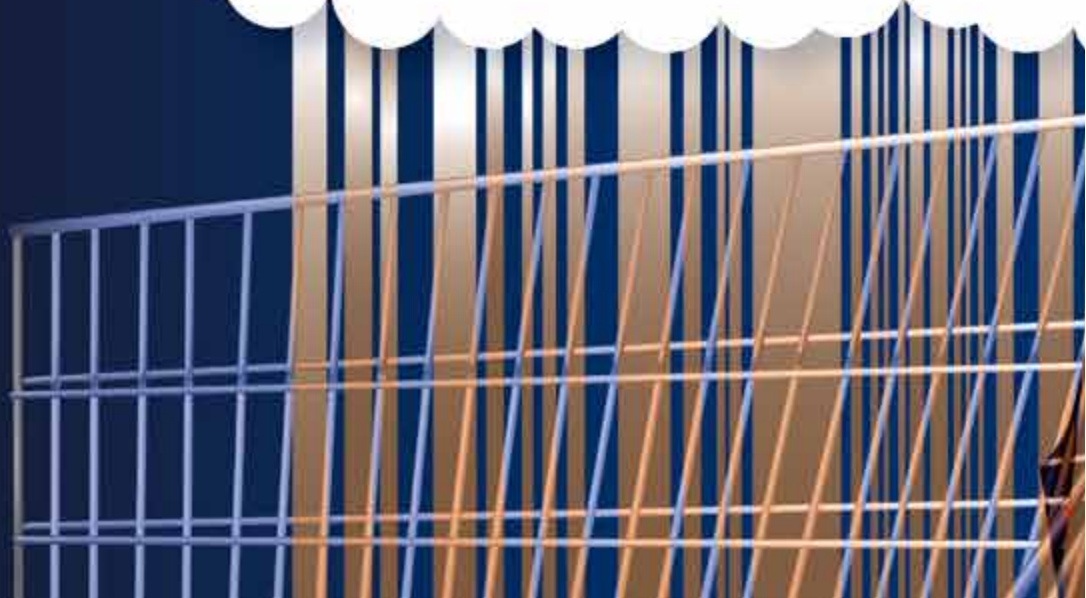
09.04.2015 DEĞİAD 1. SEKTÖR FORUMUNU GERÇEKLEŞTİRDİ

Gelenekselleştirmeyi planladığımız 1. SEKTÖR FORUMU'na Sn İlker BAYDAR, Gülfem TOYGAR, Cömert TAVASLIOĞLU, Natali YEŞİLBAHAR, Özlem TEKTAŞ ÇELİKKANAT konuşmacı olarak ve Sn Volkan AKI ise moderatör olarak katıldılar. Gerek işinsanlarının gerekse PAÜ İktisat Fakültesi öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği FORUM, canlı-enerjik ve ilgi çekiciydi. FORUM izleyicilerinin son dakikaya kadar ilgiyle izlediği aktivitede konuklarımız da DENİZLİ'lerin ilgisinden memnun kaldılar.

26.05.2015 GELENEKSEL GENÇLİK KOKTEYLİNİ DÜZENLEDİK.

SAKİ RESTAURANT'ta düzenlenen geleneksel kutlamada, aramıza yeni katılan üyelerimizi diğer üyelerimizle tanıştırdık, tören ile üyelik belgelerini sunduk. Geçmiş dönem başkanlarımız ve kurucu başkanımızın katıldığı toplantımız kalabalık ve keyifli geçti.

DEGIAD





de
ergi
Temmuz 2015 / 5

ALMANAÇ

2014





2014

★ ★ ★ ★ *yılı*

ALMANAĞI

Gönderilerinizde,
**küçük BÜYÜK
FARK ETMEZ!**

Zarf, paket, tekli-koli gibi gönderilerinizle beraber parsiyel yüklerinizi, toplu ve proje bazlı taşımalarınızı da BÜYÜK bir özveriyle gerçekleştiriyoruz.



www.selemgroup.com



GELECEĞİN EĞİTİMİ BUGÜN BAHÇEŞEHİR'DE!

Bahçeşehir Koleji, kaliteli eğitimi Türkiye’de yaygınlaştırmak hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor.

Türkiye’de çağdaş ve evrensel değerlere dayanan kaliteli eğitime öncülük eden Bahçeşehir Koleji ülke genelinde 7 bölgede, 25 ilde, 110 okulu, 60 kampüsü ile yaklaşık 22.500 öğrenciye hizmet veriyor. Kaliteli eğitimi Türkiye’nin her köşesine ulaştırma hedefi doğrultusunda yatırımlarına devam eden okul, 2015-2016 öğretim yılında Ordu, Burdur, Afyon, Çorlu, Keşan, Batman, İzmir Güzelbahçe, Torbalı, Manisa, Akhisar, Ayvalık, Bodrum, İstanbul Kurtköy ve Dragos’ta yeni kampüsler açacak.



Dünyada uygulanan modern eğitim anlayışını Türkiye’de başarıyla uygulayan Bahçeşehir Koleji, 45 yıllık eğitim tecrübesinden güç alarak dünyaya örnek oluşturacak eğitim modelleri geliştiriyor. Kişiyi Özgü Öğretim Modeli, Çift Dilli Eğitim Sistemi ve Dijital Eğitim gibi eğitimde fark yaratan uygulamalarıyla öne çıkan Bahçeşehir Koleji, bu yıl başlattığı ve 5 yaştan itibaren uygulamaya başladığı Kodlama Saati ile çocuklara küçük yaşta kodlama öğretiyor. Bahçeşehir Kolejinin ‘Computational Thinking - Bilişimsel Düşünme’ projesi kapsamında geliştirilen ve konuya ilişkin literatür ve uygulamalar referans alınarak oluşturulan özgün eğitim çerçevesinde uygulanan Kodlama Saati’nin amacı çocuklara bilgisayarlı düşünmeyi öğretmek ve algoritmik beceriler kazandırmak.



Bilimsel ve akademik veriler ışığında geliştirilen ve uygulanan çağdaş eğitim modelleri ile geleceğe hazırlanan Bahçeşehir Koleji öğrencileri yalnızca ulusal ve uluslararası sınavlarda üstün başarılar göstermekle kalmıyor, sosyal, kültürel, sanatsal ve sportif alanlarda da varlık gösteren ve dünya dillerini etkin kullanabilen, yenilikçi, yaratıcı bireyler, geleceğin liderleri olarak yetişiyor.



*Yaz sicağında serin bir ortam
ve yanında güzel bir kahve...
Limon Bahçemize bekliyoruz...*



www.filicoridenizli.com



[f / filicoritr](#) [e / filicoritr](#) [i / filicoritr](#)

DENİZLİ VERGİ DAİRESİ BAŞKANI DEĞİAD'A VEDA ZİYARETİNDE BULUNDU

Vergi Dairesi Başkanı Sayın Ali Cüneyd ARUNTAŞ, Denizli'den ayrılmadan evvel DEĞİAD'a bir veda ziyaretinde bulundu. Denizli'de çalıştığı süre boyunca DEĞİAD yönetimleriyle karşılıklı ziyaretler-toplantılar-aktivitelerde birlikte olan Sayın ARUNTAŞ, Dernek Başkanı Sn. Melek SÖZKESEN ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından karşılandı ve ağırlandı. Kendisi, ülkemizin VERGİ politikaları konusunda DEĞİAD'ın daima objektif eleştirilerde bulunduğunu, görüşlerini açıklayarak katkılarda bulunduğunu, vergi ödeme konusunda sorumluluk sahibi üyelere oluştüğunu, üyelerinin çeşitli skalalarda vergi konusunda derecelere girdiğini, bu sebeple itibarlı yerini hak eden bir dernek olduğunu belirtti.



DEĞİAD DEMOKRAT PARTİ GENEL BAŞKANI'NI AĞIRLADI

Derneğe ekibi ile birlikte bir ziyarette bulunan DEMOKRAT PARTİ GENEL BAŞKANI Sn.GÜLTEKİN UYSAL, Yönetim Kurulu Başkanı Melek SÖZKESEN ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte ağırlandı. Ziyarette TÜRKİYE'nin ekonomik durumu, hedefleri, beklentileri konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.



ABD TİCARET MÜSTEŞARI VE EKONOMİST MÜSTEŞARINI AĞIRLADIK

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ TİCARET MÜSTEŞARI Sn.MİCHAEL A.LALLY beraberinde Amerikan Ticaret Müsteşar Yardımcısı Sn.BERRİN ERTÜRK ve Amerika Ekonomi Müsteşarı Sn. JAMES J. TURNER derneğimize bir ziyarette bulundular. Ziyarette Türk iç ve dış ticaretinin sorunları-gelişmeleri, bu konuda ABD’ den beklentiler gibi konularda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Buluşmada konuklarımız, Amerika’ nın her sene yatırım için bir tema üzerinde çalıştığı, bu sene ilgi alanlarının medikal sektörü olduğu konusunda bilgiler verdiler. Yönetim Kurulumuz ise, her türlü yatırım ve desteğin İstanbul, İzmir ve Ankara’ ya verildiğini, Anadolu kentlerine destek verilmediğini ifade etti. Bunun üzerine konuklarımız yeni destek programında Kocaeli, Bursa, Gaziantep ve Denizli’nin de yer aldığını belirttiler



ÇELİK MANOLYALAR, PRENSESERİ VE SULTANLARI AĞIRLIYOR...

DEĞİAD'ın kadın üyelerinden oluşan ÇELİK MANOLYALAR GRUBU, GÜRCİSTAN PRENSESİ SAYIN IRINA ve OSMANLI SULTANI SAYIN NİLÜFER SULTAN'ı bir öğle yemeği buluşmasında ağırladı. DENİZLİ için özel bir gezi düzenleyen konuklarımız, DENİZLİLİ iş insanları ile de tanışmak, görüşmek, karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak istemişler, bu vesile ile DEĞİAD'ı ziyaret etmişlerdir. DEĞİAD'ın kadın üyeleri kendilerine DENİZLİ ekonomisine yön veren yöresel üretimleri, DENİZLİLİ iş insanlarının girişimci ve sosyal yanlarına ilişkin örneklemeli bilgiler ve şehrimizin tarihi ve coğrafi güzellikleri hakkında bilgiler vermişlerdir. Yemek sonrası derneğimizce hazırlanan basın bildirisi de ulusal ve yerel medyada geniş olarak yer almıştır.



ARZUHAN DOĞAN YALÇINDAĞ'I ZİYARET ETTİK

“DEĞİAD LİDERLERLE BULUŞUYOR” aktivitesi çerçevesinde, üyelerimizi, TÜRKİYE'nin iş dünyasındaki önemli ve tanınmış temsilcileriyle, özel bir davette buluşturmaya başladık. İlk buluşma Sayın Arzuhan DOĞAN YALÇINDAĞ'ın ofisinde gerçekleşti. Ev sahibemiz, 10 kişilik bir DEĞİAD ekibini, işyerinde ağırladı. Görüşmede ev sahibesine, DEĞİAD hakkında ve DENİZLİ Ekonomisi hakkında bilgiler verildi. Buluşma sıcak bir sohbet havasında geçti ve basında yer aldı.



VERGİ HAFTASI ZİYARETİ

24 ŞUBAT 2014 PAZARTESİ GÜNÜ DENİZLİ VERGİ DAİRESİ Başkanı Sayın Ali Cüneyd ARUNTAŞ, dernek merkezimizi, 25.VERGİ HAFTASI etkinlikleri kapsamında ziyaret etti. Merkezimizde dernek başkanımız Sayın Sadık Emre ÇAPUTÇU ve yönetim kurulu üyelerimiz tarafından konuk edilen Sn.ARUNTAŞ, dernek başkanımıza VERGİ HAFTASI Rozetini taktı. Verginin kalkınmadaki önemi, yurttaşlık görevi bakımından anlamı, adaletli vergilendirmenin önemi, tabana yayılan vergi sisteminin hakkaniyeti gibi konularda karşılıklı sohbetlerle süren ziyaret, tekrarlamak sözleriyle son buldu. Ziyarete bir de anı fotoğrafı çekirildi.



TUGAY KOMUTANI DERNEĞİMİZİ ZİYARET ETTİ

DEĞİAD, TUGAY KOMUTANIMIZI ağırladı. Yönetim Kurulu Üyelerimiz, konuğumuza derneğimizi ve çalışmalarını anlattılar. Konuğumuz, derneğimizin DENİZLİ'deki yeri ile ilgili, yönetimimizi onurlandıran görüşler beyan etti.



“YASEMİN TECİMER İLE KİŞİSEL GELİŞİM ETKİNLİĞİ” YAPILDI

Üyelerimiz, kişisel gelişim yolculuğunda, Yasemin Tecimer'den seminer aldı. Protokolün Tarih Yolculuğu, Adabı Muâşeret Kuralları, Tanışma ve Tanıştırma Kuralları vb. gibi konularda çeşitli bilgiler veren konuğumuz ile geçirdiğimiz zamanlar, üyelerimiz tarafından son derece verimli ve heyecanlı bulundu. Bahçeşehir Koleji'nin sponsorluğunda alınan kahvaltı ardından alınan seminer, katılımcıların kişisel gelişim yolculuklarına önemli katkılarda bulundu.





“DEĞİAD LİDERLERLE BULUŞUYOR” KONSEPTLİ AKTİVİTEDE, ÜYELER İŞHAK ALATON'A KONUK OLDULAR

DEĞİAD, Arzuhan Doğan Yalçındağ'ın ardından Türkiye'nin en önemli işadamlarından biri olan İshak Alaton'u ziyaret etti. Ziyarette tecrübeli iş adamı, DEĞİAD üyelerine, gelecek gördüğü güneş enerjisi, sağlık sektörü ve yeni medya yani internet tabanlı oluşumlara girmeleri çağrısında bulundu. Yaklaşık 1,5 saat süren görüşme esnasında Denizli hakkında bol bol fikir de alan işadamı Alaton, işadamı tanımının giderek iş insanı tanımına dönüştüğünü, işleri devrettiği kızı Leyla Alaton'dan örneklerle anlattı ve “Artık kadınlarımız iş dünyasında biz erkeklere oranla daha önemli başarıların altına imza atıyor. Gelecekte kadınlar, iş hayatının en önemli aktörleri olacaklar.” dedi.



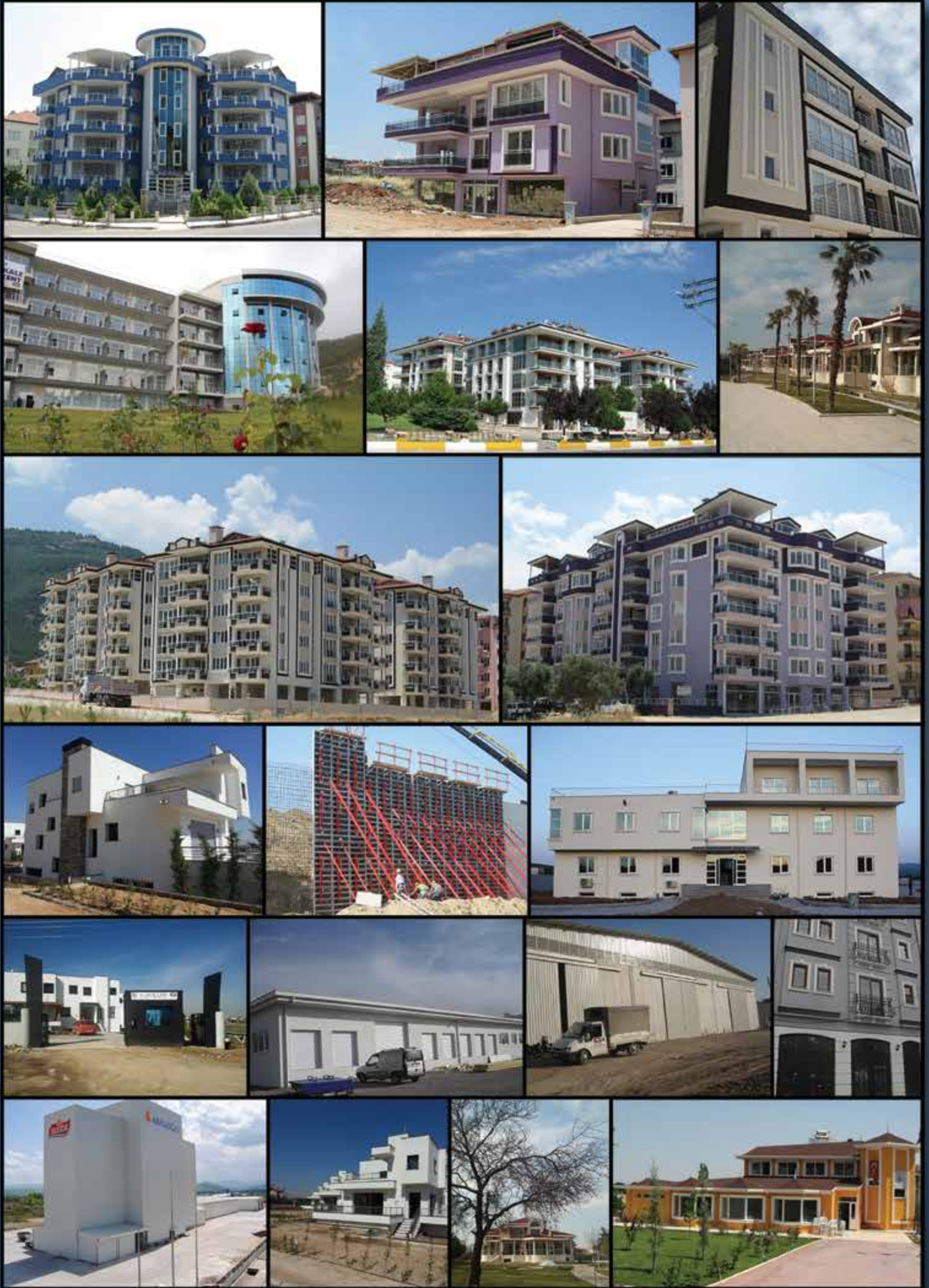
ÜST KURULUŞLAR - KOMİSYONLAR - BASIN



GESİFED BULUŞMASINA KATILDIK

Derneğimizin üyesi olduğu GESİFED'in düzenlediği, TÜRKONFED Başkanı Süleyman ONATÇA, TÜSİAD Başkanı Muharrem YILMAZ, TÜSİAD Danışmanı Soli ÖZEL'in konuk olduğu toplantıda tüm DEĞİAD üyeleri ile birlikte hazır bulunduk.







KAHVALTILI MEDYA TOPLANTISI DÜZENLEDİK

Dedeman Park Otel'de derneğimizce düzenlenen kahvaltıda yerel ve ulusal basın temsilcileri yeni yönetim kurulu ile buluşarak tanıştılar. Toplantıda yerel ve ulusal gündem ile DEĞİAD'ın yeni yönetimi projeleri hakkında karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.



DEĞİAD BAŞKANLIĞI MAKAMI EL DEĞİŞTİRDİ



Başkanımız Sn. Sadık Emre ÇAPUTÇU'nun özel mazereti sebebiyle başkanlıktan istifa edip yönetim kurulu üyeliğine geçmesi sonucu yönetim kurulu tarafından yapılan oylamayla başkanlığa Melek SÖZKESEN getirildi. Başkan değişikliği Sn. ÇAPUTÇU'nun BİR VEDA BİN ÇAĞRI BAŞLIKLİ veda yazısının basına sunulması ve düzenlenen toplantıda bu yazı çerçevesinde görüşlerini ifade etmesiyle duyuruldu. Değişiklik yerel – ulusal basına – protokol- platform ve üyesi olduğumuz kuruluşlara, üyelerimize duyuruldu



DEĞİAD GENÇLİK KONSEYİ SERTİFİKA TÖRENİ YAPILDI

DEĞİAD GENÇLİK KONSEYİ üyesi olarak 2 yıl boyunca DEĞİAD faaliyetlerine katkıda bulunan, üniversite öğrencisi genç arkadaşlarımıza yönelik düzenlenen törende, okullarını bitirerek aramızdan ayrılan arkadaşlarımıza sertifikalarını verdik ve tüm arkadaşlarımıza hediyeler sunduk, yaşamları için güzel dileklerde bulunduk.



DEĞİAD, EGAFED'İ AĞIRLADI

EGAFED'İN 100. Yönetim Kurulu Toplantısı nedeniyle 100 genç iş adamı Denizli'de buluştu. DEĞİAD, Ege ve Akdeniz Genç İşadamları Derneklerinin birleşerek kurduğu etkin sivil toplum örgütü EGAFED'in 100. Toplantısına ev sahipliği yaptı. DEĞİAD, EGAFED çatısı altındaki derneklerin temsilcilerini ağırladı. Toplantı gündemi "ANILAR" oldu. Toplantıda EGAFED'in kuruluşu çalışmalarından başlayarak, günümüze gelene dek, emeği geçen herkes, anılarını anlattı. EGAFED Yön.Krl. Bşk. toplantıya katılanlara birer teşekkür plaketi sundu.



dogaç®

SESE®

MOBİLYA TEKNİK & AKSESUAR

www.sese.com.tr

29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZI KUTLADIK

Cumhuriyet Bayramı, bir kutlama görselinin sosyal medya ve basında yayınlanmasıyla kutlanmaya başlandı. Kutlama 31 Ekim 2014 günü düzenlenen bir müzik etkinliği ile sürdürüldü. CUMHURİYET COŞKUSU adıyla organize edilen müzik dinletisi 10.Yıl marşıyla başladı ve aynı marşla son buldu. Geceye, yakın tarihte yaşanan ERMENEK faciasının unutulmadığını anlatmak amacıyla yönetim kurulu tarafından salon girişine konulan, üzerinde CUMHURİYETİMİZ KUTLU OLSUN, SORUMSUZLUKLAR SON BULSUN yazılı bant bulunan siyah çelenk damgasını vurdu.



ULU ÖNDER ATATÜRK'Ü ANMA TÖRENİNDE HAZIR BULUNDUK

*10 Kasım gününün derin ve anlamlı anmasını,
hem hazırladığımız görseli sosyal medyada ve basında
yayınlayarak hem de vilayet önündeki
anma töreninde ve saygı duruşunda
hazır bulunarak gerçekleştirdik.*



DEĞİAD MERKEZİMİZDE ÜYELERİMİZLE MANGAL PARTİSİ GERÇEKLEŞTİRDİK

“Ne daima çalışmak ne daima eğlenmek, çalışma aralarında sosyal buluşma molaları vermek” fikrinden hareketle, üyelerimizi güzün son güzel günlerinden birinde dernek merkezimizde ağırladık, dostlukları tazeledik.



*Aracınızın
sizin için öneminin farkındayız.
Bu yüzden onlara*

Gözümüz Gibi Bakıyoruz!



SİNAN OTO

Ankara Bulvarı No: 136/B Denizli Tel: 0258 251 49 49 Acil: 0 532 741 67 03 / 0 541 741 67 03

YENİ YILIN İLK SOHBET SOFRALARI YEMEĞİNDE BULUŞTUK

Marla Restaurant'ta yapılan yemeğimizde aramıza yeni katılan üyelerimizle tanıştık kendilerine üyelik belgelerini sunduk. Yemek, yeni üyeler ile mevcut üyelerimizin kaynaşmalarıyla ve sohbetleri ile sürdü.





DEĞİAD ÜYELERİNE

%

İNDİRİM

BEKLIYORUZ...

Zengin kahvaltı men lerimiz ve 8 farklı menüden oluşan
  le yemeği se eneklerimizle günün stresinden uzaklařın...



SÜMERPARK

ALIşVERİş MERKEZİ

AKYAKA GEZİSİ DÜZENLEDİK

Sosyal Faaliyetler Komisyonu'nun gelenekselleştirdiği GEZİ aktivitesini, bu kez AKYAKA GEZİSİ ile sürdürdük. Yapılan 2 günlük gezide üyelerimiz çam ağaçlarının eteğinde denizle buluşarak keyifli bir hafta sonunda dinlendiler.

19-20



“DEĞİAD GELENEKSEL İFTAR YEMEĞİ” DÜZENLEDİK

Derneğimizce her yıl düzenli olarak PASVAK bahçesinde düzenlenen, üyelerimiz ve ailelerini ağırladığımız iftar yemeğimizi bu yıl yine “Hem hayrımız olsun hem dostluğumuz pekişsin” sloganıyla aynı yerde tekrarladık.



GÜZELÇAMLI BALIK AVI TURU DÜZENLEDİK

Sosyal Faaliyetler Komisyonumuz, 2014-2015 güz-kış sezonunu harika bir gezi organizasyonu ile açtı. Konaklamalı GÜZELÇAMLI BALIK AVI TURU, keyifle tamamlandı. Geziye üyelerimizce yoğun ilgi gösterildi.



21-22



TİMA YIKAMA

denim, antik boyama, reaktif boyama, efektli pigment boyama ve batık ihtiyaçlarınız için profesyonel çözümler üretir.



TİMA YIKAMA BOYAMA Teks. Paz. Ltd. Şti.
Organize San.Böl.1.Kısım Vali Münir Güney Cd. Denizli
902582692650
info@timayikama.com

DEĞİAD KADIN ÜYELER BULUŞMASINI GERÇEKLEŞTİRDİK

DEĞİAD'ın kadın üyeleri, kadının iş dünyasında erkeklerle eşit fırsatlara sahip olmadığı ve iş dışında çeşitli sorumlulukları da taşıdıkları halde, mesleklerinde iddialı iş kadınları olduğu gerçeğinden hareketle, bir araya gelerek daha da güçlenmek, yaşadığımız şehir ve ülke için çeşitli konularda projeler ortaya koymak, sosyal sorumluluklarımızı yerine getirebilmek, birey yaşamının çağdaş dünya olanaklarıyla bezenmesi için mücadele vermek, karşılıklı ticaret yaparak karşılıklı iş desteği vermek ve elbette yeni ve kuvvetli dostluklar, dayanışmalar oluşturmak amaçlarıyla bir araya geldiler.



İKİNCİ KADIN ÜYELER BULUŞMASINI DÜZENLEDİK

Üyemiz Eylem MAROL'un ev sahipliğinde BAĞÇEŞEHİR KOLEJİ'nde düzenlenen 2. buluşmada DEĞİAD'ın kadın üyeleri olarak bir aktivite planlanması kararı verildi.



DEĞİAD ÜYELERİ ERKEN YILBAŞI KUTLAMASINDA BULUŞTU

“DEĞİAD erken yeni yıl kutluyor” çağrısına uyan üyeler, Saki Restaurant'ta bir araya geldi. Gecede, yılbaşı akşamlarının klasiği olan tombala oyunu da unutulmadı. Dağıtılan kartları alan konuklar, torbadan çekilen numaraları dikkatle takip etti. Çinkoyu yakalayanlar sürpriz hediyeler kazandılar. DEĞİAD üyelerinin birlikte kardeşçe yaşadıkları kutlama gecesinde üyeler, derneklerine, unutulmaz bir yılbaşı eğlencesinde kendilerini buluşturduğu için teşekkür ettiler.



SPA®
CARE

Doğanın Sağlıklı Dokunuşu

MANUEL TERAPİ
AROMA TERAPİ
CİLT BAKIMLARI

MASAJ
UYGULAMALARI

VÜCUT
BAKIMLARI



UMUT
THERMAL SPA & WELLNESS HOTEL

www.umutthermal.com T: 0258 426 1101 Sarayköy - Denizli

GELENEKSEL TIP
UYGULAMALARI

DEĞİAD 80'LER 90'LAR PARTİSİ

EAT'N JOY Restaurant'ta düzenlediğimiz TEQUILA müzik grubunun canlı performansı ile gerçekleştirdiğimiz akşamda seksenli ve doksanlı yılların unutulmayan şarkılarını dinleyerek üyelerimiz ile birlikte eğlendik. Aktivitemizi geniş bir katılım ile gerçekleştirdik.

25-26



NDESIGN

www.urganlioglu.com.tr

URGANLI GLU
Mobilya & Perde

Yunus Emre Mah. Süleyman Demirel Bulvarı
Acıpayam Yolu No:46 DENİZLİ 20100

0 258 213 42 22