

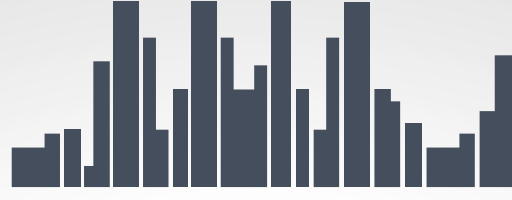


DEGIAD DERGİ

SAYI - 55

NİSAN - 2017





SEYİR KONUTLARI

Şehrin Yükselen Değeri

Hayatınıza değer katmak için
örnek dairemizle sizleri bekliyoruz!



www.seyirkonutlari.com

(0258) 371 66 56 • (0533) 050 28 88

Şemikler Mah. 3137 Sk. No: 2 B Gümüşler Bulvarı Merkezefendi / Denizli

ŞEFFAF GÖRÜŞE YENİDEN KAVUŞUN

Katarakta Ege'nin referans hastanesi Gözakademi'de,
en gelişmiş bıçaksız lazer teknolojisi Femtokatarakt'la veda edin!



☎ 444 91 93

www.gozakademi.com.tr



DEĞERLİ ÜYELERİMİZ

DEĞİAD'ın 25. yılında, DEĞİAD'a yakışır bir yayın hazırlama çabamızın neticesini elinizde tutmaktasınız.

Her dergi hazırlığı sancılı geçiyor ancak bu kez daha titiz olmaya çalıştık çünkü yayın yılı bizim 25. yaşımıza denk geliyordu.

İşten başınızı kaldırdığınızda ve yorulduğunuzda, alacağınız nefese eşlik etsin, keyif versin, derneğimiz neler yapmış fikir versin diye hazırladığımız bu dergiyi beğenmenizi umut ediyoruz.

25. yaşı tamamlayan ve ikinci çeyreğe uzanan yolda DEĞİAD, mümkün olduğunca ekonomi-siyaset-bilim-sanat-teknoloji karmasıyla harmanlanmış bir dergiyi, sizler için hazırladı.

Çünkü biz, daima göz ardı edilen SANAT olmadan, ruhumuz sanatla beslenmeden, sanata yer açmadan, her tür sanatı ve sanatçıyı desteklemeden toplumsal hoşgörünün, dinginliğin olmayacağını, gelişemeyeceğimizi ezbere biliyoruz. BİLİM desteklenmeden, bilimsel çalışmayı öğrenmeden gelişmenin mümkün olamayacağını, dogmalarla hiçbir yere varılamayacağından eminiz. Teknolojinin dünyayı hızla evirip çevirdiği yeni yüzyılda, gençlerimizin yüzünü teknolojiye, bilişime dönmesinin hayati önemde olduğuna inanıyoruz.

Bütün bunları, DEĞİAD'ın genç üyeleri gibi ve en az onlar kadar herkes bilsin, herkes anlasın, herkes görsün istiyoruz...

Dergimizi de bu hassasiyetlerimizi, inançlarımızı, sesimizi yansıtsın diye, mümkün olduğunca yeni ve doyurucu bilgilerle donatmaya çalıştık.

Okumanıza değer olsun diye çabaladık.

DEĞİAD'ın sesi olabildiyse ne mutlu bize...

Melek SÖZKESEN

13. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı



DEĞİAD SOSYAL MEDYADA

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

 /degiad

 /degiadorg

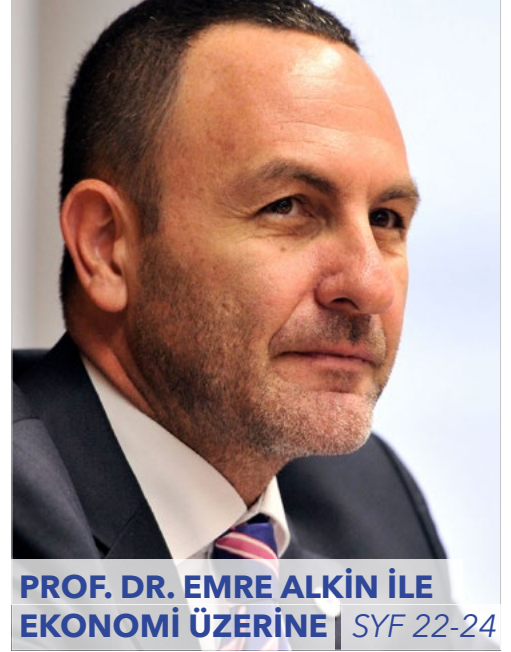
 /degiad



DEĞİAD 25. YIL KUTLAMASI SYF 10-18



**PROF. DR. ÖZGÜR DEMİRTAŞ
İLE BİLİM, EKONOMİ,
GELECEK VE SİZ** SYF 20-21



**PROF. DR. EMRE ALKİN İLE
EKONOMİ ÜZERİNE** SYF 22-24



**DEĞİAD 25.YIL KURULUŞ HİKAYESİ
GÜLTEKİN OKAY SALGAR İLE
RÖPORTAJ** SYF 28-32



**ERKEK GİYİMİN ÖNCÜ İSİMLERİNDEN
SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU** SYF 34-38



**DEĞİAD DUAYEN SANATÇI
METİN AKPINAR'I AĞIRLADI** SYF 52



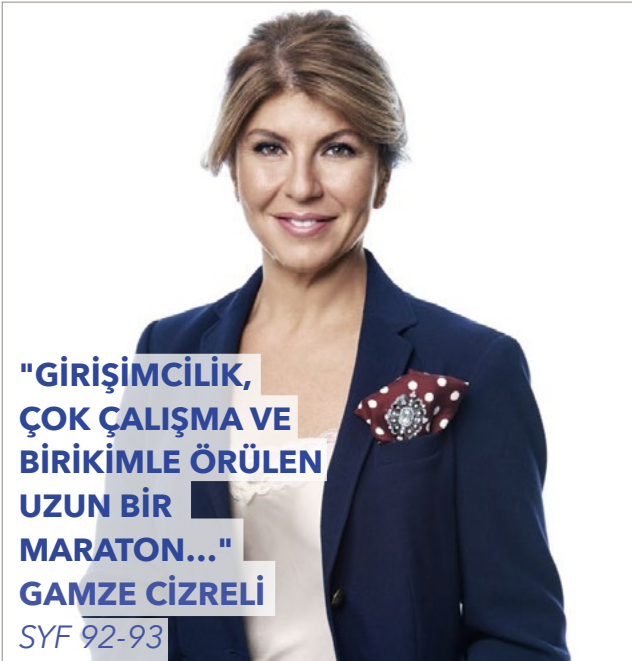
**METİN UCA
SON OYUNUNDA BAŞROLÜ
ALEXANDER GRAHAM BELL
İLE PAYLAŞIYOR**

SYF 68-70



**OKTAY MERSİN İLE
SADIK GRUBU'NUN
BAŞARISI VE
FORD COMPANY
ÖDÜLÜ İLE İLGİLİ
KONUŞTUK**

SYF 88-90



**"GİRİŞİMCİLİK,
ÇOK ÇALIŞMA VE
BİRİKİMLE ÖRÜLEN
UZUN BİR
MARATON..."
GAMZE CİZRELİ**

SYF 92-93

Nisan 2017 SAYI:55

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

AJANS

Marco Visa

Çamlaraltı Mah. 6021 Sok. No: 1/B Denizli
(258) 211 80 90

www.marcovisa.com

info@marcovisa.com

EDİTÖR

Alper ŞAHİN

GRAFİK TASARIM

Doğa TUKSAL

Ali KOL

BASIM YERİ

Çağrı Serigrafi Etiket İnşaat Organizasyon
Tekstil Sanayi Ticaret Limited Şirketi

BASIM TARİHİ

Mart 2017

KATKIDA BULUNANLAR

Av. Aysun NALBANT, Kaan DOBRUCA, Rahime MARIM,
Tolga ALPARSLAN, Nihal Ceren UCUZCULAR,
Burcu OĞUZ, Özge GÜRBULAK, Muzaffer AKYAYLA,
Eda ÇELİK, Özlem KABALAR, Fatih USLU

DEĞİAD İLETİŞİM

Çamlaraltı Mah. 6021 Sok. No: 61/1 Denizli

Tel: (258) 211 82 83

Faks: (258) 211 92 82

www.degiad.org.tr

degiad@degiad.org.tr

facebook.com/degiad

twitter.com/degiad

instagram.com/degiadorg



**DEĞİAD,
birlik beraberliktir.**

1. Dönem Başkanı
Gültekin Okay Salgar

**DEĞİAD,
Denizli'nin vizyonudur.**

2. Dönem Başkanı
Bekir Sıtkı Urganlıoğlu

**DEĞİAD,
iş aleminin okuludur.**

3. Dönem Başkanı
İbrahim Demirenen

**DEĞİAD,
Denizlili genç
işadamlarının gururudur.**

4. Dönem Başkanı
Zekai Zeytinci

**DEĞİAD,
eştir, dosttur.**

5. Dönem Başkanı
Oktay Mersin

**DEĞİAD,
öncüdür, liderdir.**

6. Dönem Başkanı
Ufuk Semercialbaz

7. Dönem Başkanı
Mehmet Güneş Özsoy

**DEĞİAD,
insan sevgisidir.**

8. Dönem Başkanı
M. Ercüment Erdem

**DEĞİAD,
büyük bir ailedir.**

9. Dönem Başkanı
Hüseyin Katrancı

**DEĞİAD,
ekonominin sesidir.**

10. Dönem Başkanı
İlker Başkaya

11. Dönem Başkanı
Sadık Emre Çaputçu

**DEĞİAD,
kültürdür, mirastır.**

12.ve 13. Dönem Başkanı
Melek Sözkese

“DEĞİAD,
KÖKLÜ BİR
TARİHTİR!”





Denizli Genç İşadamları Derneği, 19.11.2016 Cumartesi günü Denizli Anemon Otel’de, üyeleri, 1991 yılından bu yana derneğe başkanlık yapan geçmiş dönem başkanları, üst kuruluşları GESİFED Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile EGAFED YİK İstişare Kurulu Başkanı, DENİB Başkanı Süleyman Kocasert ve üyelerinin misafirleriyle birlikte görkemli bir kutlama ile 25. yaşını doldurdu.

Gecede açılış konuşmasını yapan başkan Melek Sözkese, konuşmasının bir bölümünde; genç DEĞİAD üyelerinin birer Atatürk neferi olarak çalışmalarını ve yaşamlarını sürdüreceklerini vurguladığı anda üyeler konuşmayı uzun süren alkışlarla desteklediler. Ardından 1991’de kuruluşa imza atan kurucu başkan ve üst kuruluş GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Gültekin Okay Salgar’ın, anılarını anlattığı konuşmayı takiben, bir diğer üst kuruluş olan EGAFED’in YİK Başkanı Efan Ceylan da DEĞİAD’ın girişimci yönünü vurgulayan bir konuşma yaptı. Geçmiş dönem başkanlarına plaketler sunulması ardından, geceye sponsorluk yapan firma temsilcilerine de teşekkür edildi.

25. yaş günü pastasını, Melek Sözkese ve ekibi ile geçmiş dönem başkanları ve üst kuruluş temsilcileri birlikte kestiler.

Gecenin resmi kısmı, anı fotoğrafıyla tamamlandı.

Ardından sahne alan sanatçı Selami Şahin, 50. sanat yılını, genç iş insanları derneğinin 25. yaş gününde kutlamaktan onur duyduğunu belirterek, birbiri ardına çeşitli sanatçıların sesinde hayat bulan şarkılarını seslendirdi. Sanatçıya eşlik eden üyeler geceyi coşkuyla tamamladı.

Gecenin sonunda herkesin sloganı: “50. yılda buluşmak üzere” şeklinde oldu.



**ŞİMDİ DE
DENİZLİ'DE!**

**1 günde
TESLİMAT**

- MANİSA • İSTANBUL • KONYA • BURSA • ÇERKEZKÖY • KOCAELİ
- ESKİŞEHİR • ÇORLU • SAKARYA • ANKARA • İZMİR

0(258) 999 14 73

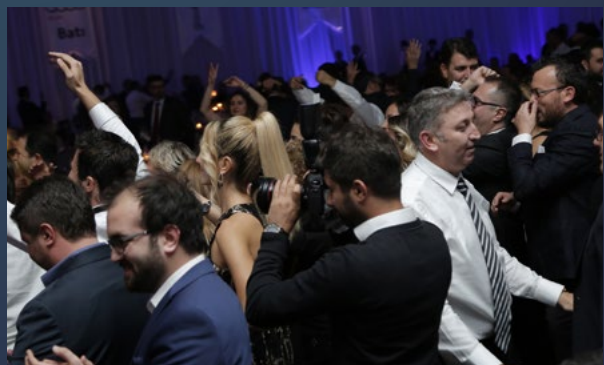
Adres: Hacıyüplü Mah. 3092 Sk. No: 9/A Denizli
Fax: 0(258) 286 54 53











GEÇ OLMADAN

İhtiyaçlarınızı en iyi şekilde belirliyor,
size en ideal **sigorta çözümleri** sunuyoruz.



AEGON **NN** Hayat ve Emeklilik **Allianz** **ACIBADEMSIGORTA** **HDI** **EUREKO** **NEOVA** **AKSigorta** **DEMİR SIGORTA**

Merkez: Kayalık 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

Arels Sigorta: 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
"geç olmadan..."



25 Yıl Boyunca Yanımızda Yürüyen;
Kurucu Başkanımıza,
Geçmiş Dönem Başkanlarımıza,
Basınımız temsilcilerine,
Şehrimiz yöneticilerine,
Meslek odalarımıza,
Üst kuruluşlarımıza,
Kardeş derneklerimize,
Denizli halkına ve yol arkadaşımız olan üyelerimize 25 yılın şükranlarını sunuyoruz.

Ayrıca;
Doğum günümüzü kutladığımız 19.11.2016 gününde aramızda olan;
GESİFED Başkanı Gültekin Okay Salgar'a
EGAFED YİK Başkanı Efkân Ceylan'a
DENİB Başkanı ve Tim Başkan Vekili Süleyman Kocasert'e
BASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Selim Kasapoğlu'na
DETGİS Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koltuksuz'a

Çiçek ve mesaj göndererek günümüzü kutlayan;
Denizli Valisi Dr. Ahmet Altıparmak'a
AKP Denizli Milletvekili Şahin Tin'e
CHP Denizli Milletvekili Kazım Arslan'a
CHP Denizli Milletvekili Melike Basmacı'ya
Merkezefendi Belediye Başkanı Muhammet Subaşıoğlu'na
AKP İl Başkanı Necip Filiz'e
Denizli Ticaret Odası Başkanı Uğur Erdoğan'a
Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Süleyman Kocasert'e
Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği Başkanı Ahmet Yavuzçehre'ye
Türkiye Genç İşadamları Konfederasyon Başkanı Erkan Gural'a
Güney Ege Sanayici ve İşadamları Federasyon Başkanı Gültekin Okay Salgar'a
Ege ve Akdeniz Genç İşadamları Federasyon Başkanı A. Volkan Turgut'a
Marmaris Genç İşadamları Derneği Başkanı Meral Tuncer Argül'e

Katkılarıyla kutlamamızı güzelleştiren;
Ana Sponsorumuz
Loca Konutları - Harun Erişkin'e
Sponsorlarımız
Özel Gözokademi Hastanesi - Erman Erikoğlu'na
Başbuğ Kuyumculuk - Altınbaş - Serkan Başbuğ'a
Batı Otomotiv - Gökhan Manisalı'ya
Shara Organizasyon - Gülbin Erikoğlu'na
Zim Tour - M. Gökşin Gökgöz'e
Şato Çiçekçilik ve Organizasyon - Cihan Soyfidan'a
Küçük Adımlar Çocuk Evi - Müge Coşkun'a

50. sanat yılında, DEĞİAD'ın 25. yaş günü kutlamalarına eserleri ve sesiyle renk getiren sanatçı Selami Şahin'e 50. yıl kutlamalarına birlikte erişmek dileğiyle teşekkürlerimizi sunuyoruz.

DENİZLİ GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ

BASBUG

KUYUMCULUK

Pırlanta Gerçek Fiyatına



PROF. DR. ÖZGÜR DEMİRTAŞ İLE BİLİM, EKONOMİ, GELECEK VE SİZ

DEGIAD, Gökhan Tekstil sponsorluğunda 17 Ocak Salı günü Anemon Otel’de, Sabancı Üniversitesi Finans Kürsü Başkanı ve Ekonomist Prof. Dr. Özgür Demirtaş’ı ağırladı. Etkinliğe katılan DEGIAD üyelerine son derece keyifli bir sunum yapan Demirtaş, oldukça verimli geçen konferansıyla fark yaratanlar arasına girdi.

Yüksek enerjisiyle katılımcıları kendisine bağlayan, etkili sunumuyla düşünmeye zorlayan ve bilimsel verilere dayanan anlatımıyla Demirtaş, DEGIAD’ın en keyifli söyleşilerinden bir tanesine imza attı. Prof. Dr. Özgür Demirtaş konuşmasına başlarken, öncelikle hayatta her şeyin bağıl olmasından bahsetti. Çeşitli kavramlar eşliğinde ‘Kime göre ve neye göre?’ sorularını dinleyicilere yöneltti. Bu bağlantılar ve şartların değişkenliğini, ülkelerin ekonomisi değerlendirilirken diğer ülkelerle karşılaştığını ve buna bağlı olduğunu belirtti. Ülkelerin, şirketlere ve kişilere çok benzediğini söyleyen Demirtaş, her birinin gelir ve giderleri olduğunu, bu gelir giderler arasında fark varsa bütçe açığı ortaya çıkacağını vurguladı. Yaptığı çeşitli benzetmelerle bu kavramı akıllara kazıdı. Çeşitli Avrupa ülkelerinin bütçe açığı ve kişi başına düşen borçları ile ilgili rakamlar vererek, Türkiye’nin bu rakamlara bakıldığı zaman son derece düşük yüzdelerinin olduğunu belirtti. Ancak bu rakamların tek başına bir şey ifade etmeyeceğini, ekonomik faaliyetin belirleyici etken olduğunu ekledi. 2002-2008 yılları arasında Türkiye’nin kişi başına düşen geliri dünya ülkelerine kıyaslandığı zaman daha yüksek olduğunu grafiklerle belirten Demirtaş, 2010-2016 yıllarına gelindiği zaman ise bu rakamların dünyanın altına düştüğünü bir diğer grafikte gösterdi. Son zamanların gündemi en çok meşgul eden konusu doların yükselişine de değindi ve dolar kuru 3,40 iken dolar satma fikri olan kişilere doların yükselişinin süreceğini, henüz satılmaması gerektiğini, sonrasında da kendisinin haklı çıktığını ifade etti.



İşte Sayın Prof. Dr. Özgür Demirtaş’ın konuşmasından kesitler

Reel faiz konusunu ele alarak:

‘Reel faiz nedir? Reel faiz eşittir, faiz eksi enflasyon. Bir ülkede %10 faiz, %7 enflasyon varsa reel faiz %3’tür. Yabancı bir yatırımcı bir ülkeye niye para getirir? Reel faiz için. Peki, bir ülkenin vermesi gereken reel faizi ne belirler? O ülkenin riski belirler. Şimdi düşünün, size yoldan geçen birisi bana 100 lira ver sana %13 faiz ile 113 TL olarak geri ödeyeyim dese tanımadığın bir adam para verir misin? Hayır. Sakıp Sabancı gelip mezarından kalksa dese, bana 100 lira ver sana 111 lira olarak ödeyeyim. Verir misin? Verirsin. Sokaktaki adama ne zaman 100 lira verirsin, sana %100 faiz ile geri ödeyeceği zaman. Reel faiz neye göre belirlenirmiş? Riske göre. Eğer ortada bir enflasyon varsa, enflasyon ne demek? Enflasyon, mal fiyatlarının artmasıdır. Bunu durdurmanın yolu nedir, reel faiz vereceksin sonra ne olacak, dış yatırım gelecek. Sonrasında, üretim artacak, mal artacak, mal artınca mal fiyatları da dengeli hale gelecek. Demek ki enflasyon varsa reel faizi arttırmak gerekiyor. Türkiye’nin dolara ihtiyacı olmadığı söylentileri var son günlerde. Bakalım rakamlara var mı yok mu? 210 milyar dolar açık var. 50 milyar dolar da finans dışı şirketlerinden koyun 260. 40 milyar dolar da her yıl cari açığı eklersen 300 milyar dolar açık var...’





İhracat konusunda fikirleri ise;

'Çin'e ucuz mal satamazsın, Rusya'ya nükleer bomba ve doğalgaz satamazsın. Dolar artarken ihracat artmaz. Çünkü ihracat yaparken ithalat da yapıyor. Dolar kontrollü artarsa ancak artabilir. Şu dolardaki 2 aylık artışı 2 yıla serpiştirebilseydik bu durum gerçekleşebilirdi. Faiz artırımını tüketim ve yatırıma zarar verir, bu doğru. Ancak faiz öğrenci notu gibidir. Dersine çalışmazsan düşük not alırsın. Amerika sömürdüğü için mi güçlü yoksa güçlü olduğu için mi sömürüyor? Sizi sömüren kişi sizden güçsüz olabilir mi? Amerika güçlü olduğu için sömürüyor. Demek ki güçlü olmak için bir şeyler yapmış: Bilim. Bilimin söylediği hiçbir şey yanlış çıkmadı, bilimi yanlışlayacak tek şey bilimin kendisidir. Amerika'da şu anda 350 milyon kişi yaşıyor. İkinci Dünya Savaşı sırasında 200 milyondur. Herkes diyor ki bu savaşı 200 milyon sayesinde kazandı. Hayır. O 200 milyondan 1 kişi eksik olsa kazanamazdı. O kişinin adı: Albert Einstein. Atom bombasını Almanlardan 6 ay önce geliştirmeseydi Amerika o savaşı kazanabilir miydi? 1 adam yaptığına bak. 1 adam deyip geçme, 1 bilim adamı deyip geçme... Her yıl Amerika'nın askeriye yapmış harcaması 610 milyar dolar. Bu yıl, 700 milyar dolar. Bu resmi rakam, gayri resmi rakam 1 trilyon doların üzerinde. Yani Amerika, her yıl 80 milyon kişinin, 365 gün 24 saat çalışarak, kazanarak, aldığımız, sattığımız bütün para miktarını savunma sanayine yatırıyor. Konuşmasının diğer kısımlarında ise bilim adamı kimliği de olan Özgür Demirtaş, teknolojiyle ilgili önemli gelişmelerden bahsetti. Teknolojinin şu an çok hızlı ilerlediğini, bizim kafamızda canlandırdığımız hızın 10 milyon katının bu hıza ancak eş değeri olduğu şeklinde değerlendirmede bulundu. Yine teknoloji alanında dünyada yapılan ve yapılacak olan yenilikler, dünya ülkelerinin bu yöndeki rollerini ve bilgi üretiminin her geçen gün hızla arttığını belirtti.

Son kısımda ise katılım gösteren DEĞİAD üyelerinin sorularını yanıtlarak konferansı bitiren Prof. Dr. Özgür Demirtaş'a teşekkür eder, tekrar yeni etkinliklerde görüşmeyi dileriz...



PROF. DR. EMRE ALKİN İLE EKONOMİ ÜZERİNE

2015 yılında konuk ettiğimiz, Kemerburgaz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Ekonomist ve Akademisyen Prof. Dr. Emre Alkin bizleri kırmayarak, gündeme ve ekonomiye dair görüşlerini belirtti ve sorularımızı yanıtladı.

2016 için adı konulmamış süreç başlığı altında ekonomik kriz söylentileri olduğunu 2015 yılında yaptığımız röportajda konuşmuştuk. 2016 yılına geri dönüp bakmak gerekirse nasıl bir yıl oldu?

Zor bir yıl oldu. Bir daha böyle bir yılı kimse yaşamak istemez herhalde. Ancak 2017'nin de kolay bir yıl olmayacağını söylemek istiyorum.

Son günlerde iş dünyasını en çok endişelendiren konular döviz kurundaki artış ve faiz dalgalanmaları. Son olarak FED'in faiz artırımı kararı da açıklandı. Sizce bu gelişmeler kısa ve uzun vadede ne gibi etkiler yaratacak? 2017 yılı için nasıl bir ekonomik tablo tahmin ediyorsunuz?

Aynı ciroyu sağlamak için daha fazla mal ve hizmet üretilip satılması gerekecek Türkiye'de. Çünkü katma değer üretmiyoruz. Daha az üretilen daha kârlı olabilmek için hiçbir çalışma yapmadık. Maliyetler yüksek, kârlılık az. Bazı sektörler kârlarını kredi faizlerine teslim ediyorlar. Bu tablo iyi bir tablo değil. Ekonomik modelin değişmesi lazım. Panik olmaya gerek yok. Bunun reçetesi bende olduğu gibi, hükümetin elinde de var. Ne zaman başlanacağı konusunda tereddütler oldu. Artık başlanması lazım.

Daha önce yaptığımız röportajda dövizin şu anki durumunu öngörmüştünüz. Önlenebilir miydi veya nasıl tedbirler alınabilirdi?

Önlenebilirdi. Ancak öncelikler farklı oldu. Terör, sınır ötesi operasyonlar, Anayasa değişikliği ve dünya konjonktürü müsaade etmemiş olabilir. Yine de bir şeyler yapılabilirdi.

Önemli gelişmelerden biri de Amerika'da yapılan seçimlerin ardından Donald Trump'ın başkan seçilmesi. Türkiye ve dünya ekonomisi bu durumdan nasıl etkilendi?

Aslında Trump seçildi diye dalgalanma olmadı. Herkes "Nasıl olsa Hillary seçilir." deyip ona göre pozisyon aldı diye dalgalanma oldu. Trump'ın daha ilk günlerdeki icraatı gösteriyor ki, piyasalar daha da dalgalanmaya devam edecek. Dolar dalgalandıkça, biz de dalgalanacağız kaçınılmaz olarak. Bunları önlemek zor ama kur dalgalanmalarından zarar görmemek zor değil. Birçok enstrüman var bunun için. İş insanları bunları kullanmak istemiyorlar. Sorun burada işte.



SADECE
MAKARA YAPIYORUZ!



550 - 3200 mm

www.bozalioğlu.com



2017'nin bir kriz yönetimi ve risk yılı olacağı söyleniyor. Sizin düşünceleriniz nelerdir? Firmalar bu konuda nasıl önlemler almalı?

Bahsettiğim gibi para ve sermaye piyasalarında kur zararlarını engellemek için birçok enstrüman var. Merkez Bankası ve hükümetten yardım beklemek doğru değil. Zaten kimsenin doların dalgalanmasını önleyecek gücü yok. Bakın Merkez Bankası faizleri yükseltiyor ama "Bana mısın?" demiyor Dolar/TL.

Bunun haricinde şirketlerindeki muhasebecileri finansçı yapmaktan vazgeçip doğru bir mali ve idari yapı kurmalılar. Muhasebe, finans ve raporlama sac ayaklarından oluşan bir yönetim tarzını benimsemeliler. Bir sürü anlamsız şeye para harcayacaklarına, doğru insan kaynağı için harcasınlar. Gerisi kendiliğinden gelir. Personele eğitimleri de aksatmasınlar. İnsan kalitesi artmadıkça verim de artmaz.

İhracat rakamları da geçen seneye göre geriledi. İhracat şehri Denizli bu rakamları artırmak için ne gibi atılımlarda bulunmalı?

Bence eldeki müşteriye sıkı sıkı tutacak şekilde davranmalı. Azıcık nazını çekecek müşterilerin. Denizlililer her duruma kolayca adapte olan üretken insanlardır. Bence 2017 yılından kazasız belasız kurtulacak olanların başında onlar geliyor. Yine de kümeleşmeye hatta şirket birleşmeleri ile güçlenmeye çalışmaları akıllıca olur. Teknolojiye yatırım yapmak için uygun zamandır darboğaz zamanları.

Ekleme istedikleriniz?

Şubatın 15'inde elimde iki kitapla geleceğim. Bir tanesi geçmişi unutmamak için. Yalın Alpay'la beraber yazdığımız "Olaylarla Türkiye Ekonomisi". Diğeri de 14 değişik hikayenin süslediği aşk ve sevgi üzerine yazdığım kitap. 14 Şubat'ta çıkacak. İsmi bende saklı kalsın. Geldiğimde görürsünüz.



Mutluluğun
en eski kaynağı



Buket
Çikolata...

Çamlaraltı Mh. 6010 Sk. No: 2 Denizli • (258) 211 44 23

f t i /buketcikolata

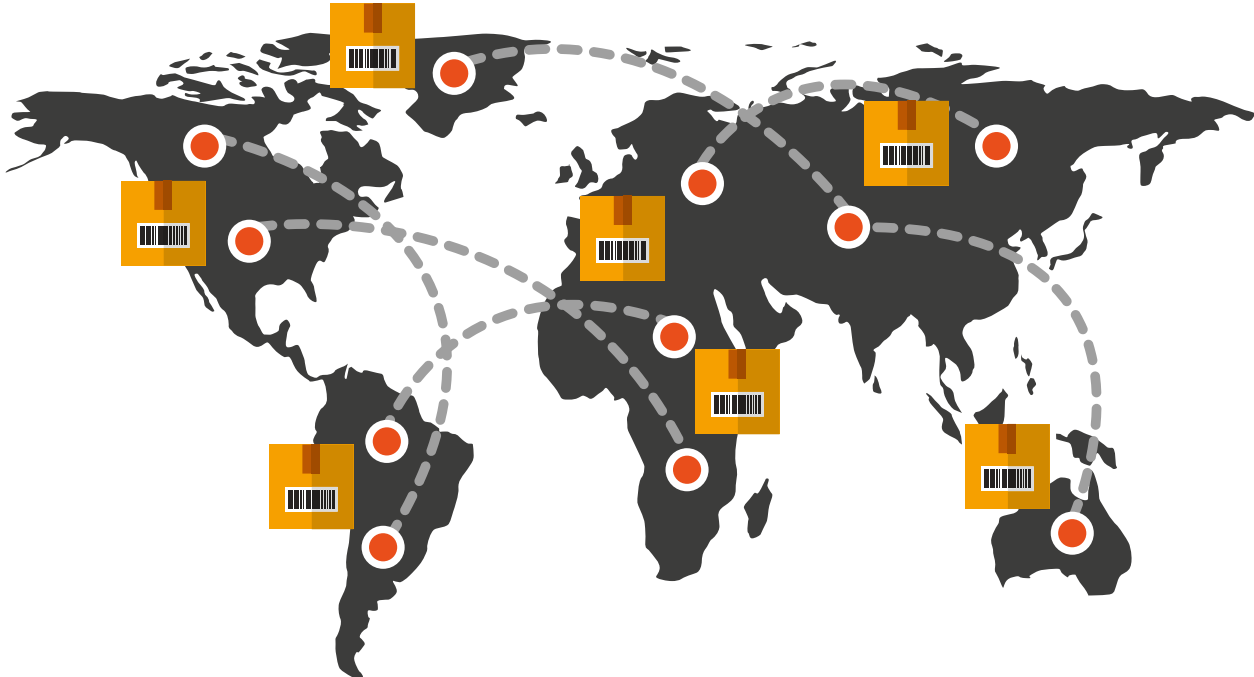


İHRACATTA YENİ PAZARLAR YENİ FIRSATLAR

Türkiye'nin sanayi ve ihracatta ilk 10 ili içinde yer alan Denizli'nin rekabetçi yapısını korumak ve geliştirmek için, birçok alanda başarılı çalışma yürüten derneğimiz şehrin iş dünyasına yönelik proje, eğitim ve danışmanlık hizmeti sunulması ve iş birliği geliştirilmesi için projeler yürütmektedir. Denizli iş dünyasında öne çıkan tekstil, mermer, kablo gibi sektörlerinin ihracatta yeni pazarlara açılma ihtiyacından dolayı eğitim gereksinimi oluşmuştur.

İhracatta yeni pazarlar yeni fırsatlar eğitimi ilimizde ihracat potansiyeli olan firmaların katılımıyla yeni pazarlara açılması için düzenlenecektir. İhracatı artırmaya yönelik bu çalışma ile bölgesel kalkınmaya yönelik kapasite geliştirilecektir. GEKA'nın teknik destek programı kapsamındaki eğitim ve danışmanlıklar, bölgesel kalkınmaya yönelik çalışmaları kapsadığı için teknik destek başvurumuz bu amaca yöneliktir.

Ticarete elinizdeki ürün ne kadar iyi olursa olsun, fiyatını ne kadar iyi hazırlamış olursanız olun, bu ürünü yeni pazarlara sunarken öncelikle mutlaka hedef pazarların ve potansiyel uygun müşterilerin seçimi ve tespiti çalışması ile başlanmalıdır. Bu çalışma pazarlama faaliyetlerinin doğru yönlendirilmesini ve dolayısıyla ihracat başarı ve kazancını artıracaktır. Eğitim sonunda katılımcılar kendi ürünleri ile alakalı yeni pazar ve müşteri tespiti çalışmalarını kendileri yapabiliyor hale geleceklerdir.



Yeni Buluşma Noktanız...

Özenle hazırlanan nefis yemekleri, farkı tadabileceğiniz kahve ve çikolataları ile **Cafe Del Flamingo**'nun herkese hitap eden şık ve samimi ortamı sizi de kendine çekecek.



Adalet Mah. Hasan Gönüllü Blv.
36/A, 20040, Denizli
0258 377 47 40

www.cafedelflamingo.com



GÜLTEKİN OKAY SALGAR İLE DEGIAD 25. YIL KURULUŞ HİKÂYESİ

DEGIAD'ın kurucusu ve onursal başkanı Gültekin Okay Salgar ile keyifli bir sohbet eşliğinde DEGIAD'ın kuruluşuna dair anıları dinledik, sivil toplum kuruluşları ile ilgili bilgi aldık. Gerçekleştirdiğimiz bu röportajda kendisinden önemli yorumlar ve değerlendirmeler aldık.

DEGIAD'ın kuruluşundan bahseder misiniz? 1991 yılında sivil toplum kuruluşu kurma fikri nasıl ortaya çıktı?

Denizli'de hiç sivil toplum örgütü yoktu. Ben de o arada birtakım toplantılara gidiyordum İstanbul'a, Ankara'ya. Orada hep görüyordum. Genç insanların bir araya gelip iş konuştukları platform oluyordu. Daha sonra dediler ki, birçok yerde yavaş yavaş genç işadamları dernekleri kuruluyor, sizin orada var mı dediler bana. Ben de dedim Denizli'de yok. Denizli'de bırakın genç işadamlarını dernek yok. Bir tek DENSABİT vardı Esat Sivri'nin kurduğu. Sanayicilerle bankacıların bir dernekleri vardı. O dönemde de gençler iş hayatında çok da etkin değillerdi. Hep babalar ön plandaydı. Toplantıları onlar yapıyor ama genç neslin bir araya geldiği dernek gibi sosyal aktivitelerin yapıldığı, dayanışmanın, bilgi aktarımının olduğu bir platform yoktu. Benim kafamda bir yıldız parladı, dedim ben bunu Denizli'de örgütleyeyim, yapayım. Geldim Denizli'ye; bütün tanıdığım sanayici, demirci, tekstilci, bakırcı kim varsa çağırdım, onlara bir yemek verdim, yemekte de anlattım. Benim kurucu yönetim kurulunda İsmet Abaloğlu, Haşmet Eke, Emin Toker, Adnan İnceoğlu gibi birçok sektörden 7 tane arkadaşı yönetime seçtim. 20 kişilik yaptığım toplantıda da bunları anlattım. Dedim ki; biz genciz ama hep büyükler ön planda. Bizim de aramızda niye bir dayanışma olmasın? Beraber yapalım dedim. Onlar da olumlu baktılar. İşte üye kaydedebilir miyiz sorusu, 5 lira aidat verirler mi vermezler mi, dedik verirler neyse biz yola çıktık. Önce 20 küsur üye kaydettik. Ondan sonra İstasyon Caddesi'nde

bir yer kiraladık. Yönetime seçtiğim arkadaşlar da ekonomik güçleri olan arkadaşlar. Onlara dedim cebimizden biraz para verelim, insanlardan çok fazla para almayalım. Kiralarda, para sıkıntısı olduğu durumda biz devreye giriyorduk. Köpükten, strafordan DEGIAD yazısı yaptık, boyadık, her şeyi kendimiz yaptık. Masaları sağdan soldan topladık. Toplantı yaptığımız zaman konu komşudan sandalye getirdik... Neyse, dedik ki bu işi renklendirmek için bir şey yapmamız lazım. Bir aktivite yapalım, üye kaydedelim dedik. Ondan sonra o arada bütün Ankara, İstanbul, Bursa, Gaziantep genç işadamları ile İstanbul'da bir toplantıya katıldık. Onlar da arada bir toplanıyorlarmış, hayırlı olsun diye davet ettiler beni de. O zaman da Antep, Bursa, (Başkan Ahmet Çalık'tı o zaman.) Malatya, İstanbul, Ankara o kadar, başka yoktu genç işadamı derneği. Onlarla oturduk sohbet ettik. Dediler ki aktivite yapmazsan üye kaydedemezsin. Bir bakan olabilir, bir genel müdür, Denizli ile ilgili insanları getirin. O zaman ilgili bakanları, genel müdürleri, mesela Demir-Çelik Fabrikaları Genel Müdürünü getirdik, Futbol Federasyonu Başkanını, Turizm Kültür Bakanını, Başbakan Mesut Yılmaz'ı, Tansu Çiller'i getirdim. Ben bu aktiviteleri yapmaya başladıkça üyeler 'Neler oluyor?' dediler. Ben de bir karar vermiştim, öyle herkesi almayacağız. Saygın, seçkin işadamı alacağız, işadamı dışında başka bir alım yapmayacağız. Avukat, doktor, diş hekimi, mimar yok, öyle bir kuralım vardı. Şimdi insanlar müracaat ediyorlar, biz reddediyoruz, reddettikçe ilgi daha çok arttı. Hiç unutmam, Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü Burhan Çam'ı getirmiştik bir seferinde. Ekonomiyi çok güzel yorumladı. Bankacılığı, nasıl sıkıntılar olduğunu, nasıl aşılabılır, döviz ne olur ne biter şeklinde gerçekleşmişti. Ona çok güzel ilgi duyuldu. Bunu Pamukkale'de yaptık, bütün paralarını da Yapı Kredi ödedi. Biz 5 kuruş para ödemedik. Seçme insanları davet ettik ve dışarıdan kimseyi almadık. Dışarıdan müracaat edip beni arayanlar oluyordu, ben de katılmak istiyorum diye, kusura bakma üye olmayı almıyoruz diyordum mahsustan. Ondan sonra baktım ki daha büyük ilgi var. Birden 70 üyeye



çıktık biz, zirve yaptık. Daha sonra TÜGİK'i kurma fikri çıktı. Malatya, İstanbul, Ankara, Bursa ve ben oturduk bir toplantı yaptık. Gelin TÜGİK'in temellerini atalım diye konuştuk. Dedim ki beyler, ilk başta gelin bir zirve yapalım, genç işadamları zirvesi. Ben talibim dedim. Tabii dediler daha dün girdin, bugün hemen talipsin... Dedim İstanbul, Ankara her zaman varlar ama Denizli'yi kimse bilmiyor. Denizli'de yapalım Anadolu şehirleri görsün. İstanbul'da Ankara'da yapsan bir kıymeti olmaz. Hak verdiler. Ben bir Anadolu kentiyim, onların da hoşuna gitti. Ondan sonra Denizli'de tüm genç işadamlarının zirvesini yaptık. Ama potansiyel, dernek kuracak insanları da çağırdık. Adana'dan Antep'ten bir sürü insan çağırdık. O sırada da Antep kurulmuştu. Onları da davet ettik. 700-800 kişi katıldı. Mesut Yılmaz Başbakanı o da geldi ve korkunç bir ses getirdi bütün Türkiye'de. Hatta Yavuz Onat, Sabah gazetesinde benimle ilgili yazılar yazdı. Bu Denizlili Genç İşadamları ne yapıyor, ne yapmak istiyor, nereden buluyor bu gücü? Hâlbuki bizim gücümüz yok, yaptığımız işlerle oluyordu. Bu kadar başarılı insanları çağırıyorlar, başarılı işler yapıyorlar, bakanlara sanayicinin sorunlarını anlatıyorlar diye yazı yazdı, hatta onun için Yavuz Onat Denizli'ye 2-3 sefer benim hatırıma gelmiştir. DESİAD Başkanıysen de gelmişti, çok takdir ediyordu. Ondan sonra artık çığ gibi büyüdü. Bizden sonra birçok şehirde genç işadamları derneği kuruldu.



Sizin başkanlığınız döneminde, DEĞİAD'ın kuruluşundan bu yana ekonomik süreçlerle ilgili nasıl adımlar attınız zorluklara karşı? STK'lar bu durumlarda nasıl rol almalı? Sizin dönemlerinizde bu tarz durumlarda neler yapıldı?

Cesaretli olmak lazım. Bizim dönemimizde biz gerçekten çok cesaretli adımlar attık. Sadece yıkıcı, yıpratıcı tenkitler yapmıyorduk, tam tersi yapıcı tenkitler, yapıcı eleştiriler yapıyorduk. Mesela bir bakan geliyordu, genel müdür geliyordu, hükümet mensubu politikacılar geliyordu onlara aynen şunu söylüyorduk; bu bir gerçek, Denizli'de sanayicinin, tekstilcinin şöyle bir sorunu var, bu sorun Türkiye'nin sorunu. Bu sorunu çözmezseniz biz yurt dışında başarılı olamayız, ticarete kalamayız, sanayimizi büyütemeyiz gibi sorunları anlatıyorduk. Ama dediğim gibi bunları söylerken, o zaman Anavatan Partisi'ydi iktidar

benim dönemimde ve hiçbir olumsuz tepki almıyorduk. Hep hoşgörüyü karşılıyorlardı ve 'Evet, biz bunun tedbirini alacağız.' diyorlardı. Zaman zaman bize danışıyorlardı, bizleri davet ediyorlardı. Hayatımda ilk defa şunu gördüm, Türkiye Cumhuriyeti'nde bir ilktir o, dönemin Cumhurbaşkanı Turgut Özal Çankaya Köşkü'ne bizi davet etti, orada yemek verdi. Türkiye'deki bütün genç işadamları başkanlarına. Çok etkilendim tabii, orada da bize aynısını söyledi, çok önem veriyorlardı. Özal, sizin fikirlerinize benim çok ihtiyacım var, sizin fikirlerinize biz politikalarımıza yön vereceğiz gibi söylemleri oldu. Dediğim gibi neticede bu ülke bizim, bu hükümet bizim. Ben hep söylerim, ne olursa olsun seçimden sonra seçilmiş bir belediye başkanı, herkesin belediye başkanıdır. Kim ne derse desin, bir sonraki seçime kadar o benim belediye başkanım. Bu şehrin güzelliği için o başkana yardım etmeliyiz, destek olmalıyız. Siyasilere yön verici fikirler üretmeliyiz. Bunları cesaretle söylemek lazım ama maalesef bu ortamda çok yapıyor mu dersen, yapılmıyor. Dinleniyor, belki de dinlenmiyor onu da bilmiyorum. Ama bizim dönemimizde bize çok önem verirdi, bizim fikirlerimizi hep alırlardı. Dediğim gibi biz de yıkıcı değil tamamen yapıcı eleştirilerde bulunurduk. Güzel yaptıkları şeyleri alkışlardık, tebrik ederdik, kutlardık. Çok güzel bir teşvik yapmıştı mesela Özal, hayranlıkla her toplantıda dile getirirdik. Bizim için yaptığı o ihracat hamlesi, ondan sonra teşvik yatırımları... Türkiye'de bugün yüzlerce binlerce otel yapıldıysa hep Özal'ın sayesinde yapılmıştır. Entegre fabrikalar kurulduysa hep Özal'ın zamanında yapılmıştır. Çünkü %60 hibe ile teşvik veriyordu. O teşviklerle herkes büyüdü, ticaret, sanayicilik, ihracatı öğrendi, dünyayı öğrendi. Biz o konuda çok aktiftik, çok iyi bir süreçten geçtik. Bizden önceki ekonomideki sıkıntılarla bizden sonraki gelişmeleri çok iyi görebildik biz. Onun için de sivil toplum örgütlerine çok görev düşüyor. Dediğim gibi sadece eleştirmek, sadece övmek veya taraflı olmak değil; tamamen tarafsız. Biz DEĞİAD'ı niye bu amaçla kurduk, bizim hiçbir siyasi görüşümüz yok. Herkesin bir siyasi görüşü var ama bizde bu görüştedir şu görüştedir diye bir şey yok. Bizde her siyasi görüşe saygı vardır. Etik değerlere önem veren, sevilen sayılan bir işadamı olması bizim için yeterlidir. Siyasi görüşü ne olursa olsun bizi hiç ilgilendirmez.



GESİFED ve Mercan Kimya Yönetim Kurulu Başkanlığı, Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyeliği gibi aktif STK görevleriniz var. Bunun size kazandırdığı artılar nelerdir? Bu kadar tempoyu nasıl bir arada yönetebiliyorsunuz?

Güzel bir soru. Şimdi şöyle; her işadamına ben hep tavsiye ederim. Mutlaka sivil toplum örgütlerine icrada olmasa bile, yönetimde olmasa bile üye olarak bulunmasında yarar var. Çünkü iletişim çok önemli. Artı, beşeri ilişkiler çok önemli, insanları tanımak çok önemli. Ben DEĞİAD'dan sonra DESİAD'ı kurdum. Sanayi Odasının meclisinde görev yaptım, şimdi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. TÜRKONFED'deyim, birçok şapkam var. Bunun faydalarını şöyle görüyorum; benim Türkiye'nin her yerinde, her noktasında, her şehrinde, her ilçesinde mutlaka bir dostum vardır. Alo diyebileceğim,

iş ilişkimi geliştirebileceğim, temas kurabileceğim birisi vardır. Bu önemli bir konu. Bütün işadamları bu tür konulara önem vermeli ve bunlarla iç içe olmalı. Aksi takdirde fabrikanın içine girmişsin, kapıları kapatmışsin, ben çok çalışıyorum, çok iş yapıyorum diyorsun ama dünyada ne oluyor ne bitiyor haberin yok. Sadece televizyondan, internetten aldığın bilgiylesin. Bizim dönemimizde çok önemliydi o mesela; ben senden bir şey alacağım örneğin araba alacağım. Sen benim tanıdığım birisin, diğer arkadaş tanımadığım biri, eğer aynı parayı veriyorsa tanıdığımdan alırım. Tavsiye veriyor, git şu arkadaşla çalış sıkıntı yaşamazsın, sana çok faydası olur gibi... Bu dayanışma Denizli'nin Anadolu'nun bütün kentleriyle olan ticaretini bile ön plana çıkardı. Hatta ben bir seferinde böyle bir çalışma yaptım. Bütün işadamlarının bir araya geldiği bir alanda önce kendimizle çalışmaya başlayalım. Birbirimizle ticaretimizi geliştirmek için, gayret içinde olalım diye bir şey başlattık. Önce Denizli'de yerel olarak başlattık. Denizli'de DEĞİAD'lı, DEĞİAD'lıdan alışveriş edecek, diye bir şey başlattık. Pahalıysa işine gelmiyorsa başka yeri tercih edebilirsin ama önce bir şeye ihtiyacın varsa, o da bizim üyelerimiz içinden birinde varsa oradan alsın. Niye başkasından alsın? Dayanışma budur işte. Arkasından bunu Türkiye'ye yaydık ve bu hala devam ediyor. Hatta birçok şehirde iş geliştirme, iş ilişkilerimizi artırma diye toplantılar yapıyorlar. Ben düşün yıllar önce yaptım bu işi ve hala daha arkadaşlar söylerler. Bunun için sivil toplum örgütleri çok önemli. Ekonomik yönden, örnek veriyorum biz ne yapıyorduk; hiçbir şey bulamazsak bizim arkadaşlar geliyordu; biz Almanya'ya gittik tekstil için, ihracat için, şunlar şunları yaptık, herkes dinliyordu. Öyle mi? Yardım isteyen varsa ben yardımcı olayım, şöyle bir arkadaş var... Bunlar işte beşeri ilişkiler, sosyal ilişkiler, bir arada olmanın getirdiği avantajlar. Ama bu derneğin bu platformun içinde olmayanlar bunlardan mahrum oluyordu, imkânlardan faydalanamıyordu.

CANER
Ticaret

EGE'NİN
EN BÜYÜK
KONSEPT
MAĞAZASI

EVİNİZİN İHTİYAÇLARI
CANER ARÇELİK
GÜVENCESİYLE...



2. Ticari Yol No: 61 DENİZLİ
T: 0258 261 14 17 F: 0258 264 84 86
info@canerticaret.net

Şube: 0258 264 74 74
Kayalık Cd. No: 23

www.canerticaret.net

 **arçelik**

Tekrar DEĞİAD'a dönmek gerekirse, DEĞİAD'ın 25 yılda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz şu anda?

Hakikaten bizim o zaman koyduğumuz kurallara, daha doğrusu teamüllere herkes uydu. Ben sadece 2,5 yıl DEĞİAD Başkanlığı yaptım, istesem 10 yılda yapardım. Ben bir kural koydum dedim ki, bir dönemden fazla başkanlık yapılmayacak. Niye? Yeni kan gelmeli, yönetimden sadece 3-4 kişi tekrar yönetimde yer alacak, bundan sonra gelecek başkanı hazırlayacaksınız, 49 yaştan sonra artık fahri üye olacak gibi kurallar koydum. O kuralları hiç bugüne kadar çiğnemediler. Büyük bir olgunluk içerisinde bu güne getirdiler. Kolay değil, ben ayrıldığımda 70 üye vardı, bugün 300 üye var, bu büyük bir başarı. Büyük bir platform ve güç. Bana göre Denizli'nin en etkin, en sözü dinlenen, en birbirine sahip birlik beraberlik içerisinde olan derneği haline getirdiler. Son zamanlarda Melek Başkanın da yaptığı başarılı aktiviteler, başarılı girişimler DEĞİAD'ı ön saflara getirdi, insanların ilgi odağı olmaya başladı. O da çok önemli, bir insan ben bu dernekte niye üyeyim diye sormaya başladıysa, o dernek geri gidiyor demektir. Tam tersine iyi ki bu dernekte varım, bak ne kadar güzel eğlendim, ne kadar güzel bilgi aldım, ne kadar güzel aydınlatıcı konuşmacıları dinledim gibi, o aktivitelerden feyzalması lazım, üye olduğunun kıymetini bilmesi lazım değerini anlaması lazım. Bu arkadaşlar son zamanlarda hakikaten Sadık Başkanla birlikte, büyük bir ivme getirdiler. Özellikle Sadık ve Melek Başkan'dan sonraki başkanları biraz zorluk bekliyor. Çıta'yı biraz yukarıda tuttular, inşallah o çıta'yı daha güzel yerlere götürürler.



Son olarak eklemek istediğiniz DEĞİAD ile ilgili bir anı, düşünce vs. varsa paylaşmak ister misiniz?

Bir derneği bozan şey; ikiliktir, dedikodudur. Ben buna hiç fırsat vermedim. Benden sonra ilk defa bir başkanlık seçimi oldu. Benim yönetimimde Bekir Urganlıoğlu Yönetim Kurulu Üyesiydi, bir de Halil Kayaoğlu sonradan girmişti yönetime, bu iki arkadaş aday oldu ve seçimi Bekir Urganlıoğlu kazandı ama biz sarıldık birbirimize, yolumuza devam ettik. O günden bugüne hiç olmamıştı, bir tek Melek Başkan'ın adaylığında söz konusu oldu. Çok kibarca ve centilmence bir seçim oldu ve Melek Başkan kazandı. Zaman zaman bu birlik ve beraberliği bozmak için fitnecilik yapabilirler, art niyetli insanlar, dedikodulara fırsat vermemek lazım konuşturmamak lazım. Bana bu tür konuları söyleyenlerin hemen ağzını kapatıyorum. Çünkü neden, bir insan kırılmaya başladığı zaman birine o gittikçe büyür, onu hemen kapatmak lazım. Biz başkanlar hep bir araya geliyoruz, sorunları oturup konuşuyoruz. Bunları konuşuyoruz, ne yapabiliriz, nedir, ne sorunlar var... Bütün başkanlar, eski başkanları bir araya getiriyorlar senede bir sefer. Biz de onlara yol gösteriyoruz. Bizim şu anda en büyük görevimiz o, onlara yol göstermek. Böyle olursa şöyle yapın, fazla fevri davranmayın, hoşgörülü olun. Bir kere kimseyi memnun edemezsin, kimseye de kızmayacaksın, kırılmayacaksın, hoşgörülü olacaksın. Yöneticiliğin vasfı budur, bunu da çok iyi yapıyorlar. Melek de bizi bir araya getiriyor, soruyor, bundan önceki başkanlar da yaptı bunu. Ben DEĞİAD'ın her geçen gün daha da büyüyeceğine inanıyorum. Ben DEĞİAD'ı kurduğumda Denizli'de bir tane dernek yoktu şimdi 50 tane, 100 tane dernek var ama hiçbirinin DEĞİAD gibi güç birliği, içinde olduğunu zannetmiyorum. Biz ivmeyi açınca daha sonra siyasi, fikri, dini birtakım dernekler kuruldu. Onlar ayrımcılık işleri, doğru şeyler değil. Biz bütünleştirici bir derneğiz ama onlar tam tersine hep ayrı grupların bir araya geldiği ayrımcılıklardır. Bunlar doğru şeyler değil. Biz doğru yapmışız. Biz işte ayrı düşünenlerin bir araya geldiği bir platformuz, ayrı siyasi görüşteki insanların bir araya geldiği bir birlikteliğiz. Türkiye'nin en çok ihtiyacı olan görünümün tam ortasındayız...



cem
AYDINLATMA

Halk Cad. No: 125/A Denizli

0258 265 65 96

www.cemaydinlatma.net

ERKEK GİYİMİN ÖNCÜ İSİMLERİNDEN

SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU

Damat, Tween, D'S Damat gibi markaların sahibi Orka Tekstil'in kurucusu Süleyman Orakçioğlu bizleri kırmayarak sorularımızı yanıtladı. Kendisiyle gerçekleştirdiğimiz sohbet çerçevesinde gündeme dair yorumlar, ekonomi ile ilgili değerlendirmeler gibi birçok konu hakkında bilgi aldık.

Perakende sektöründe sizi farklı kılan nedir? Damat markasının markalaşmadaki başarısının sırrından bahsedebilir misiniz?

Aslında güncel olarak konuştuğumuz zaman belki bu işin birçok parametresi var ama her şeyden önce işin başlangıç döneminde ortaya koyduğunuz strateji çok önemli. Yani ben şunu böyle değerlendirebilirim; bugün herkes markalaşmayı, yurt dışında yapılanmayı konuşuyor ama biz bunu 30 yıl önce hedef olarak koymuştuk. İlk 1986 yılında ülkenin birçok büyük firmasının yurt dışındaki markalara fason üretim yaptığı zaman biz şunu ortaya koymuştuk; kendi markalarımızı oluşturacağız, kendi koleksiyonumuzla kendi markalarımızla dünyaya ürün satacağız diye bir hedef koymuştuk tabii ki. Bu hedef ister istemez sonuç itibarıyla bugün gerçekleşiyse bunun arkasında 30 yıllık bir emek ve birikim var.

Markanın globalleşme süreci nasıl oldu?

Biz burada tamamen global rekabetin içinde sisteme ve yapıya göre hareket ediyoruz. Bununla ilgili yapılması gerekenlere baktığımız zaman kendi pazarınızda çok güçlü olabilirsiniz ama kendi pazarınızda güçlü olmanız kalıcı ve uzun vadeli hedefler için yeterli değil. O yüzden de biz bunun ismine global yolculuk diyoruz. Global yolculuğa baktığımız zaman da dünyanın her yerinde rekabet edebilen, kalitesiyle, tasarımıyla, inovasyonu ve aynı zaman da uygun, satın alınabilir fiyatıyla bir ürün üretebiliyorsanız, koleksiyon yapıyorsanız ve bunu da bir marka ruhuyla canlandırabiliyorsanız, işte o zaman bunun karşılığını alabiliyorsunuz. Buna da çok kullandığımız sihirli bir sözcük var dünyadaki terimi 'affordable luxury' Türkçesi 'ulaşılabilir/erişilebilir lüks.'



CAGTEK

ELEKTRİK MÜHENDİSLİK



PROFESYONEL BİR DOKUNUŞ ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM İÇİN...

Elektrik Taahhüt İşleri | Projelendirme | İşletme ve Bakım Sorumluluğu | Danışmanlık
Kompanzasyon Reaktif Güç Kontrol Sistemleri | Teknik Hizmetler | Pano Üretimi
Paratoner ve Yıldırımdan Korunma Tesisleri | Otomasyon | Arıza ve Teknik Servis Hizmetleri

www.cagtek.org

15 Mayıs Mah. 789 Sok. Evran Urhan İşh. Kat.4 No.40 **Denizli T: 0258 241 64 59 | F: 0258 241 64 58**

Terletmeyen kumaşlar, dünyanın en hafif ceketleri gibi özel koleksiyonlar yapıyorsunuz. AR-GE kısmının bu kadar aktif olmasının size geri dönüşleri nasıl oldu? AR-GE'nin markalaşmadaki etkisi nasıl oldu?

Her şeyden önce artık dünyada bilinmeyen bir şey yok. Bir ürünü satıyorsanız, o ürünü üretme konusunda vazgeçilmezler var. Bu vazgeçilmezler içinde belli bir kalite standardının olması, ürünün malzemesinin doğru seçilmesi ve bunların özellikle koleksiyon halinde tasarımının yapılması ve bunun da marka ruhuna uygun olması. Tabii bunları da yaparken unutmamamız gereken bir şey var; dünyada artık her şeyden önce yaptığınız ürünlerin insan hayatını ne kadar kolaylaştırdığı ve fonksiyonu olduğunu ortaya koymak lazım. Yani siz o ürünü aldığınız zaman gerçekten hayatınıza bir değer katıyorsa, o ürün sizin için vazgeçilmez oluyor. Şimdi buna nasıl bakıyoruz biz? Leke tutmayan beyaz gömlek; erkekte vazgeçilmez. Aynı şekilde kalıplarımıza baktığımız zaman; kalıplarımızda çok iddialıyız, bu işin bir mühendislik olduğunu düşünüyoruz. Siz, kalıplarla müşteriye daha uzun ve daha zayıf gösterebiliyorsanız yine burada bir vazgeçilmezlik oluyor ve ister istemez bir tercih nedeni olabiliyorsunuz ya da çok seyahat eden bir müşteri bavulundan ceketini çıkardığı zaman ütü ihtiyacı duymuyorsa yine onun için vazgeçilmez oluyorsunuz. Bunların hepsini üst üste koyduğumuz zaman biz buna inovasyon diyoruz. Yani tamamen dijitalleşen bir süreç var inovasyon var. Artık dünyada yapay zekânın konuşulduğu bir dönemde de bunları bir şekilde yapmamız gerekir diye düşünüyorum.



Döviz kurlarındaki artış perakende sektörünü nasıl etkiledi sizce?

Firmaların bulunduğu pozisyona göre farklı farklı etkilenebilirler. Siz ithalat yapıyorsanız, bu ithal ürünleri genelde alışveriş merkezlerinde satıyorsanız ve bu alışveriş merkezlerinde kiralığınız Euro-Dolar cinsinden ise çok daha fazla etkilenebilirsiniz. Peki bu etkilenemenin oranı daha az nasıl olabilir? Özellikle yerli üretim yapıyorsanız, ülkenin bir şekilde kalitesine, üretim gücüne inanmışsanız, yıllarca buna yatırım yaptığınız zaman belki bu yatırım size avantaj sağlamamış olabilir, ithalat avantaj sağlamış olabilir. Şimdi bizde kendi ülkemizde üretim yapmamızın avantajlarını yaşıyoruz. Hem kalite anlamında hem döviz kurlarına karşı bu bize karşı bir avantaj sağlayabiliyor. Markanın bu dönemlerde daha az etkilenebilmesini sağlayan şey; alışveriş merkezlerinin dışında cadde mağazalarınız varsa kiralığınız da TL ise daha az etkilenebiliyorsunuz, bir de döviz borcunuz yoksa. En önemlilerinden biri de bu.



Dünya ekonomik sistemi içerisinde finansal piyasalar ile reel piyasalar nasıl bir koordinasyon içerisinde olmalıdır ki olası krizler başlamadan yok edilebilsin?

Finansal piyasalara baktığımız zaman onu yöneten bir güç var. Bu güce aslında FED deniyor ama FED değil bence: ABD. Karşılıksız para basabilen bir ülke. Karşılıksız olarak bastığı parayı dünyaya daha fazla arz etme dönemi olduğu zaman başka bir dolar bolluğu veya para bolluğu yaşanıyor. Finansal birtakım veriler çok iyi olabiliyor ama bunu bir şekilde kendi ülkesinde toplamak istediği zaman da daha farklı birtakım yansımalar olabiliyor. Bence değer yaratmadan güçlü olmak mümkün değil. Türkiye'nin mutlaka sanayi ve hizmet sektöründe kendi adına rekabetçiliğini ortaya koyup bunlara daha çok eğilmesi lazım.

2017'de ekonomiyi nasıl değerlendiriyorsunuz? 2017'de tekstil sektörünü neler bekliyor?

2016'da çok zor, inişli çıkışlı bir yıl yaşandı. 2017'de de devam edeceği düşüncesindeyim. En azından 6 ay. Ama burada bizim kendimizi doğru pozisyonlamamız önemli. Dünyada baktığımız zaman finans çevrelerinde birçok ülkenin sorunu olduğunu gözlemliyoruz. Bu dünyadaki etkileşim ister istemez bizi de zaman zaman olumlu ya da olumsuz etkiliyor. Bunlara karşılık olarak baktığımızda da bizim kendi adıma şunu koymamız lazım ortaya; ülkemizde ekonominin dışında çok şey konuşuluyor. Bence, artık önceliğin ekonomi olması lazım. Çünkü ekonomik olarak ne kadar güçlü olursanız siyasi olarak da o kadar güçlü oluyorsunuz ve haklı oluyorsunuz. Ekonomi 2017'de en çok önem verip ön planda olması gereken konu diye düşünüyorum.

D'S Damat, Damat, Tween markalarını yakın gelecekte neler bekliyor, gündeminizde yeni yatırımlar var mı?

Biz 2016'da çok hareketli bir yıl geçirdik. Yaklaşık olarak 41 tane yurt dışı mağazası açtık mevcutların dışında ve baktığımız zaman bu yılı 100 tane yurt dışı mağazasıyla tamamladık. 200 tane yurt içi, 100 tane yurt dışı mağazamız var. 2016 sonunda 300 mağazayla tamamlayacağız ki Aralık ayının sonuna kadar 4 mağazamız daha açıldı. Üsküp, Kosova, Mısır-İskenderiye, Ürdün-Amman da 2016 Aralık ayının son 15 gününde bile. Yine aynı şekilde baktığımız zaman 2016 yılında ihracatımızı %75 arttırdık. Hepsi de markalı ihracat. Tahmin ediyorum kendi segmentimizde markalı ihracatta lider konumdayız. 2017'de bunu devam ettirme stratejisindeyiz. Şu an da belirlenmiş 2017'de 45 yurt dışı mağazamız var. Yani burada bu yelpazeye baktığımızda nerelerdeyiz diye sorguladığımız zaman 2016'da İtalya'da 9 günde 9 mağaza açtık. Aynı şekilde dünyanın en problemlili olan coğrafyalarında bile varız. Hem Azerbaycan'da 4 tane mağazamız var Türk mağazası olarak hem de Ermenistan'ın Erivan kentinde de çok güzel bir mağaza açtık. Bayimiz var orada. Yine aynı şekilde Filistin'de 2 tane mağazamız varken bugün bütün ekibimiz İsrail'de. İsrail'de tahmin ediyorum 2017'de 5 mağazamız açılacak. Markalarımız dünyada çok büyük ilgi görüyor ve profesyoneller tarafından çok yakından takip ediliyor. Dünyadan baktığımız zaman da çıkışta olan 4 markadan biri olarak gösteriliyor. Bizim 2018 yılı sonundaki hedefimiz de yurt dışı mağaza sayımızla yurt içi mağaza sayımızı eşitlemek. Yani bu rakamlara baktığımız zaman 2018 sonunda yurt dışı mağaza sayımızı 200'ün üstüne çıkarmak.



İş dışında nelerle ilgileniyorsunuz? Özel bir ilgi alanınız var mı, hobileriniz nelerdir?

Tempolu çalışan bizlerin sağlığına dikkat etmesi gerekiyor. Ben spor yapan bir insanım. Bunun dışında gerçekten sağlıklı beslenme, organik beslenme bunlara da elimden geldiği kadar dikkat ediyorum. Tabii ki çok seyahat edince bunu tam anlamıyla yapamıyorsunuz. Yaz aylarını daha çok seviyorum çünkü yüzmek gerçekten hobilerimde ve öncelik aynı zamanda tenis.

Tecrübeli bir işadamı olarak genç işadamlarına tavsiyeleriniz nelerdir?

Onlara şöyle bir tavsiyem olabilir. Yapıldığını zannettiğiniz hiçbir iş yapılmamıştır. O yüzden kendi işinizi mutlaka takip edin. Hem bunu şöyle söylüyorum; ben mail attım karşı tarafa bir şekilde o mail ulaşmıştır. Hayır, ulaşip ulaşmadığını mutlaka takip edin. Hem sanal ortamda hem de fiziki anlamda double check yapın mutlaka. Double check yapmadığınız hiçbir şeyden de emin olmayın.

Ekleme istediğiniz bir şeyler var mı?

Enerjisiyle baktığım zaman Denizli ülkemizin hem sanayisinde hem ihracatında çok önemli bir kentimiz. Denizli'deki girişimcilik ruhu bence her şeyden daha önemli. Çünkü teşvik olmadan da Denizli her şeyi yapabileceğini gösteren bir kentimiz. Ben iş adamlarımızın yolu açık olsun diyorum.

MODERN TARZI,
GELENEKSEL ÇALIŞKAN KALİTESİYLE;
SICACIK MEKANLAR İÇİN...

Şömine Soba

www.caliskanisi.com.tr

1951'den beri...
Çalışkan



KIŞIN
TADINI
ÇIKARIN!

301

Şömine Soba

kW	7 kW		490 x 450 x 770 mm
Ø	120 mm. / 150 mm.		90 - 120 m ³
kg	89 kg.		500 mm.



302

Fırınlı Şömine Soba

kW	7 kW		490 x 450 x 985 mm
Ø	120 mm. / 150 mm.		90 - 120 m ³
kg	100 kg.		500 mm.

DENİZLİ BLOGGERLARI

DENİZLİ NABER CANIM

2 senedir bloggerlık yapıyorum. İngilizce öğretmeniyim ve hobi olarak başladığım blog yazarlığı benim için artık ciddi mesai harcadığım vazgeçilmez bir uğraş haline geldi. Hatta bazen çevremdekilerin yoğun sitemlerine de maruz kalmıyor değilim. Elimde iPhone'um "Hımm bu çok enteresanmış, aa bak bu çok güzel! Hemen çekip atayım ben bunu bloğa" deyip, tepkileri üstüme çekerek, gittiğim her yerde çoğu zaman mevcut andan ve ortamdaki kopuk olmakla suçlandığım doğrudur. Yalnız hatırlatmakta fayda var: Bir blogger kolay yetişmiyor efendim =) Hele hele şu iki senede geldiğim noktaya bakıyorum da insanlar seviyorlar, okuyorlar, takdir ediyorlar ve hatta teşekkür ediyorlar.

Denizli Naber Canım tam bir lifestyle bloğu. İçinde mekânlar da var, gezi de, kültür sanat da var zamanın trendleri de. Kategorize edilmekten nefret ediyorum ben; çünkü bir Y kuşağı insanıyım. Bizim jenerasyon biraz antin kuntin şeylerle ilgilenir; bizden olanlar bilir, o yüzden "Ben blog yazacağım, hem de Denizli'yi yazacağım, ben şehri anlatacağım." dediğimde çevremde hiç kimse şaşırmadı. Demediler ki "Başka işin mi yok senin acaba?" Öyle ya biz Y kuşağı insanları olarak, hayatın bütün o ciddiyetine rağmen biraz nefes almak, kendimize alan yaratmak için elimizden geleni ardımıza koymayız hiç. Ben de kendime bir alan açtım, tam bir beyaz yakalı olmamdan mütevellit 8-5 mesaisine sıkışmış bünyeme biraz nefes aldirmek için kendimi en iyi ifade ettiğim yeri seçtim: Denizli Naber Canım'ı.

Paylaşıyorum; gittiğim yeri, ilginç bulduğum herhangi bir şeyi, yaşadığım bir olayı, öğretmenlik mesleğimden bir anekdotu, anlatıyorum kendi üslubumca. Amacım sıkmamak ve çoğu zaman insanları gülümsetmek, çünkü insanlar mutlu olmak istiyor. Artık her şey çok zor, sıkıcı ve çoğu zaman dramatik; takipçiler gülmek, mutlu olmak ve yeni şeyler görmek istiyorlar. Ben bunu yapmaya çalışıyorum naçizane.

Peki kimler okuyor Denizli Naber Canım'ı? Takipçi skalası geniş: Günümüz teknolojisine ayak uydurmak isteyen emekli komşumuz albay amcadan tut da üniversitede öğretim üyeleri, ilk, orta ve liselerde öğretmenler, tahsil için Denizli'ye gelmiş ve "Ne yapılır bu küçücük şehirde yaa!?" serzenişleriyle göğü inleyen yurdun dört bir köşesinden üniversite öğrencileri, şehrimizin ihracat ve ithalatından sorumlu nice tekstil patronları, işadamları, girişimci kadınları, ev hanımları, anneleri, milletvekilleri, işletmecileri... Tüm bu insanları tek bir paydada toplamak için elimdeki tek malzemem şehrin ta kendisiydi.

Günümüz dijital çağın efendileri içerik üreticiler arasında benim de bir yerim olmasın mıydı? Artık Blogger, Vlogger, Youtuber derken sosyal medyada herkes kendine bir yer edinme derdinde çünkü işler böyle yürüyor. Bu içerik bolluğunun içinde özgün, yaratıcı ve insanların duygularını herhangi bir yerden yakalayabilenler kendilerine bir şekilde yer ediniyorlar ve ben, Denizli Naber Canım'ın o yeri kapattığını düşünüyorum. Küçük şehrimize haksızlık etmeyelim onu size anlata anlata bitiremem ve anlatmaya da devam edeceğim =)))



DENİZLİ BLOGGERLARI

NESLİŞAH AYGÖREN

Hep derler ya hani: "Ben çocukken bile modaya meraklıydım". Aman ne klişe, bir o kadar da gerçek! Elimde Barbie bebeğim, üstüne kıyafetler dikmeye çalışan meraklı ben, 10 yaşıma geldiğimde moda dergileri karıştırmaya başlamıştım bile.

Büyüdükçe bu merakım gittikçe arttı. Kendi stilim oluşmaya başladı. Dolabımda bulunan eşyalara kombin yapmak, onları sokakta görünenlerden farklı şekillerde kullanmak benim için hobi haline geldi. Baktım bu konuda yorumlar da güzel, hemen İstanbul Moda Akademisi'nde Styling eğitimi aldım. Kariyerimi de moda sektöründe şekillendirdim. Şimdi ise İstanbul'da bir moda dergisinde editörlük yapıyorum.

Blog, vlog işleri bu kadar popülerken ve ben yazmaya bu kadar hevesliyken moda bloğu açmak ise en doğru kararım oldu. Nesfashion adındaki moda bloğumda, trendleri kendi zevkime göre yorumluyorum. Okuyucularıma hem ilham, hem de bilgi vermek öncelikli amacım. Sunduğum kombin önerileriyle ise, uygun bütçelerle de çok güzel ve stil sahibi görünebileceğinizi göstermiş oluyorum. Aynı zamanda sektörde tanınmış ve sevdiğim isimlerle de röportajlar gerçekleştiriyorum. Bu röportajları yine Nesfashion adındaki Youtube kanalım üzerinden yayınlıyorum. Ama sonuç olarak orası benim ve kendim için yapıyorum. Bloğum benim için iş değil, aşk diyebilirim.

Sosyal medya ise bu işin bel kemiği. O nedenle düzenli bir şekilde fotoğraf yüklemek gerekiyor. Bence işin zor tarafı da bu... Bir moda blogeri iseniz ve sosyal medyanız için başarılı bir içerik üretmek istiyorsanız, gittiğiniz her yerde ilk önce fotoğraf çekilmeniz ve size bakan gözlere ya da fotoğraf çekmekten bıkmış arkadaşınızın sitemlerine aldırmanız gerekli.

Bir Denizlili olarak ise Denizli'de blogların artması beni mutlu ediyor. Sektörün yeni yüzlerle büyüyeceğine ve şehrimizde de daha çok bilinir hale geleceğine inanıyorum. Gençler okumaktan sıkılıyor, onlara video sunmak lazım söylemine katılsam da, unutmayalım -ister video, ister yazı- iyi içerik her zaman ilgi çekicidir.



DENİZLİ BLOGGERLARI

SEDA BURHAN

Seda Burhan kim? Aslına bakarsanız bu soruyu dönem dönem ben de kendime soruyorum ki; ne yaptığının ya da neler yapmak istediğimin bilincinden çıkmayarak hareket edebileyim. Akdeniz Üniversitesi'ne girdiğim ilk yıllarda matematiğe ve insanlarla iletişim kurma konusuna olan sempatiim İşletme Fakültesi'ne ilgiyle devam etmeme sebep oldu. Her ne kadar okuduğum bölümü sevsem de aslında çok daha fazla sevdiğim ve ilgi duyduğum bir şey vardı ki; o da "MODA" idi. Bu işe nasıl başladın sorularının cevabı da işte o günlere dayanıyor. Çocukluğumdan beri moda olan ilgim beni üniversite yıllarımda blog açmaya yöneltti. Blog hayatıma ilk başladığımda da sadece hobi olarak değil, profesyonel anlamda ilerleme düşüncesi ile bu adımı attım ve bence şimdi dönüp baktığımda belki de bugün yaptıklarım, işin en başında ne istediğimi bilerek hareket etmeme dayanıyor. Kendi gardırobumdan parçalarla günlük stilimi, beni takip edenlere ilham olabileceğine inandığım kombinlerimi blogumda fotoğraflarıyla birlikte yazmaya başladım. Stilimde çoğu zaman alternatif ve zamansız parçalar favorim oldu. Üzerime giydiğimde kendimi o kıyafete ait hissetmediğim hiçbir parçayı kullanmamam gerektiğine inandım ve beni takip edenlere de bunları anlatmaya çalıştım.

Günümüz her ne kadar hızlı tüketime yönelse, blog okuyanların sayısı gün geçtikçe azalsa ve biz bloggerların asıl aktif olduğu yer instagram olarak görülse de benim için blog sayfam "sedaburhan.com" apayrı bir yere sahip. Zaman içerisinde hem blogum hem de instagram hesabım (@seda_burhan) giderek büyüdü ve çeşitli markalarla çok güzel ve keyifli projeler gerçekleştirdik.

Kombin yapmak kadar yazmayı da çok seviyor olmam editörlük hayatımın da başlamasına sebep oldu. Üniversitede okurken, hala aktif olarak çalışmaya devam ettiğim bir e-ticaret sitesinde freelance moda editörlüğü yapmaya başladım. Geçtiğimiz yıl İstanbul Moda Akademisi'nde (İMA) styling eğitimi alarak, inandığım kombin yapma yeteneğimin üzerine daha da gittim. Sosyal medyaya, fotoğraf çekmeye, kaliteli ve etkili içerik üretmeye karşı olan ilgim bana zaman içerisinde farklı iş olanakları da sundu ve yine freelance olarak, sosyal medya danışmanlığı vermeye başladım.

Şimdi ise blogumu açtığım ilk günden bugüne 2 yıl geçti. O ilk gün, içimde olan heyecandan bugün hiçbir şey kaybetmeden çalışmaya, yeni fikirler üretmeye, daha iyisini yapma çabası ile ilerlemeye devam ediyorum. Çok okuyorum, çok geziyorum, çok kahve içiyorum... Unutmadan; bir de çok gülüyorum. Deneyimlerimi, bildiklerimi, bazen ise sadece hissettiklerimi insanlarla paylaşmaktan ve 25 yaşımın deli dolu ruhunu kaybetmeden ideallerim için emek sarf etmekten keyif duyuyorum.

Son olarak başucu notumu da sizlerle paylaşmak istiyorum; "Sadece akıllı olanlar sade bir stile sahip olmayı başarabilirler." Stendhal





ÇINARMÜZİK
www.cinarmuzik.com



"Yaşam sürdüğü sürece çalınacak bir ezgi hep vardır."



YAMAHA SHOWROOM

Şube 1: Atalar Mah. 960 Sk. No:3 Çatalçeşme Karşısı - DENİZLİ / 0258 263 60 31

Şube 2: Altıntop Mah. Lise Cad. No:20/B - DENİZLİ

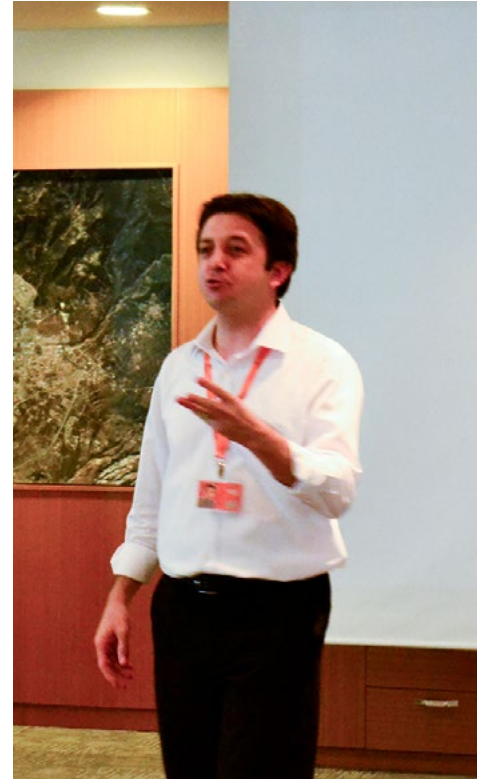
Şube 3: Yamaha Showroom , Kuşpınar Mah. Lise 1 Cad. 47/B Astsubay Ordu Evi Karşısı - DENİZLİ / 0258 241 00 04

cem@cinarmuzik.com - www.cinarmuzik.com



DENİB ve DEĞİAD Problem Çözme Teknikleri

DENİB ve DEĞİAD iş birliği ile 'Problem Çözme Teknikleri' eğitimi İzgören Akademi'den eğitmen Salih Özgür'ün sunumuyla gerçekleşti.





OPERASYONEL MÜKEMMELLİK

Satın alma, üretim, depolama, nakliye, satış süreçlerindeki operasyonları daha yalın, daha verimli hale getirmek için yapılması gereken işleri Kıvanç Emiroğlu ve Hüseyin Keyik'ten dinledik. Dernek merkezimizde gerçekleşen seminerimize yoğun ilgi gösteren tüm üyelerimize teşekkür ederiz...





EGAFED YÖNETİM KURULU TOPLANTISI

EGAFED yönetim kurulu toplantısı, DEĞİAD'ın 25. yıl kutlamalarından önce, Anemon Otel'de gerçekleşti.





DALAMAN
Orman Ürünleri Tic. San. A.Ş.

AGT MARKASI DALAMAN A.Ş. GÜVENCESİYLE DENİZLİ'DE

Laminat Parke & Hazır Kapı



GÜÇLÜ SİVİL OLUŞUMLARA VE GÜÇLÜ DEMOKRASİYE UZANAN YOLDAYIZ. DERNEKÇİLİK YAPIYORUZ...

Sayın okuyucu, Demokrasinin itici gücü sivil oluşumlardır. Elbette her STK'nin amacı güçlü olmaktır. Varlığını sürdürdüğü toplumda etkin ve katılımcı olabilmeyi, özerk yapısını kuvvetlendirerek karar alma süreçlerinde var olmayı hedefleyen STK'lerin gücü, sivil oluşumların kurallarını belirleyen yasa ve ikincil mevzuatı iyi takipten ve mevzuatın belirlediği kurallara riayet etmekten gelir. Bu, kurumsal olmanın bir gereğidir.

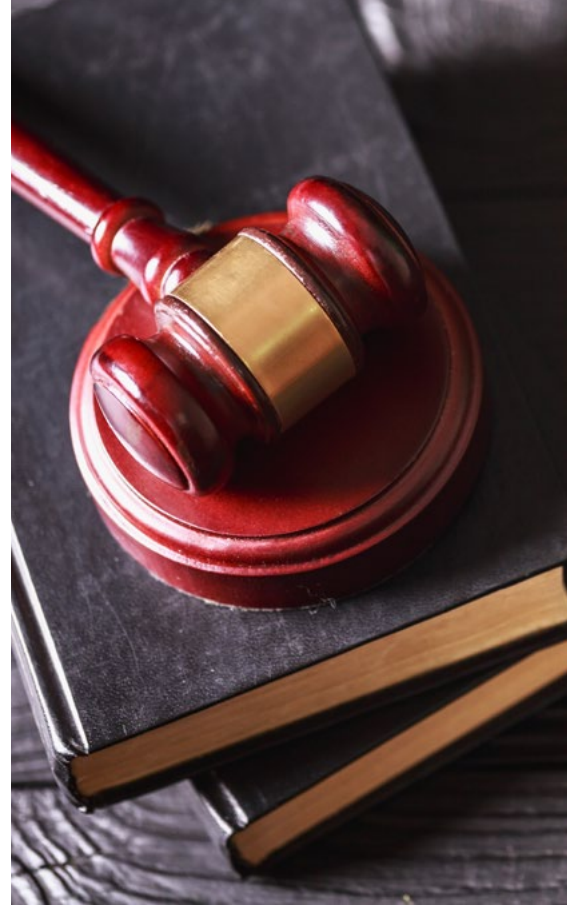
O halde bir STK'yi hayallerine ulaştıracak olan kurumsallık bilincinin, bilgi ile desteklenmesi gerekir. Dergimizin bu sayısında hukuk köşesine yazarken Türkiye'de önemli bir ivme kazanan sivil oluşumculuğun işleyişindeki bazı kuralları, sivil aktörlere hatırlatmayı ve derneklerin karşılaştığı sorunları aydınlatmayı amaçladım. Karar ve eylemlerimiz sıklaştığı ölçüde sıradanlaşıyor. Bu sıradanlaşma da bizleri kurallardan ve detaydan uzaklaştırıyor. Böylece sivil toplumculuğun ana damarı olan şeffaflık ve hesap verebilirlikten uzaklaşıyoruz.

Bu tuzaktan kurtulmanın yolu BİLGİDİR. Yani 21. yüzyılın en kıymetli hazinesi olan BİLGİ. Şimdi, özellikle dernekçilikte sürekli karşı karşıya kaldığımız bazı uygulama sorunlarına yaklaşılim;

1-Her dernek bir gün “kamu yararına dernek olma” hayalini yaşar!

Peki, kamu yararına çalışan bir dernek sayılmak için ne yapmalıyız? Bu işin kuralları nedir?

Kamu yararına çalışan dernek olabilmenin ilk adımı, Bakanlar Kurulu kararı alabilmektir. Bu kararın alınabilmesi için hem derneğin faaliyet alanını kapsayan bakanlığın hem de Maliye Bakanlığı'nın “uygun görüşü” gereklidir. Bu uygun görüşler üzerine İçişleri Bakanlığı tarafından da konunun Bakanlar Kuruluna bir teklif olarak sunulması icap eder. 1 yaştan daha küçük derneklerin hayallerine ulaşmak için sabretmeleri gerekir zira kamuya yararlılık vasfını kazabilmek için en az 1 yıllık dernek olmak gerekir. Bunlar şekli kurallar. Bu şekli kurallar yanı sıra esasi kurallar da var elbette. Bir derneğin kamuya yararlılık vasfını alabilmesi için, tüzüğünde yazılı olan amaçları doğrultusunda, topluma hatırı sayılır katma değerli faaliyetler üretmiş olması gerekir. Üstelik bu faaliyetlerin verimli sonuçlarının hem merkezinin bulunduğu yerde hem de ulusal ölçekte ölçülebilir sonuçları olmalıdır. Sadece faaliyetlerin değer üreten sonuçlar vermesi de yeterli değildir. Aynı zamanda, tüzükteki amacı gerçekleştirmeye yetecek geliri ve/veya bu geliri sağlayacak mal varlığı da bulunmalıdır. Ve gelirinin en az yarısını bu faaliyetler için harcıyor olması da ayrı bir gerekliliktir. Diyelim ki dernek bütün bu gereklilikleri yerine getirdi, Bakanlıkların uygun görüşleri alındı, dosyası Bakanlar Kuruluna geldi ve bu kuruldan da olumlu karar alındı. Artık Bakanlar Kurulunun bu olumlu kararını bildiren yazının, dernek merkezinin bulunduğu şehrin Valilik Makamına gelmesini beklemek gerekir. Valilik Makamınca Bakanlar Kurulu kararı doğrultusunda derneğe gerekli bildirimler yapılacaktır. “Kamu yararına çalışan dernek” olma hayaline ulaşıldığında derneği neler bekler? Öncelikle bu tür derneklerin en az iki yılda bir denetlendiğini bilmemiz gerek. Bu denetimler son derece önemlidir. Zira denetimde suç teşkil eden karar-eylem ve uygulamaların tespiti halinde, derneğin organlarında bulunanlar hakkında suç duyurusunda bulunulur ve bu kişiler dernekteki görevlerinden de uzaklaştırılırlar. Böyle bir durumda Valilik Makamı mahkemeye başvurur ve derneğe bir kayyum tayin ettirir. Kamu yararına sayılan derneğin mal varlığı, devlet malı niteliğindedir. Bu malların kaybına / zayiine sebep olanlar cezalandırılırlar.



ŞER ODAKLARINA BEYANIMIZDIR!

Bizler arkadaşlarımızı seçer, dostlarımızı severken, sevgiimize âşık, eşimize yar olurken,
ayrışmayız aslında.

Dinimize imanımıza bakmayız mesela, inanan da vardır çevremizde inanmayan da,
söylemese de sormayız hani.

Rock mı sever, türkü mü yakar, caz mı dinler, uzun hava mı? Önemsemeyiz, söylerse takılır
ardına, söyleriz onunla.

Etnik kökenini de merak etmeyiz, bilmeyiz arkadaşımız Kürt mü, Çerkez mi, Musevi mi,
Yörük mü, Süryani mi? Sormayız söylemezse. Kendi bilir.

Nerde okumuş, zengin mi olmuş, fakir mi kalmış? Dostu severken buna bakmayız.
Doğduğu topraklarla, coğrafyasıyla da ilgilenmeyiz, Karslıya da karıştık sosyal çevremizde,
Edirneliye de...

Muhabbetimiz siyasi düşüncelerimize göre de oluşmaz, vardır her düşünceden insanımız,
Amma elbette illaki tartışırız, kavga da ederiz, küseriz de, olur arkadaşlar dostlar arasında,

Fakat ayrışmayız, dışarıdan birinin saldırısını görmeyeduralım kenetleniveririz, sağlam bir
milletiz biz. Türk milletinin genlerinde düşmana karşı birleşmek, bir olmak, birlikte
savaşmak, haine karşı beraber saf tutmak vardır.

Yapmayın! Ne dinimizi suistimal ederek, ne etnik köken farklılıklarımızı kullanarak ya da
varsa yaratacağınız başka sebepler, her neyse onlar, onları kullanarak vurmaya bölmeye
kalkmayın bizi!

Nerden vurursanız vurun ayrışmayız biz!

Siz dış güçsünüz, size karşı birleşivermek âdetimizdir bizim, kolaydır bu bizim için!
Genetik kodlarımızda var birleşme ki, Ne yapsanız beyhude,

Dökeriz kanımızı, gömeriz şehidimizi, ama ayrışmayız biz,
Bilesiniz!



DENİZLİ GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ

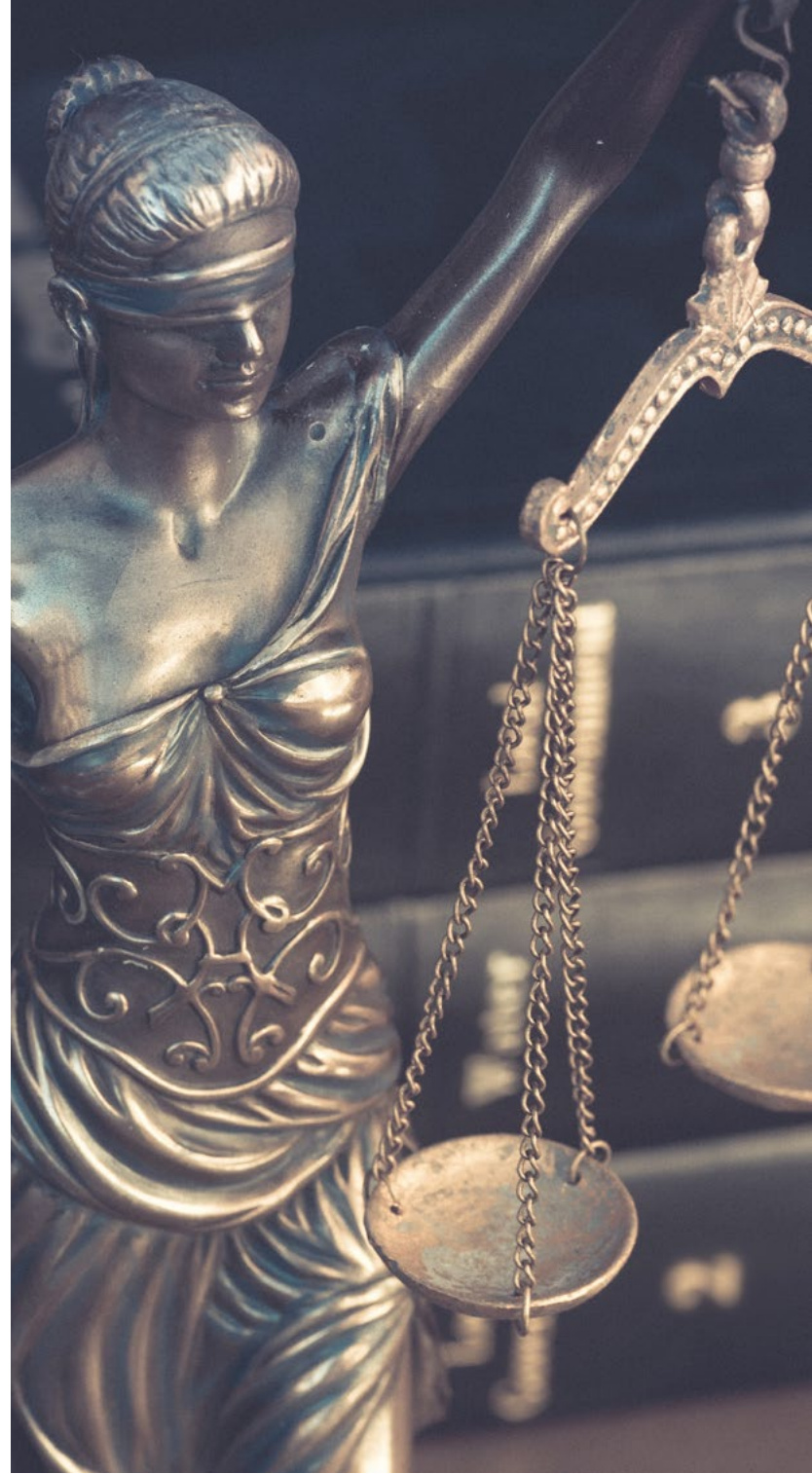
2-Dergi çıkarıyoruz, sorumluluğumuz var mı?

Bu soruya “aman dikkat” demekten başka verilecek cevap yok. Aslında sorumluluk, çıkarılan derginin süreli veya süresiz olmasına göre değişiyor. Süresiz yayınlar, bir kereye mahsus olan, periyodik olarak yayınlanmayan, kitap türü yayınlardır. Süreli ve süresiz yayın ile ilgili yasal belirlemeye önce T.C. ANAYASASI’nın 29. Maddesi’nde rastlıyoruz. Bu maddede her iki tür yayın için önceden izin alınmasının ve mali bir teminat yatırılmasının gerekli olmadığı belirtilmektedir. Burada süreli-süresiz farkı yoktur. Ancak madde, sadece süreli yayına özel olarak bazı kurallar koymuştur. Örneğin süreli yayın için kanunda sayılı bilgi ve belgelerin yetkili merciine teslimi gerektiği gibi. Derneklerin tabi olduğu Dernekler Kanunu’na ve ilgili ikincil mevzuata göre, bir derneğin dergi çıkarabilmesi için, yayın faaliyetinde bulunması konusunda tüzüğünde elverişli hüküm bulunması gerekir. Bu bir zorunluluktur. Tüzükte uygun hüküm yok ise yayın çıkarması mümkün değildir. Aksi “tüzüğe aykırı eylemde bulunma” suçu oluşturacaktır. Derneklerin, süreli yayın çıkarma konusunda bir karara varmalarında, Anayasa ve Dernekler Kanunu yanı sıra Basın Kanunu’nu da anahtar kabul etmeleri gereklidir.

Basın Kanunu’nun devreye girmesi ise, yayın konusuna yeni kurallar gelmesi demektir. Şöyle ki; Süreli yayın çıkarma konusunda Anayasamıza göre bir izin gerekmemekle birlikte, Basın Kanunu’na göre, Cumhuriyet Başsavcılığına bildirimde bulunma yani beyanname verme mecburiyeti olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Dergiyi basan basımcının beyannameyle birlikte her sayıdan ikişer adedini, iş bölümü gereği Basın Savcısı olarak çalışan Cumhuriyet Savcısına teslim yükümlülüğü bulunmaktadır. Hatta bu beyannameye dernek tüzüğünün bir örneğinin de eklenmesi gereklidir. Ve dernek yöneticilerinin de yayının beyannameyle birlikte savcılığa teslimini gösteren belgeyi, basımcıdan talep etme-kontrol etme ve kendi resmi kayıtlarına bu belgeyi işleme yükümlülüğü mevcuttur. Bir süreli yayında, bu resmi ritüel izlenmeden dağıtım yapılmamalıdır. Eğer süreli yayın ücret mukabili dağıtılacak ise, bu halde derneğin bir iktisadi işletme kurması ve bu işi, işletmesi üzerinden yapması zorunludur.

3-Derneğimiz, kurslar, eğitimler düzenliyor ve sertifikalar veriyor, bunlar için ücret alabilir miyiz?

Elbette dernekler eğitim-öğretim faaliyetleri yürütebilirler, ancak bunu ücret mukabili yapacaklar ise iktisadi işletme kurmaları icap edecektir. Önce eğitim-öğretim konusundaki yasal düzenlemeye bakalım. Dernekler Kanunu’nun 26. Maddesi derneklerin eğitim ve öğretim faaliyetlerinde bulunabileceğini anlatan bir maddedir. Yine aynı kanunun 30. Maddesi, yasak eylemleri sıralarken satır arasında derneklerin (tüzükteki amaç doğrultusunda olmak kaydıyla) eğitim-öğretim faaliyetinde bulunulabileceğini vurgulamaktadır. Yani her iki madde, derneklerin tüzükteki amaçları ve tüzükte sıralanan faaliyet konularıyla sınırlı olmak ve örtüşmek kaydıyla eğitimler verebileceğini düzenlemektedir. Ancak bu eğitimlerin, bireyleri askerliğe, milli savunma ve genel kolluk hizmetlerine hazırlayıcı nitelikte olamayacağı da yasada açıkça belirtilmiştir. Derneklerin eğitim faaliyetlerindeki hedef kitlelerinin sadece üyeleri olması da zorunlu değildir. Üye dışındaki bireylere de eğitim vermeleri mümkündür. Gelelim sertifika konusuna; tüzükteki amaç ve faaliyet alanıyla ilgili kurslar ve seminerler düzenleyen derneğin sertifika düzenlemesi de elbette mümkündür. Ancak bu sertifikadan, resmi kurumlarca



düzenlenip verilen sertifika kuvveti beklemek yanlış olacaktır. Zira derneklerin verdiği sertifikalar resmi belgeler değildir. Yine bu konuda “ücret” hususu önem arz etmektedir. Eğer bir dernek, eğitim-öğretim faaliyetlerinde bulunacak, sertifika verecek ve karşılığında da katılımcılardan bedel alacak ise, o halde bunu kendi gelir-gider belgeleri ve defterleri üzerinden yapamayacaktır. Bu faaliyet için önce bir iktisadi işletme kuracak ve ücretli eğitim-öğretim faaliyetlerini bu işletme üzerinden yürütecektir. Hatta eğer düzenleyeceği bu faaliyetler periyodik ve düzenli olarak sürecek ise bu durumda devreye Özel Öğretim Kurumları Kanunu da girecektir. Bu kanunda belirtilen kural ve şekillere uyulması zorunlu olup, uyulmaması halinde Türk Ceza Kanununa göre “kanuna aykırı eğitim kurumu açmak” suçu oluşacaktır. Derneklerle ilgili pek çok soru ve sorun üremiştir. Elbette beraberinde de birçok yargı kararı. Yazımda tümüne değinmek mümkün değil ise de önem arz eden ve pek çok yargı kararına konu olan hususlara kısaca değinmeye çalıştım. Umarım STK’lerin yolculuğuna küçük bir ışık tutabilmişimdir. Güçlü sivil oluşumlara ve güçlü demokrasiye...

Av. Aysun NALBANT
DEĞİAD GENEL KOORDİNATÖRÜ

POTANSİYEL GÜCÜMÜZLE ORTAK HEDEFLERE

Yatırım süreçlerinizin yeniden yapılandırılmasında, Ar-Ge inovasyon destekleri ile işletmeniz için en uygun hibe-teşvik programlarının analizini yaparak yatırım projelerinizi yönetiyor, yenilikçi projelerle yatırımlarınızı buluşturduğumuz platformda başarıya birlikte yükseliyoruz.



Pamukkale Teknokent C Blok G 03 Pamukkale/Denizli • 0 (258) 242 43 45 • 0530 235 72 06

www.delta.gen.tr

dp Delta
Proje



DENİZLİ'DEN BİR YAŞAM USTASI GEÇTİ...

DEGIAD DUAYEN SANATÇI METİN AKPINAR'I AĞIRLADI.



20.07.2016 günü Anemon Otel'de düzenlenen söyleşide, DEGIAD üyeleri, sanatçı Metin Akpınar ile Yaz Söyleşisi etkinliğinde buluştular.

Sanatın, siyasetin, ticaretin Türkiye'deki evrimi, ülkenin ve dünyanın değişimleri, demokrasinin içeriği, halk-sanat-sanatçı ilişkileri gibi birçok konuda, yaşamsal tecrübelerini, sanatçı duyarlılığı ile harmanlayarak dinleyicilere aktaran Metin Akpınar doyumsuz sohbetiyle katılanları büyüledi.



Kabare Tiyatrolarının doğuşunu ve gelişimini, Zeki Alasya ile ortaklığının derinliğini, sanatçıların ve sanatın ülkelerin güzel günlere erişimindeki fonksiyonlarını, eleştirel seküler ve işlek aklın önemini, çocuklarımızı bu akla ulaştıracak eğitime tabi tutarak yetiştirmemizin kıymetini anlatan ve kendisine sorulan bütün sorulara içtenlikle cevap veren Sayın Akpınar'ın söyleşisi uzun sürdü ve üyeler adeta kendisinden ayrılmak istemedi.





*“ Kalite **Kimyamıza** işlemiş... ”*

www.denkim.com.tr | denkim@denkim.com.tr

DENKİM
DENİZLİ KİMYA SAN. VE TİC.A.Ş.

MERKEZ

Atatürk Bulvarı İNBA İş Merkezi No:30 /3 **Denizli | TÜRKİYE**
Tel:(0258) 264 21 50 - (0258) 241 52 20 Faks:(0258) 265 58 50

FABRİKA

Yatağan Yolu 1.Km Serinhisar **Denizli | TÜRKİYE**
Tel:(0258) 591 21 17 - 591 21 19 Faks:(0258) 591 56 94

MAHFİ EĞİLMEZ:

“2017 Herkes İçin Zor Bir Yıl Olacak”

Mahfi Eğilmez’in ekonomi ile ilgili değerli görüşleri ve yorumlarını sizler için derledik.

Fed’in Faiz Artırımı ve Beklentileri

Fed FOMC (Fed Açık Piyasa Komitesi) toplantısından 0,25 puanlık faiz artırımı kararı ve 2017 yılına ilişkin olarak 3 kez faiz artırımı yapacağı beklentisi çıktı. İkisi de piyasaların beklentisine uygun. Önce Fed FOMC üyelerinin ABD ekonomisinin temel göstergeleri ve faiz oranı hakkında 2016 yılı ve 2017 yılına ilişkin tahminlerini bir tablo halinde gösterelim. Tabloda 2017 yılı için yapılan Eylül ve Aralık ayı üyelerin Eylül ayındaki tahminleri ile Aralık ayındaki tahminlerini gösteriyor.



GÖSTERGE	2016	2017 (Eylül)	2017 (Aralık)	Eylül Aralık Farkı
Büyüme (%)	1,9	2,0	2,1	+0,1
İşsizlik Oranı (%)	4,7	4,6	4,5	-0,1
Enflasyon (TÜFE %)	1,5	1,9	1,9	0
Çekirdek Enflasyon (%)	1,7	1,8	1,8	0
Fed Faizi (%)	0,6	1,1	1,4	+0,3

Tabloya göre Fed FOMC üyeleri, enflasyon tahminlerini değiştirmemelerine karşılık büyüme ve işsizlikteki pozitif bakış değişikliğini faiz oranı beklentisine de yansıtarak faizin 0,75’ten ortalama 1,4’e yükseleceğini tahmin etmişler. Kuşkusuz bu tahmin FOMC üyelerinin ortak tahmini değil, onların tahminlerinin bir çeşit ortalamasıdır. Buradan giderek Fed’in 2017 yılında 3 kez 0,25 puanlık faiz artırımı yapacağı tahmin ediliyor.

Fed’in Zor Dönemi Başlıyor

Fed Başkanı Janet Yellen’in karara ve beklentilere ilişkin basın toplantısında yaptığı açıklamalar ve sorulara verdiği yanıtlardan çıkan mesajların en önemlileri şunlar: (1) Ekonomide toparlanma görülüyor. (2) İstihdam koşulları güçleneceği görülüyor. (3) Enflasyonun bir iki yıl içinde yüzde 2’lik hedefe geleceği bekleniyor. (4) Ekonomideki gidiş kademeli faiz artışlarını işaret ediyor. (5) Para politikasının ılımlı genişlemeci eğiliminin sürdürülmesi yararlı görülüyor. (6) Yatırımcılar maliye politikasının genişlemeci olacağını algılıyorlar bu durumda maliye politikasındaki olası değişiklikler ekonominin görünümünü etkileyebilir. (7) Yeni yönetime Fed cephesinden herhangi bir tavsiye vermeye çalışılmıyor. (8) Piyasa beklentileri Fed’in faiz kararları için bir ön koşul oluşturmuyor. (9) Fed bilançosunun küçülmesi birkaç yıl sürer.

Bu mesajlara bakınca Fed’in büyüme ve istihdamda hedefe çok yaklaştığı, yüzde 2’lik enflasyon hedefine gelmesine daha zaman bulunduğu kanısında olduğunu anlıyoruz. Bununla birlikte Fed’in, faizin, ekonomik aktivite üzerindeki gecikmeli etkisini dikkate alarak hedefe ulaşılacağı tahmin edildiği tarihten 18 ay önce faiz artırımına başladığını biliyoruz. Şu an itibarıyla Fed’in önündeki en büyük bilinmeyen Trump’ın başkanlığı sırasında nasıl bir maliye politikası izleyeceği meselesi. Kamuoyuna yansıyan açıklamalar Trump’ın genişlemeci bir maliye politikası uygulayacağı izlenimini doğuruyor. Yellen de bunu konuşmasında dile getiriyor. Kuşkusuz izlenecek maliye politikası, Fed’in para politikasını derinden etkileyecek. Fed’in, hükümetçe izlenecek genişlemeci bir maliye politikasını faiz artışlarıyla frenlemeye çalışması bir çelişki yaratabilir. Tersini yaparak faizi artırmaması ise bu kez enflasyonun artmasına yol açabilir.

Fed Kararları ve Yaklaşımının Türkiye'ye Olası Etkileri

Birçok bilinmeyen var önümüzde. Böyle bir ortamda bu kararların bize nasıl etki yapacağını tahmin etmek çok zor. O nedenle bazı varsayımlara dayanarak tahmin yapmak doğru olacak. Her şeyden önce ekonomi dışı etkileri yani siyasal, jeopolitik risk artışlarını bir yana bırakarak yola çıkmamız gerekiyor. Çünkü bunların ne zaman, nasıl ve hangi boyutta olacağını tahmin etmek mümkün değil. Bunları bir kenara koyarak yola çıkmış olmamıza karşın bu tür etkilerin gerçekleşmesi halinde ekonomilerin çok daha sıkıntılı bir konuma gireceğini de aklımızın bir köşesinde tutmamız gerekli.

İlk olarak Trump'ın seçim sırasında açıkladığı gibi maliye politikasını gevşeteceğini, ancak bu gevşetmenin ölçülü kalacağını, Fed'in 2017 yılında 3 kez faiz artırımını tahmini yapmasına karşılık 1 veya 2 kez (ikincisi yıl sonunda olmak üzere) faiz artıracığını varsayalım. Bu durumda ABD'de enflasyonun artacağı ve Fed'in ileride daha fazla faiz artırmak durumunda kalacağı beklentisi doğacağı için Amerikan tahvil faizleri yükselmeye devam edecek ve dolayısıyla Türkiye gibi dış finansman ihtiyacı da riskleri de yüksek ekonomilerden döviz çıkışı olacaktır. Bu gelişmenin sonucunda bu ülkelerde kurlar yükselecek ve merkez bankaları döviz trafiğini tersine çevirebilmek için faiz artırmak durumunda kalacaktır.

İkinci olarak Trump'ın daha da gevşek bir maliye politikası izleyeceğini, Fed'in, bu politikanın yaratacağı enflasyonist baskıyı önlemek için 3 kez faiz artıracığını varsayalım. Bu durumda ABD tahvil faizleri daha hızlı yükselecek, Türkiye ve benzer konumdaki ülkelere döviz çıkışı daha hızlı olacaktır. Bunun sonucunda kurlar biraz daha hızlı yükselecek ve merkez bankaları faizi çok daha sert bir biçimde artırmak zorunda kalacaktır. 2016 yılı olumsuz bütün şokların yaşandığı bir yıl oldu ve bu açıdan ekonomilerin dirençlerini de oldukça olumsuz etkiledi. 2017 yılı dış finansman ihtiyacı fazla olan ekonomiler için daha da zor bir yıl olacak gibi görünüyor.





DEĞİAD SOHBET SOFRALARI 25. YIL ÖZEL ETKİNLİĞİ'NDE SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU'NU AĞIRLADIK

Dedeman Otel'de gerçekleşen DEĞİAD Sohbət Sofraları 25. Yıl Özel Etkinliği'nin konuğu Damat, Tween ve D'S Damat markalarını barındıran Orka Holding'in kurucusu değerli işadamı Süleyman Orakçioğlu'ydu. Üyelerimizin yoğun katılımıyla interaktif ve verimli bir şekilde gerçekleşen etkinliğimize TİM Başkan Vekili ve DENİB Başkanı Süleyman Kocasert de katıldı.





DOĞAÇ

Evinize açılan kapı

Modern mutfaklar için dünyaca ünlü markaların kalitesi ve deneyimi Doğaç Yapı'da...



BLANCO
GERMANY



TEKSTİLİN GÖZÜNDEN 2017

DETGİS Yönetim Kurulu Başkanı ve Koltuksuz Tekstil Genel Müdürü Mustafa Koltuksuz, tekstil, gündem ve ekonomiye dair değerlendirmelerini paylaştı.

Öncelikle DETGİS Başkanlık göreviniz hayırlı olsun. Bir DEĞİAD üyesini STK'nin başında görmek çok güzel. Bu süreçten biraz bahsedebilir misiniz?

2011 yılında DETGİS'e üye olarak girdim, İsa Dal ile çalışmaya başladım. 1 yıl sonra yönetim kuruluna dahil oldum. İsa Bey ile fikirlerimiz uyuşunca, ortak paydada buluşunca güzel bir koordinasyon ortaya çıktı. Daha sonra 2013'te başkan yardımcılığına geçtim. İsa Bey, İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olduğunda yoğunluğundan dolayı istifa etmek zorunda kaldı, o yüzden geçici olarak ben devraldım Nisan ayında. Bu Nisan ayında yine bir genel kurula gideceğiz. Devam edelim derlerse devam edeceğiz, muhtemelen devam edeceğiz. DETGİS sektörel bir dernek olduğu için sektöre faydalı olmaya çalışıyoruz. Denizli'de normalde bir şey yapılamaz, organize hareket edilemez gibi bir görüş var. Biz onu yıkmaya çalışıyoruz, Denizli istese her şeyi beraber yapabilir. Sadece birilerinin ön ayak olması gerekiyor dedik. Onu da şu anda başarıyoruz yavaş yavaş.

Sektörel bir dernek olmanın diğer işadamları STK'lerine göre avantajları nelerdir? Bu konuda faydaları nasıl hissediyorsunuz?

Tabii, sektörel dernek olduğunuz zaman sadece kendi konularınıza adapte olabiliyorsunuz. DEĞİAD'da bir sürü sektör var, her sektörün ayrı bir problemi, ayrı bir beklentisi, ayrı istekleri oluyor. Bizde istekler daha sektörel olduğu için çok daha kolay kanallara ulaşılabiliyor. Sorunlara ve çözümlere çok daha kolay ulaşabiliyoruz. Tek sıkıntımız, artık ikinci ve üçüncü neslin iş başına gelmesi. İkinci ve üçüncü nesil birbirini birinci nesil kadar iyi tanımıyor. Bizim amacımız da bir yandan o, bu nesilleri kaynaştırmak, sektör içindeki eski bağlantıları tekrar canlandırmak. Bunun için de uğraşıyoruz, gayet de güzel sonuçlar almaya başladık.

Son günlerde biliyorsunuz herkesin gözü Dolar'da, Euro'da. Ani sıçramalar söz konusu. Bu sektöre nasıl bir yansıma yaptı?

İç piyasa ve dış piyasa olmak üzere iki açıdan değerlendirebiliriz. Dış piyasaya üretim yapan, ihracat yapan firmalar ilk etapta bu işten avantaj sağladıklarını görüyor fakat uzun vadede baktığımız zaman girdilerimizin büyük çoğunluğun da döviz kaynaklı olduğunu düşünecek olursak, özellikle sıçramadan ziyade aşırı dalgalanma maliyet hesabı yapma konusunda sıkıntı yaratıyor. Bugün hesap yaparken 3,50'den doları alıyorsunuz, bir gün sonra 3,70 olmuş, ertesi gün 3,60 bir türlü maliyet hesabını düzgün yapamıyorsunuz. Maliyet hesabını düzgün yapamadığınız için fiyat gönderme konusunda sıkıntılar yaşıyorsunuz. İç piyasada üretim yapan tekstil firmalarına baktığınız zaman da sıkıntı direkt enflasyon olarak ortaya çıkıyor. Normalde hammadde girişlerimizin hepsi dövizle olduğu için ister istemez maliyetler yükseliyor ve müşteriden fiyat talebi almaya gidiyorsunuz o da sıkıntı yaratıyor. Enflasyon olarak şimdi olmasa da üç beş ay sonra karşımıza çıkacak.

Tam bu dönemde bir de Heimtextil Fuarı gerçekleşti. Burada Heimtextil'i etkileyen parametreler bir döviz kurları iki de terör olaylarıydı. Geçen senelere baktığınız zaman Heimtextil bu sene nasıl geçti?

Bu seneki gayet güzel geçti, avantajlı oldu ancak döviz kurlarından daha çok terör olayları konuşuldu. Hangi müşterimizin yanına gitsek, kimle temasa geçsek geçelim ilk konuşulan konu güvenlik konusu. Politik olarak istikrarsızlık olduğu soruluyordu bize. Sağ olsun Denizli firmaları gayet güzel stantlar ve ürünler hazırlayarak Türkiye'de üretim konusunda sıkıntı olmadığını, Türkiye'nin dimdik ayakta durduğunu, hala güçlü bir şekilde burada yer alabildiğini gösterdi. Ama dediğim gibi müşterilerimizle 1 saatlik görüşmelerimizin 20 dakikası iş konuşmaktan ziyade terör olaylarını konuşmak oldu. İnşallah önümüzdeki süreçte bunlar azalarak biter, biz de rahat rahat çalışırız. Bizim geri olarak gördüğümüz ülkeler bile biz sizden daha güvenliyiz argümanını sundular. İlginç bir durumla karşılaştık burada, bizi de rahatsız eden bir durum oldu. Ama genel anlamda oldukça başarılı bir organizasyondur bizim için.

Bu bağlamda Denizli tekstil sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? 2017’de nasıl geçeceğini düşünüyorsunuz? Bir kriz yılı mı olacak yoksa Heimtextil Fuarı bir umut oldu mu?

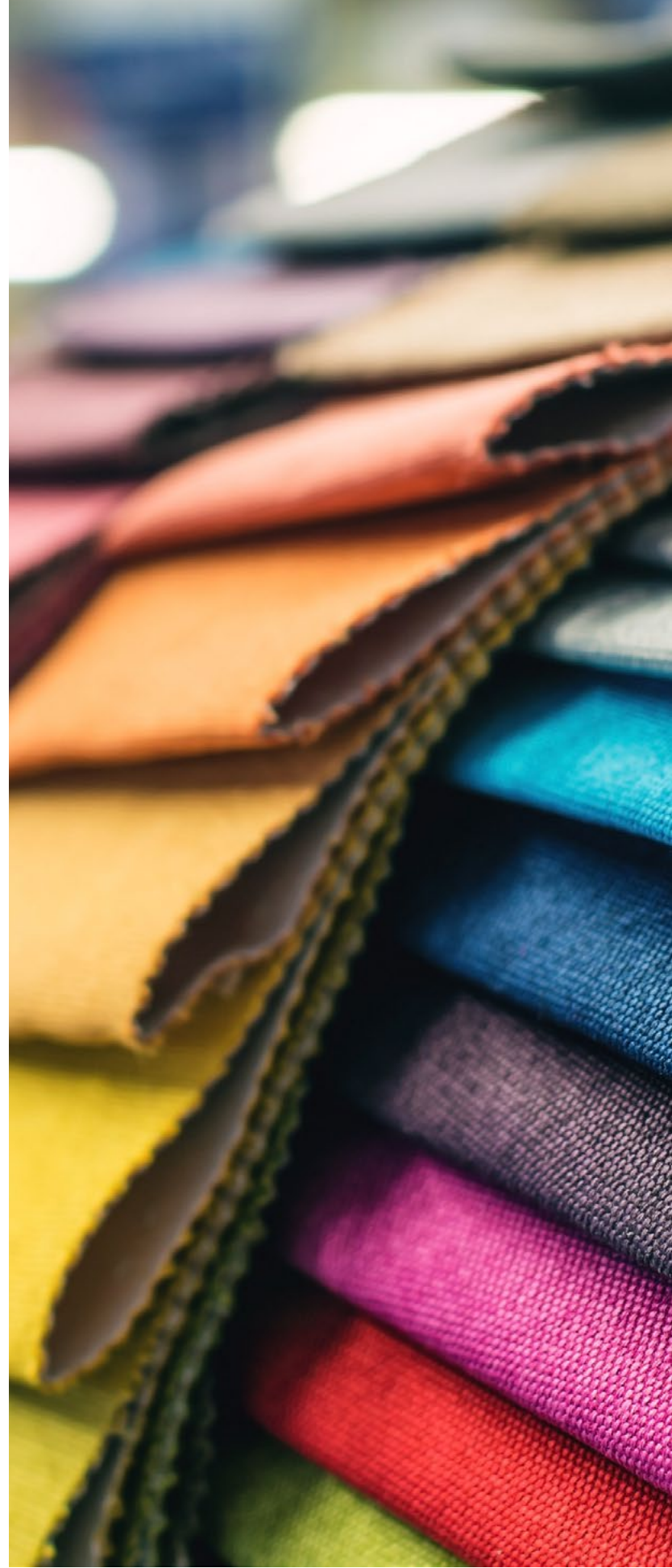
Heimtextil Fuarı yılın dünya çapındaki ilk buluşmasıdır. Belli başlı bazı doneleri oradan alabilirsiniz. Gayet iyi geçtiği için ben bu sene üretim anlamında ve sipariş anlamında bir kriz yılı olacağını düşünmüyorum. Tam tersine döviz fiyatlarının yükselmesi ve artık bir dengeleme sağlarsa bu döviz fiyatlarını bizim için ihracatta daha rekabetçi hale geldiğimizi göreceğiz. Özellikle Amerika’da dövizin yüksek olması sebebiyle 2017’de bu fiyatların çok da aşağı ineceğini tahmin etmiyorum. Amerika pazarı Türkiye için tekrar açılmış olabilir. Bunun dışında Rusya ile olan ilişkilerin iyileşmesi, yaşanan olumlu gelişmeler, Rusya’nın 3 yıl sonra ilk defa büyüme oranlarında eksi rakamlardan artı rakamlara geçmesi, son 3 yıldır ortalama yaklaşık -2 büyüyen bir ülkenin artık bu sene 1.2 büyüyeceği öngörülüyor. Bu oldukça güzel bir gelişme Türkiye açısından. Bu açıdan bakacak olursak dediğim gibi üretim ve sipariş anlamında Türkiye tekstilde bir sıkıntı yaşamayacak ama sıkıntımız finansman kaynaklarına ulaşmak olacak. Çünkü doların tekrar Amerika’ya geri dönmesi, Amerika’nın doları tekrar geri çağırması, dolar fiyatlarının yükselmesi bizim kredileri daha pahalıya satın almamıza sebep olacak. Finansman daha pahalı olacak ve belki bu süreçte bazı firmalarımız sıkıntı yaşayabilir. Finansman yönetimini iyi sağlayamayan firmalarımız için tek sıkıntı bu olacak gibi görüyorum ben. 2017 için ben gayet umutluyum.

İhracatta da bir büyüme yaşayacağımızı düşünüyorsunuz?

Tabii tabii. Geçen yılda yaşadığımız bunca acılara rağmen Denizli olarak tekstil ihracatında %1,5-2 civarında bir büyüme yaşadı küçük de olsa. 2016’da bunu başarabildiysek, 2017’de ben daha umutluyum. Şimdi Astana görüşmeleri de başladı, Suriye’deki krizin çözümü öngörülüyor. Bunlar Orta Doğu’daki iyi gelişmeler. Tabii burada yeni başkanın da ne yapacağını beklemek lazım. Trump neler yapacak, yakın zamanda son derece ortamı geren bir açıklama yaptı. İlginç bir 3 ay bizleri bekliyor. Önümüzdeki ilk 3 aydan sonra ikinci ve üçüncü çeyreğin daha güzel geçeceğini düşünüyorum.

Denizli özeline biraz bakacak olursak, Denizli’de yeni girişimler var mı tekstille alakalı? Sanayi alanındaki iş birlikleri, çözüm ortakları nasıl ilerliyor? Tekstil sektöründe en büyük desteği hangi kuruluşlar sağlıyor? Biz Denizli olarak tekstile nasıl destek oluyoruz?

Denizli’de her zaman şöyle söylenir, tekstil batıyor, tekstil bitiyor. Kırk yıldır söylenir bu. Kırk yıldır da tekstil her zaman rakamlarını artırıyor. Kırk yıl önceye baktığımız zamanki elde edilen cirolar, elde edilen üretim rakamları veya çalışan SGK’li sayısına baktığımız zaman sadece 2009’daki krizde gerileme oldu. 2009’daki krizden sonra hem cirolar arttı hem de çalışan SGK’li sayısı. Tekstil her zaman bitti deniyor ama bir türlü bitmiyor ve daha da büyüyor. Yeni yatırımlar tabii ki geliyor fakat şu anki istikrarsız siyaset ve ekonomik belirsizliklerden dolayı insanlar bir süre elini ayağını çekmiş gibi görünüyor. Fakat özellikle Teknokent’in ve GEKA’nın da destekleriyle önce Menderes Tekstil ve Gama Tekstil ile başlayan AR-GE merkezleri kurulumu sonra Aslı Tekstil Tasarım Merkezi’nin kurulması Denizli’ye önemli katkılar sağlayacaktır. Bu süreçte de biz DETGİS olarak özellikle teknik tekstilin gelişmesi için çok çaba sarf ediyoruz. Teknik



tekstil bu işin Şampiyonlar Ligi. Biz şu an Denizli olarak Avrupa ve Dünya’da kendimizi birinci ligde görüyorsak, teknik tekstil üretimine girdiğimiz zaman bu işin Şampiyonlar Ligi’ne çıkmış olacağız. Bu da başladı Denizli’de fakat tabii güzel şeyler pek anlatılmaz, kötü şeyler anlatılır. Denizli’de teknik tekstil yapan firmaların sayısı giderek artıyor bunun da farkındayız fakat gizli olduğu için, kâr marjı yüksek bir sektör olduğu için bunlar gizli kapaklı yürüyor. Bu yüzden ben Denizli’de tekstilin hiçbir zaman bitecek, batıyor gibi sonuca varacağımızı düşünmüyorum. Tam tersine tekniğimizi ve verimliliğimizi artırarak daha iyi yerlere geleceğimizi düşünüyorum.



**Peki, Denizli’yi Türkiye bazında değerlendirsek
tekstil sektöründe ne kadar pay sahibi?**

Denizli dediğiniz zaman bir numaralı kalem ev tekstili. Türkiye’de bir numaralı üretici biziz. Rakamları tam söyleyemeyecek olabilirim ama Türkiye’de üretilen havlunun %75’i, Türkiye’den ihraç edilen bornozun %70’i Denizli’den gidiyor. Bu çok ciddi bir rakam. Dünya üzerindeki rakam %10'lara tekabül ediyor ama karşımızda Çin, Pakistan, Hindistan, Bangladeş gibi ülkelerin de varlığını düşünecek olursak oldukça büyük bir rakam bence bu. Ev tekstili oldukça revaçta hazır giyim ve konfeksiyon üretimi de giderek artmakta. Bizim yaklaşık 3 yıl önce yaptığımız bir araştırmada Denizli’ye gelen dokuma tezgahlarının artık havlu bornoz üretiminden çok, bez üretimine kaydığını ve bezin Denizli’deki potansiyelinin giderek arttığını gördük. Özellikle gömleklik kumaş, pantolonluk kumaş, dış giyim kumaşı üretiminde Denizli ciddi anlamda mesafe kat etti ve son 2-3 yıldır da bu kumaşların bitim işlemlerinin yapılacağı boyahane tesisleri açılıyor ve bu tesislerin hiçbiri boş kalmıyor. Zamanla Çorlu’da, İzmir’de, Bursa’da olan dış giyim işlerinin yakın zamanda Denizli’ye kayacağını düşünüyorum. Bu konuda da oldukça ümitliyim. Tek sıkıntımız nitelikli eleman sıkıntısı. Onu da bir şekilde yavaş yavaş aşmayı başarıyoruz. Nasıl 30 yıl önce havlu, ev tekstili üreten firmalar dışarıdan nitelikli eleman getirdiyse şimdi aynısını bez üreten, dış giyim üreten firmalarımız yapıyor. Zaten bunun dışında bir de konfeksiyon bacağı dahil olduğunda Denizli tam anlamıyla bir tekstil şehrine dönüşür. Hem ev tekstili hem hazır giyim olarak Türkiye’nin bir numaralı üretim şehri olur.

**Son olarak DEĞİAD ile ilgili düşüncelerinizi
alabilir miyiz? DEĞİAD’ın 25. yaşı bu sene
biliyorsunuz.**

DEĞİAD kurulu 25 yıl, ben üye olalı 10 yıl olmuş. DEĞİAD sayesinde inanılmaz bağlantılar elde ettim. Normalde tanıyamayacağım, kendi sektörüm dışından kişilerle oldukça samimi ortamlarda yer aldık. Az önce bahsettiğim gibi birinci nesil birbirini tanıyordu Denizli’de. Nasıl tanıyordu, çünkü herkes Kaleiçi’ndeydi, Babadağlılar Çarşısı’ndaydı veya birinci sanayideydi. Şehir büyüyünce, organize sanayi bölgesi fabrikalar olunca artık ikinci nesil birbirini tanıyamaz oldu. DEĞİAD bu konuda müthiş işler başarıyor. Bunu mutlaka söylemek gerekiyor. Dediğim gibi sektörel dernek olmaması sebebiyle çok fazla sektöre hitap ediyor bu yüzden çok da kolay değil DEĞİAD’ın yaptığı işler. Ama her yaptığı sunum da organizasyon da olay oluyor. Geçmiş dönemde başlanan devam edilemeyen projelerin tamamlanmasını diliyorum. Melek Başkan’a da buradan teşekkür ediyorum. DETGİS olarak biz DEĞİAD’ı kardeş dernek olarak görüyoruz. Sağ olsunlar bizim ne zaman DETGİS ile ilgili bir isteğimiz olsa kırmıyorlar. Aynı zamanda genel sekreteriniz bizim de Yönetim Kurulu Üyemiz, Esra Hanım. Onunla da beraber çalışmaktan oldukça mutluyum. Teşekkür ediyorum DEĞİAD’a, başarılarının devamını diliyorum.

Kalite kontrol
edilmez üretilir...

cagri
SERİGRAFİ & OFSET ETİKET

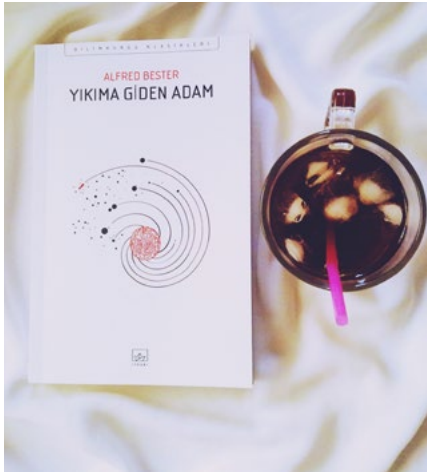


YENİ ÇIKAN KİTAPLAR

Huzursuzluğun Kitabı

Fernando Pessoa

Fernando Pessoa, 1935'te öldüğünde, sandığında bıraktığı yapıtlarının sayısını kimse tahmin edemezdi. Onun elinden çıkmış şiirlerin, yazıların altında genellikle başka imzalar vardı. Ama bunlar yalnızca birer takma ad değil, öyküsü, geçmişi, yazgısı, dünya görüşü olan farklı kişiliklerdi. Pessoa'nın ölümünden sonra el yazmaları derlenmeye başladığında, bitmemiş yapıtlar da bulundu içlerinde. Bernardo Soares imzalı Huzursuzluğun Kitabı da bunlardan biriydi. Tarihten, mitolojiden, edebiyattan, ruh bilimden haberdar bir 20. yüzyıl insanının gerçekliği yadsıyışının, kendini hayallere hapsedişinin güncesiydi bu. Gündüzleri bir kumaş mağazasında çalışan, geceleri yağmurun sesinde, ayak seslerinde yalnızlığını duyumsayan bir Lizbonluydu Bernardo Soares ya da Fernando Pessoa. Bugün Portekiz edebiyatının en önemli yapıtı sayılan Huzursuzluğun Kitabı'ndaki her metin, kırık bir aynanın, gerçekliğin bir yanını yansıtan ve sonsuzca çoğaltan bir parçası.



Yıkıma Giden Adam

Alfred Bester

24. yüzyılda, evrenin en güçlü adamlarından biri olan Ben Reich, yetmiş yıldır adı bile duyulmamış bir suç işlemeye karar verir: Cinayet. Esper adı verilen zihin okuyucuların, daha düşünce halindeyken suçları engellediği bu dünyada, Reich'in amacına ulaşması neredeyse imkânsızdı. Hükümdarlık adındaki şirketinin, rakip şirket D'Courtney'le girdiği mücadeleyi büyük ölçüde kaybetmesinin ardından başka bir çaresi kalmadığını düşünen Reich, bir yandan da kâbuslarında asıl korkusu Yüzü Olmayan Adam'la uğraşıyordu. Tüm bunlara rağmen Ben Reich pes etmemeye kararlıydı. Aklında yıkımla, Yıkım'a hazırlandığının farkında değildi. Yıkıma Giden Adam, galaksinin içimizdeki megalomana verdiği çarpıcı bir yanıt. Her biri, uzay ve zamanda eşsiz olduğuna dair mağrur sanrılarla gelişen, sonu gelmeyen dünyalar ve kültürler var. Aynı megalomanlıktan muzdarip sayısız insan geldi bu hayata; kendisinin eşsiz, yeri doldurulamaz, benzersiz olduğunu düşünen. Daha da gelecek böyle insanlar... Sonsuza kadar. Bu da böylesi bir zamanın ve böylesi bir adamın hikâyesi... Bu, Yıkıma Giden Adam'ın hikâyesi.

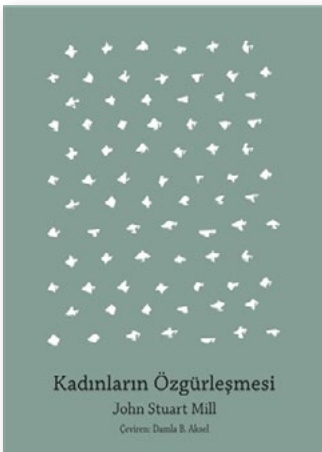
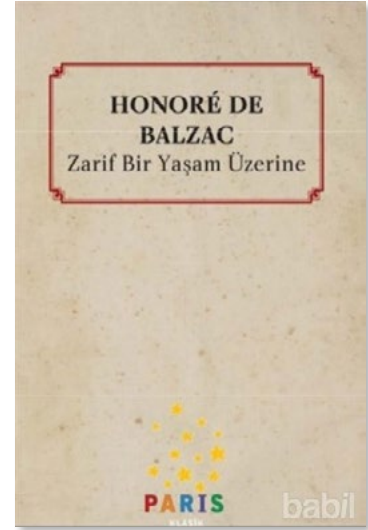
Zarif Bir Yaşam Üzerine

Honore de Balzac

"Giyinmek toplumun kendisini ifade etme biçimidir."

Zarif Bir Yaşam Üzerine ise bir roman değil bir el kitabı veya kılavuzdur. Balzac bu el kitabında okurlarına hikâye anlatmıyor, aslında bir fikri tanımlıyor ve zarif bir yaşam örneği oluşturmaya çalışıyor. Aynı zamanda zarif bir yaşam fikrine ince bir üslupla sınıf söylemlerini de dâhil ediyor. Sadece zamandan keyif almayı değil, zamanı son derece yüksek fikirlerle göre kullanmayı öğrenmesi gerekir... Yeni insan zevkli kıyafetleriyle arz-ı endam eder; misafirlerini fevkalade iyi karşılar; hizmetkârları kaba değildir, mükemmel akşam yemeği partileri verir; moda, siyaset, yeni sözler ve geçici davranış biçimleri üzerinde tecrübelidir; hatta yenilerini yaratır. Kısacası, evindeki her şey titiz bir yerindelikle karakterize edilir, deyim yerindeyse zarafetin metodistidir. Yüzyıla yakışır bir şekilde yürür. Ne mükemmel bir zarifliktedir ne de sıkıcıdır, ondan asla bir uygunsuz bir söz işitmezsiniz ve asla yakışmayan bir jestle kendini ele vermez..."

Şunu sakın unutmayın... "Hiç kimse sıradan olmak istemez!..."



Kadınların Özgürleşmesi

John Stuart Mill

"İki cinsiyet arasındaki mevcut toplumsal ilişkileri düzenleyen ilke -yani bir cinsiyetin diğerine hukuki itaati- yanlıştır ve günümüzde beşeri gelişimin önündeki başlıca engellerden biridir ve bu durum, mükemmel eşitlik ilkesi ile değiştirilmelidir." 19. yüzyılın en etkili İngiliz düşünürlerinin başında gelen John Stuart Mill, bu eserinde toplumsal hayatın temelini oluşturan cinsiyetler arası ilişkilerin görünenin ötesindeki satır aralarını detaylı analizlerle okuyucuya aktarıyor. Mill, deneycilik ve faydacılık ekseninde ortaya koyduğu çıkarımlarıyla etkileri günümüze kadar ulaşan cinsiyetler arası iktidar ilişkilerine psikolojik, sosyolojik ve sosyoekonomik açıdan ışık tutuyor.

Kadın hakları hareketlerinin oluşumuna 1869 gibi erken bir tarihten ilham veren bu eser, bu konuda yazılan ilk metinlerden olma özelliğini de taşıyor.

ŞEHRİN İZLERİ

Seval Uysal

Çoğunuz eski Denizli hikâyelerini dinlemişsinizdir. Hatta içinde fotoğraflarını görenler de olmuştur. Hani şu; vali konağı, adliye, belediye binası, Hamdi Berkman sağlık yurdu, devlet hastanesi, Ulu Cami, Meserret Kahvesi, Kaleiçi Çarşısı, Çaybaşı Mahallesi'ndeki cumbalı evleri. İstiklal Mahallesi'ndeki, Rum mimarisinin izlerini taşıyan, İstasyon Caddesi üzerindeki sakız mimarisini yansıtan evleri, Saltak Caddesi üzerinde inci gibi dizilmiş iki katlı, şirin bahçeli evler. İki yanı ağaçlarla bezeli sokaklar, ulu çınarlar, birbiriyle iç içe geçmiş çıkmaz sokaklar, evlerin içinden geçen gürül gürül arıklar, geniş ailelerin yaşadığı o bahçeli evler, sokak aralarında oynayan çocuklar, kadınların kapı ağzı sohbetleri, imece tarzı yaşamı teşvik eden komşuluk ilişkileri artık yok! Özetle; şehrin yüzlerce yıllık geçmişinden bugüne ulaşan, anlam yüklü bütünlükten söz etmek pek mümkün görünmüyor. Sanki şehir, dün kurulmuş gibi! Oysa; kadim bir geçmişi var!

Laodikya'dan Ladik'e; Tengizli'den Denizli'ye

Kimi araştırmacılara göre adını bol sulardan, kimine göre bölgede yetişen domuzlardan aldı. Laodikea, Lâdik, Lazzikiye; Tonguzlu, Tengizli derken, Denizli oldu... Anlatılan odur ki; yerleşim ilk defa bugünkü şehrin 6 kilometre kuzeyinde, Eskihsar civarında, Suriye Kralı II. Antiokhos tarafından karısı Laodikeia adına M.Ö. 3. yüzyılın ortalarında kuruldu. M.S. 494'te meydana gelen deprem sonrasında bugünkü Kaleiçi mevkiine taşındı, 13. yüzyılın başında Türkler'in kontrolüne geçti. Kaleiçi Laodikeiası, Lâdik ve Lazzikiye olarak anıldı. 1702 büyük depreminden sonra Türk-İslam şehri olarak yeniden imar edildi. İlk belediye teşkilatı 1876'da kuruldu. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuyla il ilan edildi.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk 4 Şubat 1931'de Denizli'ye geldiğinde gördüğü manzara şuydu:

Yol, cadde ve meydan, elektrik yoktu. Bayramyeri, Saraylar, Musa, Gürcan, Atalar, Delikliçınar, Çaybaşı, İstiklal, Kayalık mahallelerindeki evler tek katlı ahşap veya kerpiçten yapılmış, onları birbirine bağlayan çıkmaz sokaklar, bağlık ve bahçelik içinde dağınık bir şekilde yerleşmişti. Ticari hayat Kaleiçi etrafında yoğunlaşmış bir avuç insanın faaliyetiyle sınırlıydı. Sanayileşme adına Ermeni ve Rumlar'dan kalan irili ufaklı un fabrikaları, bir iki kereste fabrikası ve bolca un değirmenleri vardı. Onların bazıları da tehcir ve mübadele sonrasında atıl vaziyette, kullanılamaz haldeydi. 15 bin civarında nüfus, birkaç kamu binası; hükümet konağı, belediye, karakol, devlet hastanesi, Denizli Lisesi ve birkaç tane de ilkokul vardı.

Atatürk'ün deyimiyle Denizli "Büyükçe bir köy"dü!

Oysa şehir; yol, meydan, cadde demektir. Bunun içinse plan lazımdı. Dönemin Belediye Başkanı Nail Küçük Denizli'nin bugünkü halini görseydi, eminim ki o zamanlar ayağına kadar gelen fırsatı tepmez, planlamayı Jansen'e teslim eder, şehri de kurtarmış olurdu.

Ama olmadı!



“Değişim kaçınılmazdır, aynı insanlar gibi şehirler de yaşlanır, eskir.”

Tarihin ilk yoğun ve hızlı şehirleşme hareketi 1950-1960 yılları arasında gerçekleşti. DP'nin sanayi hamlesi ve Adnan Menderes'in "Her mahallede bir milyoner yaratacağız." vaadinin yankıları en ücra köylere kadar uzandı. Bu çağrının peşine takılanlar şehirlere akın etti. 1950'de Türkiye genelinde 5 milyon 244 bin olan şehirli nüfus, 10 yılda yüzde 69 artarak 8 milyon 860 bin kişiye ulaştı. Denizli'nin payına binlerce insan düştü. 1950 yılında 61 bin 297 olan nüfus, 10 yıl içinde 1960'ta 94 bin 281'e yükseldi. Olan oldu, şehirde bu kadar nüfusu sığdıracak ne konut ne de yaşam alanı vardı. Herkes başının çaresine baktı. İsteyen istediği yere evini, dileyen istediği yere işini kurdu. Olup bitene "dur" diyecek bir güç de yoktu. Bu gidişat 1970'lerde de devam etti. Göçler artıkça kent çeperlerinde kaçak yapılaşma, gecekondulaşma başladı. Sanayi tesisleri şehrin göbeğine yapıldı, şehrin en verimli tarım arazileri sanayi sitelerine tahsis edildi. İstihdam kutsal, sanayici dokunulmaz düsturuyla 1990'lara kadar gelindi. Şehir kendi kendine, çarpık ve sağlıklı bir şekilde büyüdü gitti. 1950'lerde başlayıp, 70'lerin ikinci yarısında hız alan, 80'lerde yükselişe geçen, 2000'den sonra ise küresel trendlerle şekillenen kent kimliği silikleşti, giderek yok oldu. Modernleşme aşkı, deprem bahanesi, sanayi hamlesi, dünya şehri derken sürekli yıkıp, yerine yenisini yapmakla kentin özgün dokusu yok edildi. Hatta öyle bir hale geldi ki kenti yönetenler, "yaptıkça değil, yıktıkça güzelleştirdiğini" düşünür oldu!

Değişim kaçınılmazdır, aynı insanlar gibi şehirler de yaşlanır, eskir. Avrupa şehirlerindeki binlerce yıllık yapıları dimdik ayakta gördükçe, Denizli'ye bakıp iç geçirmemek, keşke dememek elde değil. Keşke bu şehir; "Bu şehri olduğu gibi bırakın, başka bir yere yeni bir şehir kurun." diyen Ankara'nın şehir plancısı Herman Jansen'e, "Dağlarınız Alp dağlarından daha güzel, binaları iki kattan fazla yapmayın ki manzaranız kapanmasın." diyen ünlü mimar Behruz Çinici'ye kulak verseydi! Verseydi belki de bugün çok daha farklı bir şehir içinde yaşıyor olacaktık.

Artık anlatılanlarla yetinmek zorundayız.

Kentte ne bahçeli evler, ne de gürül gürül akan arıklar var! Un değirmenlerinin adını bile hatırlayan yok. "Eski"ler elden çıkarıldı. Artık AVM'ler kentleşmenin ölçütü sayılıyor. Kent kimliği oluşturan bu büyük sürecin son mirası, Selçuklular'dan kalma Ulu Cami idi. Başına gelenleri biliyorsunuz. Kentin endüstriyel mirası Sümerbank Fabrikası, kent belleğinde önemli bir yer edinen Kız Meslek Lisesi de yıkıldı. Rahmetli Çoşkun Önen, Allah uzun ömürler versin Cengiz Akhisar'ın fotoğrafları olmasa geçmişi hiç hatırlamayacağız. Şehir hakkında yazılmış



çok kısıtlı kaynak ve yaşayan tanıklarla o maceranın peşine takıldığımdan beri, bu şehrin cadde ve sokaklarında, bir zaman yolcusu gibiyim. Her şey çok farklı görünüyor! Bu iyi mi, kötü mü, karar vermek zor! Belki de bunu okuyucuya bırakmak en iyisi...

Hülâsa; bu kitap bir durumdan vazife çıkarma halidir. 1950-2000 arasını kapsıyor, tarihi akış içinde konuların devamlılığı nedeniyle, zaman zaman detaya girmeden, 2000 sonrasını da içermek zorunda kaldı. 2004 sonrasının bütünşehir ve büyükşehir deneyimleri ışığında ele alınmasının ve bu şekilde yazılmasını daha doğru olduğunu düşünüyorum. 2004 sonrasında kentteki dönüşüm başlı başına ayrı bir kitap konusudur. Bu kitabın içindeki her bölüm her konu alt başlıklar açılarak daha da genişletilebilir. Kitabın içindeki röportajlar çoğaltılabilir, bu şehre dair anlatılacak daha çok şey olduğuna inanıyorum. Benim yaptığım bu şehrin izlerini takip ederek kentleşmenin kısa tarihine bir bakış atmaktır, devamı gelmeli! Bu kitabı da şehrin belleğine bir katkı olarak kabul edin efendim...

“Bir Etin Serüveni”

Acıpayam Yolu Üzeri Zeytinköy
Mevkii Bağbaşı, DENİZLİ

f t G+ i / ersafakgurme



Ats | SEVİNDİK İŞ MERKEZİ

EŞSİZ MİMARİSİ, FONKSİYONEL YAPISI VE
SUNDUĞU GENİŞ OLANAKLARLA
ŞEHRİN ODAK NOKTASI OLACAK!

*İş yerleri, çok amaçlı salonları, otel ve
restoranları ile kazançlı bir yatırım...*

Ats
GAYRİMENKUL

atsgayrimenkul.com.tr





Metin Uca

Son Oyununda Başrolü Alexander Graham Bell ile Paylaşıyor

Yaşamın içinden bir konu olan iletişimi konu alan ve günlük hayattan örneklerle güldürürken aklımızda soru işareti oluşturan Aleksandır Telefonu Kaldır isimli tek kişilik gösterisi için Türkiye turnesinin Denizli ayağındaki ünlü sunucu, yazar ve seslendirme sanatçı Metin Uca'yla keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik...

Denizli'de olma sebebiniz tek kişilik gösteriniz. Bize biraz "Aleksandır Telefonu Kaldır"dan bahsedebilir misiniz?

"Aleksandır Telefonu Kaldır" 2 perdelik bir komedi. Türkiye'deki ilk cep telefonu komedisi. Yani şunu demek istiyorum, cep telefonlarının hayatımızı nasıl değiştirdiğini ve nasıl bizi biz olmaktan çıkardığını anlatıyor. Cep telefonu kullanımı son yedi yılda tüm dünyada ilişkileri, hayatı ve meslek yaşantısını derinden etkiliyor. Artık dünyada dizüstü bilgisayar bile satılmama noktasına geldi, herkes her şeyi cep telefonu hallediyor. Cep telefonlarıyla bir dünya kuruldu ve bu dünyanın içerisinde gerçeğin taklidi ve gerçeğin benzerlerini yaşamayı tercih etmeye başladık. Peki böyle bir ortamda gerçek, gerçekten gerçek mi yoksa gerçeğimiz dediğim gibi gerçeğin anladığımız kadarıyla mı sınırlı? Oluşturduğumuz o A sınıfı dünyada, biz gerçeğe mi ulaşmaya çalışıyoruz yoksa gerçeğin gürültüleriyle mutlu mu oluyoruz. Bunu eğlence dünyasından ilişkilere, hayatın iş alanından, hayatın her alanına taşımak mümkün. İşte ben de bu soruları sahne üzerinde soruyorum. Tek kişilik bir gösteri; telefonun ve iletişimin tarihini anlatıyorum. Yani, iletişim nasıl ortaya çıktı? Benim iddiam şu; kadınları etkilemek için. Çünkü iletişim tarihi boyunca mucitlerin hepsi erkek. Erkekler, kadınlara kendilerini daha iyi anlatmak için iletişim diye bir şeyi ortaya çıkarttılar. Ondan sonra da bunu geliştirmeye çalışırken, elektrik üzerinden bunu iletmenin yolu telefon oldu, 1983 yılından itibaren de hayatımıza Martin Cooper sayesinde cep telefonu girdi. Son yedi yıldaysa cep telefonu, cep telefonu olmaktan çıktı, o eski uzay yolunda bizi ışınlayan, koordinat belirleyen alet haline dönüştü. İşte bunun komik öyküsünü anlatıyor Aleksandır Telefonu Kaldır. Benim, Alexander Graham Bell'le başrolü paylaştığım tek kişilik bir oyun olarak tanımlıyorum. Böyle eğlenceli bir gösteri şimdi Türkiye turnesinde, İstanbul ve Ankara'dan sonra İzmir'de de oynadık, şimdi sırada Denizli var, sonrasında tekrar İzmir'de olacağım. Türkiye'yi dolaşıyoruz, seyircinin de ilgisi çok yoğun çünkü kendilerine ve çok iyi kullandıkları bu alete, dışarıdan bakma şansını buluyorlar. Dışarıdan bakıp, onun üzerine konuşma imkanları oluyor. Denizli'ye daha önce pek çok iş için geldim, defalarca e-ticaret toplantısı sundum, bazı bankaların işleri, ilaç firmaları ve Eczacı Odası için geldim. Ben Denizli'yi çok seviyorum. Yani sadece kentini, kültürünü, mutfağını değil, her şeyiyle çok seviyorum. Bu kez de dediğim gibi gösteriyle buradayım. İyi gidiyor şimdilik. İnsanları kahkahayla buluşmaya bekliyoruz. Çünkü gülen insanın, gülerken verdiği tepkiler, benim hayatımda çok önemli. Ben gülmeyi çok önemsiyorum. Gülerken



verilen tepkilerin de çok doğru tepkiler olduğuna inanıyorum. Onun için seyirciyle buluşacağımız saatleri keyifle bekliyorum. Dev ekranda görüntüler var, ben onları anlatıyorum. Onlar üzerinden dediğim gibi iletişimi, cep telefonunu anlatma görüntüsü altında iletişim tarihini anlatıyorum. Dolayısıyla epey ilgi çekti, bugüne kadar herkes hayatı, kendi geçmişini, ilişkilerini anlattı ama kimse cep telefonu üzerinden Türkiye'yi anlatmadı. Oyunu izleyenler şunu görecekler; kimsenin aklına gelmeyen hinlikler ve cinlikler bizim hayatımıza telefonun buluşundan itibaren girmiş. Tarihten ve Türk edebiyatından da örnekler veriyorum, orada bazı örnekler var ki bugünü anlamamıza da yardımcı oluyor ne kadar hin olduğumuz konusunda bizi şaşırtıyor. İletişim felsefesi ve iletişimi sağlayan tüm unsurları kullanmadan ne kadar az kelimeyle anlaştığımız konusunda da ilginç örneklerim var. Seyirci çok eğleniyor dolayısıyla ben de çok eğleniyorum. Bazı firmalarla, bazı meslek gruplarıyla da buluştum, iyi gidiyor şu anda. Dediğim gibi, bu da on dördüncü oyun Denizli'de.

İletişim konusunda yeteneğiniz çok üst düzeyde, yıllardır sizi hem ekranlarda izliyoruz hem de bazı organizasyonlardan tanıyoruz. Kişisel iletişimde bu denli başarılı olmanızın, insanları etki altına almanızın sırrı nedir?

Ben bunu bir sır olarak görmüyorum. İlk ve en önemlisi olarak, inandığım şeyleri söylüyorum. İki; inanarak söylüyorum. Yani bir şeyin rolü olarak değil. Ekranda ya da sahnede ne kadar kendiniz olursanız ve ne kadar anlaşılırsanız o kadar doğru şeyler yaparsınız. İnsanların gözünün içine bakarak ve dediğim gibi onları aptal yerine koymadan, eğlendirerek anlatıyorum ve soru işaretlerini çoğaltmaya yönelik iletişim kuruyorum. Benim yanıtlarım büyük yanıtlar değil, büyük ve önemli sözler değil, ben sadece soru işaretlerini çoğaltmaya çalışıyorum. Bunun doğru bir yöntem olduğuna inanan birisiyim. Eğer bir konuda bir şey anlatacaksam onunla ilgili hiçbir şey bilmiyormuş gibi hazırlanıyorum ve o hiçbir şey bilmemenin getirdiği bebek zihniyle kendimi hazırlıyorum. Ondan sonra da ilk defa öğreniyormuş gibi öğrenip, kendi ülkemi ve insanını iyi tanıyorsam; onu ilgilendiren ve onu sıkmadan anlattığımda onda kalacak şeyleri de görüp, bunlara göre bir özet hazırlıyorum. O özetin mutlak onunla kalmasını istiyorsun. O kalmasını istediğin kadarını nasıl anlattığın da çok önemli. Bir de ben, büyük sözlerle bağırarak anlatan bir adam değil, soru işaretlerini çoğaltarak ve eğlendirerek anlatan bir adamım. İkinin dengesini kurmayı tercih ediyorum. Bu da benim iletişim yöntemim diyebilirim. Zaten sahnede de anlattığım kimsenin bilmediği şeyler değil. Herkesin akıllı bir cep telefonu var artık. Biz onun ne kadarını kullanıyoruz, o bizi ne kadar kullanıyor sorusunu kendimize sormadığımız bir yerde, ben o soruyu soruyorum.



Şu an Türkiye'nin tiyatro noktasında geldiği yeri ve Türk sinemasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu konuda benim söyleyeceğim şeyler çok iddialı olur. Ben, sahne üzerinden dertleşmeyi seven bir anlatıcıyım. Yani ben anlatan adamım, anlatan adamın inandırıcılığı da anlattıklarıyla sınırlı. Çok yoğun ve adı konmamış bir baskının getirdiği, kendisinden korkma sürecinin hâkim olduğu, işin olabildiğince kişiselleştiği ve sosyal sorunlardan, hayattan kopuk, soyut değerlendirmelere dönüştüğü bir dönem olarak görüyorum. Her toplumun bir delirme dönemi olabilir, bu döneme özgü bir ürküntü ve bu ürküntünün getirdiği, kişinin kendine yönelik engellemelerin daha yoğun yaşandığı bir dönem bu. Bu üretim sürecine de yansıyor ama ana hatlarıyla büyük umut beslenecek kentli, okumuş, aydın ve arayışları olan bir kesim, kendini çok iyi bir şekilde hayatın içerisinde yetiştirme hayali kuran ve bunun için çabalayan bir genç nüfus var. Öyle olunca; Zorba filmindeki gibi, "Bir ülkede kuş, çiçek ve çocuk varsa hala umut beslemeye devam edebiliriz." mantığıyla baktığım için -ki ben buna ben gençleri, aydınlık kafalı insanları da ekliyorum- umut besleyecek ve yapacak çok şey olduğuna inanıyorum. Çok zor dönemlerden ve dalgalı acılı süreçlerden geçerken sanatın sığınılacak bir liman oluşu, bunların hepsini kucaklayan, hayatı anlamlandıran ve soru işaretlerini çoğaltırken hayatın anlamının altını daha net çizen bir sığınma alanı oluşu sebebiyle, her zaman böyle dönemlerde daha çok sanat, daha çok sinema, daha çok okumayı öneririm ve bu fikrin yanında dururum. Elimden geldiği kadar da hayatı bu yönde değerlendirmek gerektiğine inanıyorum. Bunun için de nasıl acılı bir olay yaşandığında bakkal kepenk indirmiyorsa, nasıl esnaf işini yapmaya devam ediyorsa, tiyatroların da etkinliğine devam etmesi gerektiğine inanıyorum. Eğlence değil, bir kültür etkinliğidir tiyatro. İnsanlık tarihinde en zor dönemlerde savaşlar geçirmiş toplumların ayağa kalktıklarında -Almanya örneğinde olduğu gibi onardıkları ilk kurumların müzeler ve tiyatro binaları olmasının nedeniyle, sanatın pek çok şeye başlamak için ilk adım atılacak alan olduğuna inanıyorum. Kültür sanat eserinin değerlendirmesini biz yapmayalım, seyirci yapsın. Onun o üstün ferasetinin ben buna da yeteceğini düşünenlerdenim. Onun için, burada hem sayısal anlamda çoğalma hem de içerik anlamda zenginleşmenin bu zorlukları aşmada da en önemli katkı olacağına inanıyorum.

Son olarak birçok organizasyonda STK'lerle, özellikle DEGIAD'la dirsek temasındasınız. Sizin pencerenizden işadamları dernekleri hakkında yorumlarınızı almak istiyoruz. Bir de bu dönem DEGIAD'ın 25. yılı; DEGIAD ile ilgili düşüncelerinizi de öğrenebilirsek çok mutlu oluruz.

DEGIAD benim için çok önemli, buradaki dostlarımı DEGIAD sayesinde buldum. Bir bankanın kart tanıtımı için geldiğimde DEGIAD, DTO ve DSO ile ortak çalıştık. Orada dostlarla tanıştık. Ben Türkiye'nin öncü gücünün okumuş, aydın insanlar olduğunu ve bunun içerisinde de işadamları örgütlerinin özel bir yerinin olduğuna inanıyorum. Denizli, sadece güzellikleriyle ve yaşam zenginliğiyle bilinen bir yer olmaktan ziyade önemli bir ticaret ve sanayi kenti. Bu açıdan, hayatın her alanındaki iş adamlarının örgütlenmesinin kenti ve sanayiye güçlendirmek anlamında çok büyük katkıları olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda öncü olarak pek çok sosyal sorumluluk kampanyası, topluma faydalı olacak çalışmalar da dahil olmak üzere, bence DEGIAD örnek bir işadamları kurumu. Örneğin, burada gerçekleştireceğimiz kültür etkinliğinde sevgili başkanımın da katkısı var. Onun sayesinde daha çok kişiye ulaşıyorsam, doğru bir şeye katkı sağlama anlamında bana verdiği destek için teşekkür ediyorum. Bu bence belli kentlerde güçlü olan sanayi ve ticaret yapısı ve onun örgütünün aynı zamanda bir kentin kültürüne, kentin aydınlanmasına katkı sağlayabileceğinin de işareti. Yirmi beş sene de az bir süre değil, bir kurumun kökleşmesi, bir gelenek haline dönüşmesinde çok önemli. Hayatın gençleştiği bir ülkede ticaretin ve sanayinin de gençleşmesi için genç iş adamlarının örgütlenmesini çok önemli buluyorum.



FLAMİNGO
Park



HUZUR YUVANIZDA, HAYAT FLAMİNGO PARK'TA!

Servergazi'nin yemyeşil doğasında ayrıcalıklı bir yaşam sizleri bekliyor...



Mehmetçik Mah. Çamlık Blv. No: 17/2 Denizli
0258 211 97 00



"Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" listesinde yer alan başta DEĞİAD üyesi olmak üzere tüm Denizlili şirketlerimizi tebrik ederiz.

Er-Bakır
Aydem Elektrik Perakende Satış
Abalıoğlu Yem Soya
Kocaer Haddecilik
Sadık Grubu
Aynes Gıda
Başak Metal Ticaret ve Sanayi
Bereket Enerji
Aydem Elektrik Dağıtım
Menderes Tekstil
Seval Kablo
Kardemir Haddecilik
Seval İhracat İthalat ve Pazarlama
Halil Pekdemir Çiftliği
Pamukkale Kablo
Eymes A.Ş.
Atom Kablo
Elsan A.Ş.
Gamateks Tekstil Sanayi
Kaynak İplik Sanayi
Ozanteks Tekstil Sanayi
Küçüker Tekstil Sanayi
Akça Hazır Beton Sanayi
Kocaer Tekstil Sanayi
Uğurlular Tekstil Sanayi
Başarı Tekstil Sanayi
Eke Tekstil Konfeksiyon Sanayi
CMK Kablo Elektrik Sanayi
Üçyıldız Tekstil
Çarkıt Kablo
Başaranlar A.Ş.
Erikoğlu Emaye
Gökhan Tekstil



T O G E T H E R , F O R E V E R

FORCE&
BROTHERS

www.forcebrothers.com



Fortune tarafından açıklanan Türkiye'nin en büyük 500 firmasının yer aldığı 'Fortune 500' listesinde yer alan tüm Denizlili firmalarımızı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz.

Erbakır

Abaloğlu Yem

ADM Aydem

Bereket Enerji

Seval Kablo

Sadık Otomotiv

Kardemir Haddecilik

Pamukkale Kablo



Lezzetle, dostlukla
10 seneyi geride bıraktık.

Beraber güldük,
yeri geldi en hararetle dertleşmelere
mekân olduk.

Her gün sizin için
özenle hazırladığımız soframızı
10 senedir şerefleştirdiğiniz için;

Teşekkür ederiz...

GARSON ŞÜKRÜ

TÜRKİYE’NİN

BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU

2016

İSO’nun açıkladığı ‘Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’ listesinde yer alan Denizlili firmalarımızı kutluyor, başarılarının devamını diliyoruz.

Ozanteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Modern Beton San. ve Tic. A.Ş.

Küçüker Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Kaynak İplik San. ve Tic. A.Ş.

Ebion Kablo San. Tic. A.Ş.

CMK Kablo Elektrik Sanayi İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.

Uğurlular Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Shamrock Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Çarkıt Kablo San. ve Tic. A.Ş.

Erikoğlu Emaye Bakır Tel Sanayi A.Ş.

Gökhan Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

grafio®

Grafik Fikir Ajansı & Ofset



www.grafia.com.tr



GRAFİK TASARIM
YARATICI FİKİRLER



OFSET BASKI
MATBAA HİZMETLERİ



DİJİTAL BASKI
HIZLI ÜRETİM



DEĞİAD HATIRA ORMANI

Merhum başkanlarımız Mehmet Güneş Özsoy ve Sadık Emre Çaputçu'nun anısını yaşatmak, yetişen nesillere yaşanılacak bir Denizli coğrafyası bırakmak ve DEĞİAD markasını ölümsüzleştirmek için 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde DOĞEV-DEĞİAD Mehmet Güneş Özsoy-Sadık Emre Çaputçu hatıra ormanının açılışını ailelerimizle birlikte gerçekleştirdik.

Üyelerimizin yoğun katılımıyla gerçekleşen bu etkinlikte çocuk, genç ve büyüklerimizle birlikte fidan dikimini gerçekleştirdik. Açılış kurdelesini hep beraber kestiğimiz hatıra ormanımız, bizler için hem duygu yüklü hem de gelecek nesillere bıraktığımız en değerli hediyelerden biri olarak akıllarımıza yerini kazandı...





HERAKLES

Thermal Hotel

Karahayıt/Pamukkale/DENİZLİ

ŞİFALI SULARDA TATİL KEYFİ



HERAKLES TERMAL OTEL - Altur Altuntaş Turizm Tic. ve San. A.Ş.
Karahayıt Mahallesi 118 Sokak No:12 Pamukkale - Denizli/TÜRKİYE
Tel: + 90 258 271 44 25-26-27 Fax: +90 258 271 42 54
E-posta: herakles@heraklestermal.com.tr

www.heraklestermal.com.tr



KAPLICA TALASSO ve
KÜR MERKEZLERİ DERNEĞİ



ISO 9001
International Standards
Certifications
Pty. Ltd.

facebook/heraklestermal



KEY

P R O J E C T

Sektörün deneyimli firmaları İltema, Şenel Mimarlık ve Ulus İnşaat'ın ortak girişimi olan Key Project; en iyi proje, en yüksek inşaat kalitesi, en iyi malzeme ve en iyi hizmet hedefi ile projeler üretmek için bir araya geldi.



ŞENEL
mimarlık

İLTEMA

ulus
inşaat

Geçtiğimiz Kış Sezonunun En Gözde 7 Şehri

Bu 7 Avrupa şehrinin hangi özellikleriyle kış turizmi sevenlerin ilgisini çektiğini öğrenmek ister misiniz? Kışa daha çok var demeden sizler için hazırladığımız şehir incelemelerini dikkate alarak mükemmel bir kış tatili planlayabilirsiniz.

Bruges (Belçika)

Ünlü ressamların resimlerinde işlediği bir tablo gibidir Bruges. Ortasından geçen kanal ve kanalın etrafında tarihi dokularını kaybetmemiş gerçek ötesi güzellikte evler... Üstelik kış aylarında kar beyazı ile bütünleşen bu evler görsel anlamda unutulmaz bir hatıra olarak akıllarda kalacaktır. Fiyat olarak biraz pahalı bir şehir olsa da verdiğiniz her kuruş için değebilecek nadide Avrupa şehirlerinden birisi olduğunu gönül rahatlığı ile söyleyebiliriz. Eğer yalnızca birkaç günlüğüne, özellikle de yeni yıla girmek için sakin ve huzur dolu bir Avrupa tatili arıyorsanız, Bruges öncelikleriniz arasında yer alabilir.

Hallstatt (Avusturya)

Dağların arasında, yamaçların üzerine kurulu bir köy ve tam önünde mükemmel bir göl manzarası... Burada yaşadığınız monotonlaşmış ve oldukça hızlı akan şehir hayatını ardından bırakarak şirinlerin köyünü andıran bu yerde, dağların yamaçlarından göl manzarasını izlemenin nasıl büyük ve unutulmaz bir keyif olabileceğini bir hayal edin. Üstelik bu köy görsel olarak sunduğu o huzur dolu yaşamı, birçok özel etkinliklerle pekiştirmektedir. Balık tutmak ve doğada mükemmel bir yürüyüş yapmak bu etkinliklerin en önemlileri arasında yer alır. Kış tatilinizde rehabilite olmak istiyorsanız ve aradığınız şey yalnızca huzur ise, pas geçilmemesi gereken bir yer Hallstatt.



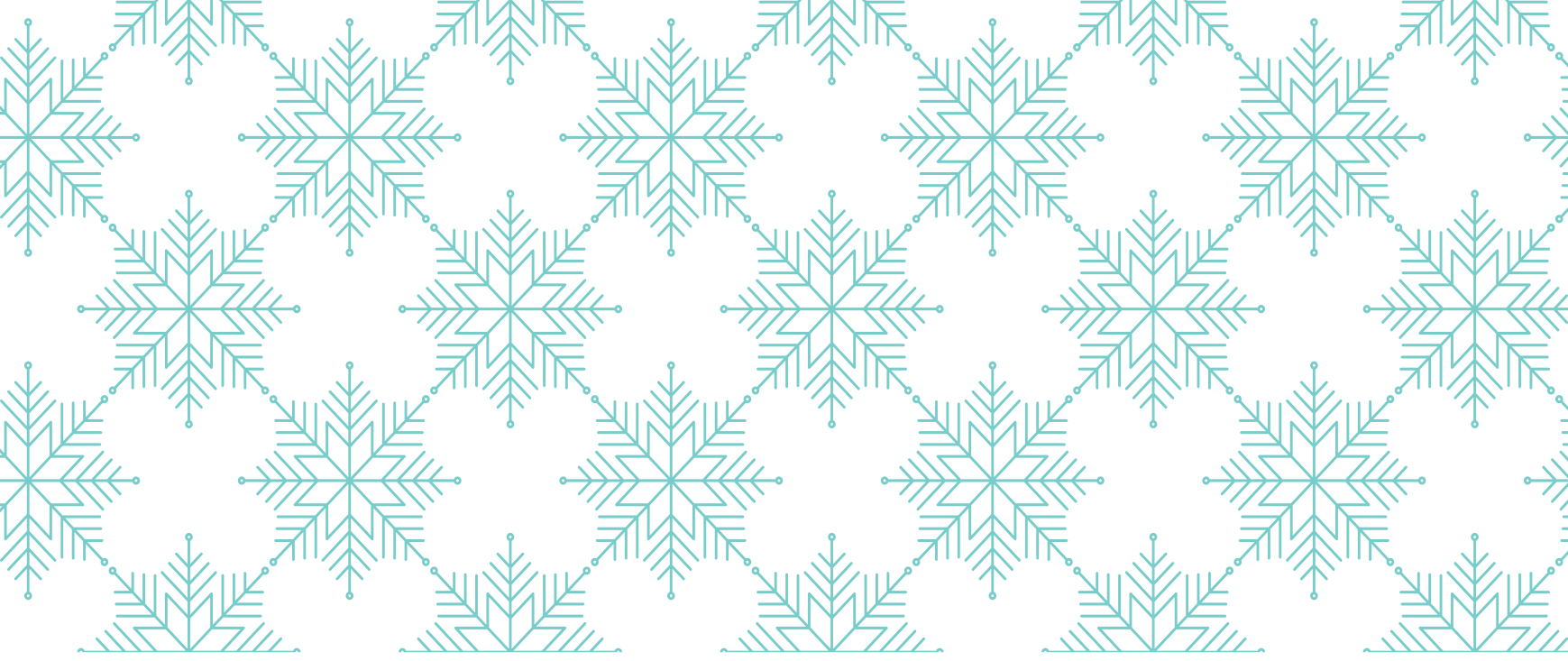
Prag (Çek Cumhuriyeti)

Gotik mimarinin en iyi şekilde yansıtıldığı ve şehre adım attığınız andan itibaren, kendinizi bir film setinde hissetmenizi sağlayacak bambaşka bir diyar. Boşuna Golden City (Altın Şehir) dememişler adına. Gün batımında altın gibi parlayan ve Charles köprüsünden sizi selamlayan Vltava Nehri, bu ismin hakkını veriyor. Gezilecek, görülecek öyle çok yer var ki Prag'da; bu şehirde bir kış tatili planlayacaksanız en az 4 gününüzü ayırmanızı öneririz. Kendinizi yoğun şehir hayatından, metropol mantığından ve diğer her şeyden soyutlamak; sadece karın, soğuğun, gezilecek muhteşem yerlerin, meydanların ve en önemlisi huzurun tadını çıkarmak için en doğru adreslerden birisi olacaktır Prag.

Tallinn (Estonya)

Lüks yaşamdan ve bol harcamalı tatil anlayışından uzak, tarihi evlerin arasında geçecek bir kış tatili vaat eder size. Her yanından farklı surlar, kaleler ile çevrili şehir yapısı; tarihi bir maceranın içerisindeymişsiniz hissi verir. Üstelik fiyat olarak da diğer seçeneklere oranla daha uygun bir kış tatili yapmanıza olanak sağlayan şehirlerden birisidir Tallinn.





Kopenhag (Danimarka)

Kış tatilinizi biraz daha yoğun geçirmek, bir yandan huzurlu, sakin ve refah dolu sokakların, kafelerin tadını çıkarırken; diğer yandan da gönlünüzce festivalleri, gezilecek yerleri, eğlenceyi planınıza dâhil etmek istiyorsanız Kopenhag doğru seçim olacaktır. Tarihsel dokuyu, modern yaşamla birleştiren ve kültürel bir cennet sunan, kış aylarında da ayrı bir görüntüsü olan özel bir şehirdir.



Amsterdam (Hollanda)

"Hem doya doya yürüyüş yapacağım hem de şehir hayatından uzak bir kış tatili geçireceğim... Ama istediğim zaman, şehrin o yoğun, hareketli yüzünü de görebileceğim." diyorsanız, kış aylarının değişmez Avrupa şehrini, Amsterdam'ı ziyaret etmelisiniz. Her şeyin sınırsız olduğu, özgürce bir tatil yapabileceğiniz; bunu yaparken de kimi zaman tarihi bir deneyim, kimi zaman büyük bir parti gibi çok farklı aktiviteleri bir arada yaşayabileceğiniz yeni nesil bir kış tatili sunar sizlere Amsterdam.



Stockholm (İsveç)

Modern bir kayak pistinde eğlendikten sonra, sokaklardaki o eşsiz tarihi dokunun arasında huzurlu bir yürüyüş yapabilirsiniz. En önemlisi de bölgede motorlu araçlara karşı alınan önlemler, tatiliniz süresince size mükemmel bir hava soluma olanağı sunacaktır.





HÜSEYİN MEMİŞOĞLU ZİYARETİ

DEĞİAD Yönetim Kurulu, DTO Meclis Başkanı Hüseyin MEMİŞOĞLU'nu makamında ziyaret ederek, kendisine yeni görevinde başarılar diledi.





VALİ AHMET ALTIPARMAK ZİYARETİ

Denizli Genç İşadamları Derneği Başkanı Melek Sözkese ve Yönetim Kurulu üyeleri Vali Dr. Ahmet Altıparmak'ı ziyaret ederek, görevinin hayırlı olmasını temenni etti. Valilik makam odasında gerçekleşen ziyarete DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Melek Sözkese, Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Ahmet Özer Başoğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Orçun Alptekin, Genel Sekreter Esra Kasapoğlu Ünlü, Sayman Levent Altuntaş, Yönetim Kurulu Üyeleri Erman Erikoğlu, Murat Tekeli, Emre Terzioğlu, Süleyman Şahan, Serkan Başbuğ katıldı. DEĞİAD'ın gerçekleştirdiği ve gerçekleştirmeyi planladığı etkinlikler hakkında Vali Altıparmak'a bilgiler veren Başkan Melek Sözkese görevinin hayırlı olmasını diledi ve önemli işler başaracağına inandığını söyledi.

**DEĞİAD Yönetim Kurulu,
Aslı Tekstil bünyesinde kurulan Türkiye'nin 9'uncu,
Denizli'nin ilk Tasarım Merkezi'ni ziyaret etti.**





DEĞİAD & TED DENİZLİ KOLEJİ BASKETBOL TURNUVASI

DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi Sinan Soylu, DEĞİAD ve TED Denizli Koleji iş birliği ile gerçekleşecek olan basketbol turnuvası hakkında merak edilen soruları yanıtladı.

DEĞİAD'ın bu basketbol turnuvası ile amaçladığı hedefler nedir?

Turnuvanın birinci hedefi DEĞİAD'ın üyelerinin, aynı zamanda TED Denizli Koleji'nin velilerinin sportif bir aktivite sayesinde birbirini tanıması ve spor yapması.

Turnuvaya kimler katılıyor?

Turnuvaya sadece DEĞİAD'ın üyeleri ve TED Denizli Koleji'nin velileri katılıyor. Bu sene ikincisi yapılıyor biliyorsunuz zaten.

Turnuvanın ne gibi faydaları olacağını düşünüyorsunuz?

Turnuvaya katılan kişiler ilk başta söylediğim gibi birbirini tanıyacak, spor yapacak, iş hayatının stresinden uzaklaşıp farklı bir aktivitede boy gösterecek.

DEĞİAD buna benzer başka etkinliklerde rol oynayacak mı?

Tabii, şehirde bir farkındalık yaratmak açısından sporun güzelliğini, dostluğu pekiştirmesini, fair-play ruhuna bir katkı sağlayacağını düşünüyorum.

Turnuva kazananlarına herhangi bir ödül var mı?

Bir ödül olacak, bir kupa törenimiz olacak finalde. Turnuva süresince tanınmış sporcuları misafir etmeyi düşünüyoruz. Arada sosyal sorumluluk projelerini entegre etmeyi düşünüyoruz. Şimdilik bunlar.



Yönetim Kurulu Üyesi Çağlar Kolbaşı da turnuva hakkındaki sorularımızı yanıtladı ve görüşlerini belirtti.

DEĞİAD'ın bu basketbol turnuvası ile amaçladığı hedefler nedir?

Basketbol turnuvasında hedeflenen amacımız, dernek üyelerimizin bir araya gelip kaynaşması, birleşmesi ve bunu bir sportif faaliyetle yapması. Basketbol da bu konuda herkesin kolaylıkla yapabildiği ve takım oyunu olarak da çok eğlenceli bir oyun olduğu için basketbolu seçtik.

Turnuvaya kimler katılıyor?

Turnuvaya sadece DEĞİAD üyeleri ve TED Denizli Koleji velileri ayrıca kardeş derneklerimiz olan DİMSİAD ve DESİAD katılabiliyor. Bu derneklerin oluşturacağı bir takım katılacak sadece.

Turnuvanın ne gibi faydaları olacağını düşünüyorsunuz?

Turnuvanın en büyük faydalarından bir tanesi; üyelerimize spor yapma olanağı sağlayacak aynı zamanda farklı kişilerle yapacağı maçlar sayesinde bu insanlarla tanışma ve kaynaşma olanağı sağlayacak.

DEĞİAD buna benzer başka etkinliklerde rol oynayacak mı?

Turnuva süresince benzer spor faaliyetlerini de organizasyona dâhil etmek istiyoruz. Mesela masa tenisi ve voleybol turnuvası gibi daha kısa süreli fakat farklı kişilerin de katılabileceği bir turnuva entegre etmeyi düşünüyoruz. Turnuvanın final günü smaç yarışması, üçlük yarışması, yetenek yarışması gibi bireysel faaliyetlerin de yer alacağı yarışmalar yapılacak.





la corda
ev

Tasarımdan hayata...

Denizli'nin mobilya üreticisi **Kordon Mobilya** 'la corda ev' markasıyla
evinizin en favori mekanlarında!

www.kordonmobilya.com
www.lacorda.com.tr

 **KORDON**
"Tasarımdan hayata"

0258 268 33 03
Eskihisar Mah. 8025 Sk.
No:7 **DENİZLİ**

Oktaay Mersin ile Sadık Grubu'nun Başarısı ve Ford Company Ödülü ile İlgili Konuştuk



Dededen babaya Sarayköy'de iki kuşaktır yürütülen ticarethaneyi 1981 yılında Sarayköy'den Denizli'ye taşıyan Oktaay Mersin ve kardeşleri, günümüze geldiğimizdeyse bünyesinde 5 şirket ve tarım işletmeciliğini de bulunduran, itibar ve kaliteyi ilke edinmiş Sadık Grubu'nu meydana getirdiler. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yöneten Oktaay Mersin ile Sadık Grubu'nun başarısının sırrını ve sektörün detaylarını konuştuk.

Sadık Grubu olarak Capital ve Fortune Türkiye gibi önemli otoritelerin hazırladığı listelerde Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasındasınız. Kurumsallaşma ve büyüme sırrınızdan bahseder misiniz?

Capital Türkiye menşei bir dergi, Türkiye'nin tanınmış ve referans alınan bir dergisi, Fortune ise yine Türkiye ile beraber dünya çapında referans alınan Amerika menşei bir dergi. Amerika'da yaptığı araştırmalar gibi Türkiye'de de araştırmalar yapıyor. Capital ve Fortune araştırmalarında sadece tek şirketimiz 352. oldu. Sadık Grubu'nda 5 şirket 1 de tarım işletmesi var. Bu 5 şirketimizle Anadolu'da İstanbul hariç ilk 50'nin içerisindeyiz. Bu tabii bir başarı öyküsü, Denizli'den birkaç tane şirket var bu anlamda sıralamalara giren. Bunun için kurumsallaşmak önemli. Bizim sektörümüz kurumsallaşmanın tarifini şöyle yapıyor; ben hiçbir şeye karışmıyorum, artık her şeyi makineler bilir, profesyoneller bilir. Ben kurumsallaşmayı böyle tanımlıyorum. Bizde şu tür bir kurumsallaşma var. Yetkili organlarımız, muhasebemiz, finans departmanımız, sigorta bölümümüz, idari işler vs. anlamında müdürlerimiz var ve onların altında da birçok arkadaşımız görev alıyor. Bu arkadaşlarımız da her konuda tam yetkili ama, bizde öyle bir kurul var ki, bu kurulda bir takım spesifik konular bizim yönetimimizde değerlendiriliyor ve denetleniyor. Bizler her gün akşam saat 9'dan 10'dan önce iş yerimizden çıkamıyoruz. Neden çıkamıyoruz? İşte bizim anladığımız kurumsallaşma anlamında çıkamıyoruz. Her iş, mutlaka kontrol, denetim ve istişareden geçiyor. Yetkili organlarımızla bire bir iletişim halindeyiz. 'Dokunmak' diyorum ben bunun adına. Yetkili müdürlerimiz bize her an ulaşabilir vaziyette. Kurumsallaşmamızın başarısının buradan geldiğini düşünüyoruz. Evet, biz 70 yıllık bir firmayız. Bu sene, 2017'de 70. yılımızı kutluyoruz, birtakım etkinlikler de yapacağız. 6 aylık ve yıllık değerlendirme toplantılarımız var. Bir önceki seneyi ve bir de gelecek seneyi değerlendiriyoruz. Toplantılarımızda sektörde duayen olmuş, başarılı olmuş; iş sahipleri, yönetim kurulu üyesi, yönetim kurulu başkanı, genel müdür arkadaşlar konuşmacımız oluyor. Konuşmacımızla karşılıklı oturuyoruz, soruyoruz, dinliyoruz. Bunu son 15 yıldır yapıyoruz. Bu sözü şunun için söyledim, bu seneki değerlendirme toplantımıza Pegasus'un CEO'su Mehmet Naneli gelecek. Mehmet Naneli'nin bize uyan tarafı ise Pegasus'un hizmet sektöründe oluşu, biz de hizmet sektöründeyiz. Müşteri memnuniyeti, iş takibi, başarı, çok çalışıp çok kazanmak ve çok satmak bunlar hakkında bilgilendirmek için çalışanlarımızla buluşturuyoruz. Yani başarı çok çalışmaktan geliyor.

Hep bir sözünüz vardı sizin 'Takip, takip, takip!', iş takibi ile ilgili nasıl bir tavsiye vermek istersiniz?

Benim üzerinde durduğum meşhur sözlerim vardır. Ve bunu hep söylerim 'Takip, takip, takip.', 'Not, not, not.', 'Çalışmak, çalışmak, çalışmak.', 'Başarı, başarı, başarı.' Bunlar aslında bir bütün. Benim bir tane daha meşhur bir sözüm var arada sırada açıklarım onu 'Önce işim, sonra eşim.' Ben bunu eşime evliliğimizin ilk haftasında söyledim. Eşim biraz şok yaşadı söylediğim zaman ama sonra ona izah ettim, biraz sonra size de izah edeceğim gibi. Biz küçük yaşta evlendik. Eşim 20 yaşına girmişti, ben 23. Benden öyle bir söz beklemiyordu. Şimdi düşünün gençsiniz evleneceksiniz, kız istemeye gideceksiniz. Kızın babası gittiğiniz zaman önce size 'Ne iş yapıyorsun oğlum?' diye soracak. İşin var mı bile diye sormayacak. Sen onun karşısında işim yok dediğin zaman ne olur; herhâlde hemen evden kovarlar dolayısıyla evlenirken iş lazım. Evlendiniz hayat devam ediyor 3 ay, 3 sene, 5 sene, 13 sene, 30 sene. Sonra Allah muhafaza işinizi kaybettiğiniz zaman evlilikler de sonlanıyor. Tabii ben eşimi bunların dışında tutuyorum. Zaten işsizlik sinir harbi dolayısıyla ben bunu gençlere, çalışanlarıma, herkese söylüyorum: 'Önce işim sonra eşim.' Takibe geldiğimiz zaman; başarı kesinlikle ben ofiste bilgisayarın başında oturdum, artık bütün işleri idare ediyorum, evraklar, raporlar geliyor bakıyorum, işimi yapıyorum demek değil. Yok öyle bir şey! Bir kere evet güzel, raporlara bakacaksınız; bilgisayar, bilgi işlem çok önemli ama ben her zaman takip bilhassa sahada olur diye söylüyorum. Olay mahallinde, çalışanlarınızla, işi kimlerle yönetiyorsanız iletişim halinde olacaksınız. Bir de verdiğiniz işi veya o günkü işinizi mutlaka takip edeceksiniz. Takip edilmeyen hiçbir şey başarıya ulaşmaz. Bununla beraber söylediğim bir sözüm daha var benim. 'Talimat vermek işin bitmiş anlamı taşıyor.' Bu çok önemli altını çizmek lazım bunun kesinlikle. Ben patronum veya ben müdürüm talimat verebilirim 'Ali şu şu şu şöyle olacak!' Talimat verdim bu iş bitti yok. Ben talimat verdiğim birçok şeyi not alırım. Hatta bazen abartarak söylerim. Çaycıya, çöpçüye, hizmetliye verdiğim talimatı; genel müdürüme, satış müdürüme, muhasebe müdürüme verdiğim talimatlardan ayırmam. Onun yapıp yapılmadığını kontrol ederim. Napolyon ne demiş: 'Para, para, para' bence yanlış söylemiş 'Takip, takip, takip'

Sosyal sorumluluk alanında çok aktif bir yapınız var ve bu yönünüzle Ford Company tarafından dünya çapında düzenlenen yarışmada ödül aldınız, bu ödülден bahsedermisiniz?

25 Ocak tarihinde ABD’de New Orleans’ta bu ödülü alacağız. Türkiye’de de 80 tane Ford bayisi var. 80 tane Ford bayisinin içinde yarışmaya girdik ve 1. olduk. Dünya Ford’a Türkiye adına gittik ve dünyanın yaklaşık 80 ülkesinden gelen 1.ler yarıştı. Sadık Grubu olarak 1. olduk yani Türkiye 1. oldu. Peki, nedir bu ödül? Biliyorsunuz ticari işlerde ticari yarışmalar olur, karşıdan baktığınızda öyle bir yarışma zannediliyor ama öyle bir yarışma değil. Ford’un düzenlediği öyle yarışmalar da oluyor; satış, servis, yedek parça, müşteri memnuniyeti gibi. Çok şükür o yarışmalarda da çok güzel ödüller alıyoruz. Mesela Ford’un Başkanlık, Renault’un Global Renault ödülü var. Buralarda hep 1.lıklar kazanıyoruz. Bu sene hem Ford’da hem Renault’ta bu ödülü alacağız. Ama bu bahsettiğimiz ödül ticari olayın tamamen dışında. Tabii ki Ford’la maddi ve manevi ilişkiler, kaliteli bir bayi olmak 1. planda. Esas önemli olan bayinin sosyal ilişkileri, insan ilişkileri, yardımseverlik ilişkileri. 4 tane yaptırdığımız okul; Hacı İrfan Mersin Ortaokulu, Hacı Nadire Mersin İlkokulu, Oktay Mersin Özel Eğitim Okulu, Turgay Mersin Ortaokulu, ayrıca Pamukkale Üniversitesi ile Sarayköy’de bir protokol imzalayacağız yine eğitim anlamında. Bunların dışında da birtakım okullarda farklı kütüphaneler, o okulun eğitimiyle, öğrencilerin desteklenmesiyle alakalı eğitim destek yardımları yapıyoruz. PAÜ ile iş birliği içerisindeyiz. İşletme kulübünün maddi manevi sponsorlarıyız. Her yıl yapılan İşletme Kulübü’ndeki konferanslara konuşmacı olarak katılıyoruz. Ülkenin önemli işadamlarını, yönetim kurulu başkanlarını, önemli CEO’larını bu konuşmalarda öğrencilerle buluşturuyoruz. Yine yardımlardan; Türkiye dışında da var; mesela Tanzanya’da bir su kuyusu açtık. Sadık Grubu olarak orman yaptırıyoruz. Kısaca sosyal ilişkiler bu tür yarışmalarda çok önemli. Yani biz çalışırız başka işe güce bakmayız tarzında insanlar değiliz. Zaten öyle insanların da doğru insan olduğuna inanmıyoruz.

Türkiye en yüksek taşıt vergisi uygulamasına sahip ülkelerden, aynı şekilde akaryakıt fiyatları da çok yüksek. Uygulanan vergi politikaları hakkında ne düşünüyorsunuz ve size bu durumun etkileri nelerdir?

Türkiye’de en yüksek vergi alınan 2 sektörün ikisini de biz yapıyoruz. Akaryakıt sektörünün neredeyse %80’i vergi, otomobilde %100’ün üzerinde vergiler var. %150-200’e yakın vergiler var. Hatta öyle bir ÖTV yasası var ki; Türkiye’de eşi benzeri olmamış, Türkiye’de de bundan önce olmamış vergiden vergi alma, verginin vergisi. ÖTV’nin vergisi var biliyor musunuz? ÖTV bir vergidir, Özel Tüketim Vergisi. ÖTV’den KDV alınıyor. Yani hem arabanın hem ÖTV’nin KDV’si alınıyor. Bu tabii devletin aldığı en kolay vergi çeşidi, çünkü akaryakıtı herkes kullanıyor; kaçak akaryakıt vs. var ama bu konuda devletimiz, son 10 yılda yaptığı baskılarla kaçak akaryakıtı büyük ölçüde azalttı. Bitirmedi, bitmesi biraz zor gibi. Otomobil plaka alınmadan önce vergisi yatmak zorunda dolayısıyla kaçak olma ihtimali sıfır, akaryakıt gibi de değil. Başka vergileri devlet istediği zaman istediği gibi doğru alamıyor. Bu ikisini gayet doğru alıyor dolayısıyla bu ikisinin üzerine vergi bindirdikçe bindiriyor. Vergide otomotiv ve akaryakıtta açık ara bir dünya lideriyiz. Doğru mu eğer onu soracak olursanız bu işin doğrusu bu değil, çözümü bu değil.

Dünyada eşi benzeri olmayan şey niye bizde olsun. Bence disiplin vergiye doğru bir şekilde uygulanırsa otomotiv alımı daha da artabilir. Dolayısı ile bunu bir an önce normal dünya standartlarına yakın vaziyete getirmek lazım.

Döviz kurlarındaki artış otomotiv ve akaryakıt sektörlerine nasıl yansıdı?

Türkiye’nin içinde bulunduğu konjonktür ile alakalı, iç siyaset, dış siyaset, savaş, terör vs. dalgalanmalar oluyor. Dünya ile de etkileniyoruz ama içeride etkilenmek daha bir fazla. Allah bir an önce Türkiye’yi bu terör belasından kurtarır inşallah. Fakat Türkiye dirayetli bir ülke, doğru bir ülke. 15 Temmuz belasından nasıl biz insanlarımızla kurtulduysak yine bu işten de kurtuluruz diye düşünüyorum. Dövizin artması tabii ki güncel hayatı ciddi bir şekilde etkiliyor. Ticareti bir anda durduruyor. Dövizin nereye gelip gelmeyeceği belli olmadığı için insanlar ileriye göremiyor, yatırım yapamıyor, verimli halde gitmediği için birtakım sıkıntılar çıkıyor. Bu işin yatırım yapma yönü. Bir de dövizle borçlananlar var, gerek şahsi borçlanmalar gerekse şirketler olabilir. Bu konuda ciddi anlamda sıkıntılar olduğunu biliyoruz.



Türkiye'nin elektrikli araçlara karşı yaklaşımı nasıl? İlgi gitgide yükselen bir grafik çiziyor mu? Özellikle Renault elektrikli araç konusunda aktif yatırımlar yapan bir firma.

Elektrikli arabalar önemli tabii. Dünya çapında hareketlenme var. Biz Türkiye'de bunu dünya ortalamasına göre ileriye götüremedik. Türkiye'de ilk Renault Fluence yerli elektrikli aracı çıktı. Bir miktar satıldı. Yani çok başarılı olduğu söylenemez ama yerli olarak piyasalarda kullanıldı, kullanılıyor. Şimdi de yine Renault'un elektrikli arabası Zoe çıktı. O aracın benzinlisi ya da dizeli yok sadece elektrikli. Bunların çoğalmasa için devletimizin desteği lazım. ÖTV'sinin düşük olması, istasyonların her yerde olabilmesi, bundan önce esas önemli olan da teknolojinin ilerlemesi gerekli. Gerçi ilk çıktığı günden beri bakarsanız hızla ilerliyor. Nedir bu teknolojinin ilerleme süreci, pil dolum süreci 8-10 saattir şimdi 5-6 saate düştü. Yine yüksek çünkü benzini gidip alabiliyorsunuz ama 5 saat bir şeyi şarj etmek çok hoş değil. Tabii ki bunların teknolojisi de ilerleyecek. Şarj süresinin azalması, artı km menzili yani dolu bir şarjla önce 150 km gidiyordu şimdi 250-300 km gidiyor araçlar. Bunun daha da ileri gitmesi, bir dolu şarjla 500-600-1000 km gidebilecek pozisyona geldikten sonra satışlar çoğalacaktır. Burada da devletin desteği ile birlikte yürüyecektir. Bence bu işin yürümesinde fayda var.

2017'de içinde bulunduğunuz sektörleri neler bekliyor?

Farklı yatırımlara yönelmeyi düşünüyor musunuz?

2016'ya başlarken de içinde bulunduğumuz sıkıntılardan dolayı kötü geçebilir diyorduk ama bu sıkıntılar bir miktar azaldığı zaman veya kontrol altına alındığında Türkiye uçar. Keza bizim 2 ana sektörümüzde de 2016 yılı kötü geçmedi. Cumhuriyet tarihinin yine rekoru kırıldı. Düşünün yani Cumhuriyet tarihinin otomotiv sektör rekoru böyle bir konjonktürde kırıldı. 1 milyonun üzerinde satış yaptı otomotiv sektörü. Geçen yıl da 1 milyonun üzerinde satış yapmıştı ama bu yıl %3 civarında geçen seneyi geçtik. Karlılıklarda, rekabette had safhada var. Satış adetleri yüksek, araçlar satılıyor ama karlılık biraz zayıf. 2017'ye bakarsanız otomotiv ve akaryakıt sektörlerimiz açısından yine çok kötü geçmeyeceği gözüküyor. İçinde bulunduğumuz pozisyonlar çok önemli hal almadığı sürece ama dediğim gibi ülkemiz, devlet büyükleri bunu kontrol altında tutacak, inşallah azalacak kurtulacağız bunlardan, işte o zaman Türkiye uçar. Bunun altını çizerek özellikle söylüyorum 'Türkiye uçar.' Bizim sektörlerimiz açısından yeni bir rekor kırılmaz belki ama %5-10-15, 15 bile zor daralma yaşanabilir ama çok kötü bir sene geçirileceğini düşünmüyorum ben.

DEĞİAD 5. Dönem Başkanı olarak, 25. yılını kutlayan DEĞİAD'ın geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben sivil toplum örgütlerinde çalışmanın önemli olduğuna ve görev alınması gerektiğine inanıyorum. Ben 2000-2002 senesinde DEĞİAD 5. Dönem Başkanlığı yaptım. Bu dönemde TÜGİK Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu'nda başkanvekilliği de yaptım. 2008-2010'da da Yüksek İstişare Konseyi Başkanlığı görevinde bulundum. DEĞİAD, bir okul bence. Yani Denizli'deki dernekler içerisinde gerçekten güzel bir yeri olan bürokraside, halkın içinde, insanlar içinde, işadamları içinde ivmesini hiçbir zaman kaybetmeyen bir yapıda. Bu dönemde de Melek Başkanım nezdinde yönetim kurulu çok



güzel işler yapmaktadır. Kendilerini tebrik ediyorum. 25. yıla bu yönetimle girildi. Benim dönemimde de 10. yıl kutlanmıştı. Çok güzel şeyler yaptık o dönemde de. Keza yine Denizli'ye, Denizli iş çevresine DEĞİAD damgasını vuruyor. Ben işadamlarının bilhassa gençlerin yer almasını temenni ediyorum.

Son olarak eklemek istediğiniz düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Ben ülkemizi seviyorum. Bu çok önemli. Herkesin, her Türk insanının, daha doğrusu Türkiye'de yaşayanların ülkesini sevmesi gerektiğine inanıyorum. Bu ülke, bu zorlukların hakkından mutlaka gelecektir. Özellikle altını çiziyorum. Bir de, söyleşinin içinde söyledim, işadamlarının başarılı olabilmeleri için işlerini çok sevmeleri gerekiyor bu çok önemli. Bazen derler işkolik misin kardeşim, iş bu kadar sevilir mi? Eğer işiniz varsa başında duracaksınız, işiniz varsa seveceksiniz. Çünkü bunun örnekleri çok görülüyor, işinizin başında durmadığınız zaman, işinizi sevmediğiniz zaman, işinizi kaybedebiliyorsunuz. Teşekkürler.



SALUTE TO DEALERS



LINCOLN

Tüm dünyadaki Ford bayileri arasında düzenlenen
sosyal sorumluluk projelerinin değerlendirildiği
Salute to Dealers programında

BÜYÜK ÖDÜLÜN SAHİBİ



    /sadikgrubu

www.sadik.com.tr

70
YIL



RENAULT



DACIA



FORD



BMC

AXA SİGORTA

AKSİGORTA

Allianz



TOTAL



SHELL

BP

AYGAZ

PG

bp

SADIK TOPSAN
AKARYAKIT

SADIK2

filo
kiralama

SADIK TARIM

"Girişimcilik, çok çalışma ve birikimle örülen uzun bir maraton..."

Big Chefs ve birçok markayı ülkemize kazandıran, Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinden Gamze Cizreli ile genç girişimcilere yol gösterecek nitelikte keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Büyük şeflerin lezzet öyküsü nasıl başladı?

1993'lerde henüz yeme-içme sektörünün faaliyet alanı olarak bile bilinmediği, konuşulmadığı bir dönemde Ankara'da bu sektöre girme cesaretini gösterdim. Bir başka deyişle akademisyen bir ailenin, hayallerinin ve tutkularının peşinden giden küçük kızyım. Yaptığım işi "iş" olarak görmüyorum. Beni her anlamda büyüten, geliştiren, güncel ve vizyoner tutan bir nevi AŞK diyebilirim. 1993-2006 yılları arasında Cafemiz, Quick China, Kuki, DKNY, Şaşaa gibi markaları ortaklarımla birlikte Ankara'ya kazandırdık. 2006'da diğer markaları geride bırakarak yoluma tek başıma devam etmeye karar verdim ve 2007'de yepyeni bir sayfa açtığım bu ikinci girişimcilik dönemimde, Big Chefs Cafe & Brasserie markası doğdu. İlk restoranı üç büyük şefle birlikte Ankara'da açtık. 2009'da Saruhan Tan ortaklığıyla İstanbul'a geldik ve Big Chefs çok hızlı bir büyüme dönemine girdi. Doğru zamanda doğru lokasyonlarda yer açarak bugüne geldik. Ben nasıl ve ne şekilde rahat olacaksam ya da kendi misafirlerimi evimde ağırlarken nelere özen göstereceksem onları hayal ederek son derece amatör bir ruhla yola çıktım. Hayallerime, yaptığım işe ve yol arkadaşlarıma hep inandım. Başarılı düzgün bir iş çıkaracağımıza inancım her zaman tamdı. Bugün de servisten mutfağa herkes Big Chefs :)))



Markalaşma sürecinizde, sizin yaklaşımlarınız ve yaptığınız çalışmalardan bize biraz söz eder misiniz?

İlk etapta bizi en çok öne çıkaran unsur kuşkusuz açık mutfağımız oldu. Misafirlerimiz gelsin, yemeklerinin piştiği ortamı görsün, hijyeni hissetsin, şefler ile konuşsun, isterse yediği yemeğin tarifini alabilsin istedik. Aynı şekilde tuğla duvarlar, kilimler, kütüphane, şömine, cevizlikler ve kırmızı sardunyalarımızla restoranlarımızda dileğimiz ev ortamını yarattık. Çayları taze çiçeklerle, akide şekerleriyle sunduk. Hatta arada bir şefler ellerinde sepet; misafirlere fırından çıkan sıcacık ekmek dağıttılar. Menüümüzde de ilk günden beri, klasik Sezar salatası, domates çorbası sarmalından çıktık. Doğu ile batıyı harmanladık; yenilikçi ancak damak tadımıza uygun bir menü yarattık. Bıcı bıcı tatlılarını, kuru patlıcan dolmalarını, hoşmerimleri, mozzerralla peynirli künefeleri kendimize özgü sunumlarla menümüze koyduk. Hatta menümüze yemeklerin tariflerinden ve hikayelerinden bilgiler ekledik ve keyifli çekimlerle bir yemek dergisi havasına getirdik! Gittiğimiz her yerden, tattığımız her lezzetten ilham alıyoruz. Bunun dışında şube açtığımız coğrafyalardaki şeflerimiz de menümüze büyük katkıda bulunuyorlar. İşte kriterlerimiz fark yaratan bu unsurlardı; başarımız bütün bu aşk, heyecan ve özen sayesinde sürüyor ve en önemlisi aynı heyecanı duyan ve aynı değerlerde buluşan bir ekiple yolumuza devam ediyoruz.

Big Chefs olarak Denizli'ye gelme kararını nasıl aldınız? Şube açacağınız lokasyon sizin için hangi kriterleri sağlamalı?

Denizli'deki iş ortaklarımız çok değerli, onlarla bu işte birlikte olmaktan çok memnunuz. Türkiye'deki 15 büyük kent merkezinden biri olan, bir bacağı Ege'de, bir bacağı Akdeniz'de yer alan güzel şehir Denizli'deki şube ile ilgili hem çok heyecanlı hem de bu ortaklık sayesinde gururluyuz. Yeni bir şube açarken dışarıda yeme-içme kültürünün olduğu illeri ön plana almayı tercih ediyoruz. Yeni Türk lezzetlerini Dünya'ya yaymaya çalışırken Denizli güzel bir nokta, değerli bir şehir... Bir sanayi, ihracat ve ticaret merkezi olan Denizli'nin doğru bir lokasyon olduğuna inancım tamdı ve sonunda buradayız. Yolumuza devam ediyoruz.

Peki, 'Büyük Şefler' gibi aşçılarıyla ünlü bir markanın kurucusu olarak sizin mutfakla aranınız nasıl?

Küçüklüğümden beri ben de güzel anlar bırakan, evimizdeki o kalabalık, kahkahaların yükseldiği keyifli sofralar ve insanların mutluluğu ile pekişen yeme içme dünyası ilgimi çekmiştir. Bu sektöre girdiğimden beri de kendimi geliştirebilecek her türlü kitabı okuyor, eğitimler alıyorum.

Türkiye'nin en önemli kadın girişimcilerinden biri olarak sizi cesaretlendiren neydi?

ODTÜ'de girişimcilik dersi verirken ilk dersimde şu cümleyi kurmuştum:

"Arkadaşlar aranızda her gün belli bir saatte işten çıkmayı ve her gece kafasını yastığa koyar koymaz uyumayı hayal edenler var mı?

.....

Öyle ise bu derse hiç başlamayın!

Özgünlük, farklılık, çeşitliliği bir arada yaşatabilmek ve özel

deneyimleri paylaşmak benim için her zaman en önemli değerler oldu. Tüm iş hayatımda bu değerleri yaşatan girişimlerde bulunmaya gayret ettim. Evet, güzel tesadüfler ve şans hep yanımdaydı... Buna ek olarak, bu şansı kullanabilme, fırsata dönüştürebilme konularında da özellikle sezgilerimi kullandım ve yolculuğumun ilk gününden beri bana eşlik eden çok iyi bir ekiple birlikte, güven duygusuyla hareket ettim. Genç girişimcilere bu anlamda vereceğim en büyük tavsiye, yaratıcılık ve öğrenme isteğini bırakmamaları, sezgilerine güvenmeleri, değerlerini okşayacak ve gerçekten sevecekleri bir işi yapmaları, iyi bir ekip oluşturmaları ve değişen dünyada fırsatları yakalayabilmek için sürekli gözlem yaparak bunu işlerine taşımaları... Coşkuyla, aşkla bir işi yaparsanız zaten para ardından geliyor!

Türkiye'de kadın girişimci olmanın zorluklarıyla ilgili neler düşünüyorsunuz?

İş dünyasında kadın olmanın zorlukları, hep tartıştığımız bir konu. Ben bir kadın girişimci olarak aslında kendi deneyimlerini çok paylaşma fırsatı buldum. Belki birtakım zorluklar sektörden sektöre fark ediyor olabilir ama aslında genel sorunlar hep aynı. En büyük sorunumuz bence kadın girişimcinin önündeki sermayeye erişim sorunu aynı sorunu ben de yaşadım. Kadınlarımızın üzerine gayrimenkul olmadığı için, teminat gösteremedikleri için banka kredilerinden faydalanamıyorlar. Çok iyi bir projeniz varsa da bunu hayata geçirecek paraya ulaşım da hakikaten büyük zorluk yaşıyorsunuz. Bir diğeri kadına toplumun getirdiği belli roller var, çocuk bakımı, ev işleri, yaşlı bakımı gibi. Bundan dolayı da toplumumuzda kadınları, ne yazık ki aileler, eşler, girişimci olmak için yüreklendirmiyorlar... Girişimcilik pek çok işi aynı anda yapmaya gerektiren zor bir süreç. Aslında öte yandan da kadına biçilen bu rollerin getirdiği birtakım avantajlar da oluyor. Kadınlar çocuk yaştan itibaren evinde kardeşine, ailenin yaşlılarına bakıyor ve ev işlerine daha çok yardım ediyor. Öyle olunca da aynı zamanda birçok işi yapabilme yeteneği geliyor. Bu da çok önemli bir avantaj. Ayrıca girişimci olmak hayal gücüne ihtiyaç duyuyor. Biz kadınlar hayal gücü olarak daha yükseğiz, daha yaratıcıyız. Duyusal zekamız daha yüksek, daha kolay iletişim kuruyoruz, daha çözüm odaklıyız. Bunlar da aslında kadının doğasında olan, girişimci olmasında avantajı olabilecek özellikleri...

Denizlili genç girişimcilere ya da girişimde bulunmayı düşünen gençlere neler önerirsiniz?

Girişimcilik çok çalışma ve birikimle örülen uzun bir maraton... Öncelikle hedeflerini belirlemeliler. Bu hedef doğrultusunda doğru gözlem yapmalı, disiplinli bir şekilde çalışmalılar. Kısaca benim hayatımda da oldukça önemli olan şu öğütleri verebilirim;

- HEVESLİ OLMA, GİRİŞİMCİ OL! Neyi yapabiliyorsan ya da yapabileceğini hayal ediyorsan oradan başla!
- ODAKLAN! Her şeyi yapmaya çalışarak bölünme, zamanı iyi kullan!
- İYİ BİR EKİP KUR! Değişen dünya koşullarında her konuda uzman olamazsın. İyi ekip kur, bilgi birikimi yüksek insanlarla yola çık!
- PARAYI İYİ YÖNET! Sermayeyi yönetmek büyük hatalardan kurtarır.
- YARATICI OL! Kendini ve var olanı tekrar etme, bundan sonra sadece bilenlerin değil, bilgiyi zevkle sunabilenlerin, yenilikçi ve yaratıcı olabilenlerin yükseldiği bir dönem olacak.

DEGIAD ÜYELERİ CUMHURİYET BAYRAMINI COŞKUyla KUTLADI!

DEGIAD Ailesi, 25 Ekim tarihinde Saki Restaurant'ta, geçmiş dönem başkanları ve üyelerinin yoğun katılımıyla, kendilerine konuk olan başta Sn. Vali Yardımcısı İsmail Soykan ve Sn. Rektör Yardımcısı Erdiñ Duru ve de basınımızın değerli temsilcileri ile birlikte, bayramı coşku içinde kutladılar.

Yönetim Kurulu Başkanı Melek Sözkeseñ'in Geçmiş Dönem Başkanı Bekir Urgancıoğlu'nun, vali yardımcısının kısa birer konuşmasıyla kutladığı bayramı, meşale gösterisi eşliğinde söylenen 10. Yıl Marşı izledi. Üyeler, birbiriyle sohbet ederek bayram kokteylini tamamladılar.



UFKUNUZDA YENİ BİR HAYAT



Şehrin yeni merkezi Albayrak'ta; Lata Sunset'in havuzu, spor salonu, otoparkı ile konforu yakalayacak, geniş ve ferah evlerinizde rahat bir yaşamın keyfini çıkaracaksınız.

Çözüm ortağımız



LATA YAPI

www.latayapi.com

Atalar Mah. 1346. Sk. No:35
Merkez / Denizli
0258 **263 44 57**





MAKRO PATENT



TESCİLLEYİN SİZİN OLSUN.

DENİZLİ - ANTALYA - İZMİR

www.makropatent.com.tr





ERTAN KAYITKEN İLE MODA ÜZERİNE

İlk önce herkesin bildiği Ertan Kayıtken'i değil de, sizden dinleseک kendinizi?

Dışardan çok marjinal, çok özgür ve belki de fantezi yaşamı olan bir kişi olarak gözükssem de; kendi özel yaşamımda kuralcı, prensipleriyle yaşayan kendini fazla şımartmayan bir insanım. Bu anlamda da işimi ön planda tuttuğum için meslek hayatım özel hayatımın % 75'ini kaplıyor. 36 yıldır yaz tatili yapmadığımı söyleyebilirim. Mesleğimdaki gayretim, çalışmalarımın sonucunda aldığım başarı ve ödüller benim hayatımdaki en büyük yaşama nedenim olmuştur. Ailem olmamasına rağmen meslek hayatımdaki çalışma arkadaşlarımı ailem olarak görürüm. 36 yıllık hayatımı onlarla geçirdiğim doğrudur, çok yenilikçi bir insan değilim, ketum bir insanım, felsefe olarak hiçbir zaman para beni yönetmez ben parayı yönetirim. Çok koyu bir hayvanseverim, takıntılı bir tavrım vardır. Yaşamımda bazı şeyleri oldurmadan hayatıma devam etmeyi hiçbir zaman sevmem, her zaman kafama koyduğum şeyi sonucunu yerine getirmek için yaşarım, her zaman bu dünyaya neden geldim, niçin yaşıyorum diye sorgularım çok amaçsız yaşamayı sevmedim.



Bu mesleğe nasıl başladınız? Sizde olan yeteneği nasıl fark ettiniz ve bu mesleğe nasıl yöneldiniz?

Bana sorarlar her zaman yaptığınız meslek sanat mıdır diye? Buradan yola çıkarsak yapmış olduğum meslek bir sanattır. Güzele, estetiğe ve yaratıcılığa karşı bir meyilim olduğunu çocuk yaştan itibaren hissetmişimdir. Çocukken ailemden hiç oyuncak istememişimdir. Hep kendim yapmışımdır sanki o zamandan itibaren bazı şeylerin oluşumuna, kreatif olarak meydana gelmesine o gözle bakmışımdır. İlk modelim rahmetli annem olmuştur. Annemin saçının rengine her zaman karar veren, onu giydiren bendim. Bu anlamdaki duygularım ve fikirlerimden dolayı estetik ve yaratıcılığım karşısında herkes iç mimar, tiyatro sanatçısı ya da modayla ilgileneceğimi söylemişlerdi ancak modayı her zaman ön planda tuttum. Yurt dışında modayla ilgili eğitim alırken annemi kaybettim. O zaman kırılma noktası oldu. Modaya İngiltere Londra'da devam edecektim fakat Londra'daki imkânlarımı bırakıp Türkiye'ye döndüm. Sonra rahmetli Barış Manço'yla tanıştım. İlk ünlü olarak onu giydirdim ve fuar zamanları Hülya Avşar, Sibel Can'dan tutun birçok ünlü kişiyi giydirdim ve böylelikle mecburi olarak modaya adım atmış oldum. Mesleğe tek bir makineyle başladım şu anda mesleğimi de yapmış olduğum sezon defileleri, yarışmalar, sosyal sorumluluk projeleri birçok gence kapı açmak için modellik üzerine star ışığı olan birçok genci, yarışmalarla sanat ve moda dünyasına kazandırmış oldum.



İlk koleksiyonunuzu ne zaman nerede sergilediniz? İlk heyecanlarınızı hatırlıyor musunuz?

Eski Efes Otel'i'nde, Sevinç Altıntaş adında bale ve mankenlik kursları veren bir kadın vardı. Mezuniyet töreni için benden kıyafet yapmamı istemişti, benim için çok önemliydi. Diploma töreninde mankenlikten mezun olan genç kızlar benim kıyafetlerimle bir defile yapıp diploma aldılar. Bu ilk defilemi hiç unutmam, bu başlangıçtan sonra sayısız TV kanalları, güzellik yarışmaları gibi çeşitli platformlarda kendi özel defilelerim ve sosyal projelerim süre geldi.

Beğendiğiniz modacılar, beğendiğiniz tarzlar hangileri?

Şu anda dünya modasını bizim Haute Couture dediğimiz tavrı ve tarzı dünya modasını yönlendiren Beyrutlu Elie Saab beni çok etkileyen, kendi çizgimle paralel gördüğüm modacıdır. Bununla beraber Türkiye'de Yıldırım Mayruk hakikaten bu işin duayenidir. Senelerdir çizgisini bozmadan tavrı sergileyen ve bir bilgi küpü olarak kabul ettiğim isimdir.

Sosyal sorumluluk projelerinde de yer alıyorsunuz...

Yaşama gayem, hedeflerim hep oldu. Kendimi oluşturduktan ve kendimi kuvvetlendirdikten sonra sosyal projeleri yaşama amacım olarak addettim. Estetik olarak kendimi ifade ederken bir taraftan da bazı yerlere faydalı olmanın verdiği mutluluk tarifsiz. Çocuklara önem verdiğim için Behçet Uz Vakfı yararına yaptığım hayat kurtaran birtakım aletlerle ilgili sosyal projeler beni çok mutlu ediyor. Bir sene eğitime, bir sene hastaneye, bir sene kadınlara ve annelere yardım etmek prensip haline geldi. Ayrıca bir hayvansever olarak farklı organizasyonlara destek verdiğim doğrudur.

Şık bir kadın, şık bir insan nasıl olmalı sizce?

Öncelikle fizikten ziyade ruhun şıklığı, güzelliği, neşesi beni çok etkiler. Bir kişi karşıma geldiğinde siz istediğiniz kadar şık bir kıyafet hazırlayın o kişi o yetiye, duyguya, enerjiye sahip değilse; zaten kıyafette başarısız olur. O yüzden gönüllerin, ruhların, kalplerin şıklığı ön planda tuttuğum bir genellemedir. Spiritüel konulara çok merakım olduğu için karşıma bir kişi geldiği zaman önce o kişiyi keşfedip ondan sonra proporsiyon daha sonra da dünya modasına paralel model seçmek bende prensiptir.

Yaz sezonunda hangi renkler bekliyor bizi ve nasıl giyinmeliyiz?

Baharat renkleri dediğimiz yanık tonlar, bakır tonları, oranja doğru giden bakır tonları, kırmızı tonlar, yeşiller, kırmızılar, beyazlar bu kış kullanılan doğru renkler arasında.

İzmir ve İzmir kadınlarını sorsak size? Nasıl anlatırsınız onları bize nasıl betimlersiniz?

İzmir'den ziyade Ege olarak bakıyorum ben, İzmir'i kişileştirmek istemiyorum çünkü benim için İzmir'de yaşamamın nedeni Ege'dir. Ege insanının enerjisi diğer bölgelere göre farklıdır ve çok yüksektir. O yüzden onların pozitif enerjisinin, özgüvenin ve feminen duygularının giyimlerine de yansıdığını düşünüyorum. Her türlü özgür düşünceye ve cesarete rağmen hiçbir zaman kendilerini abartmamışlardır. İzmir ve Ege kadını bu yüzden Türkiye'de en iyi giyinen kadınlar arasında gösterebiliriz.



Yeni Yılın Merakla Beklenen Filmleri

Görmeye sabırsızlandığımız film için bilet almak ve seans saatinin gelmesini beklemek bir mutluluk sebebidir sinemaseverler için. Çok iyi olmasını umduğumuz beklenti altında kalabilir, vasat olacağını düşündüklerimiz ise favorilerimiz arasına girebilir de. Şimdilik görünen manzara, beklediğimiz filmlerin bizi fazlasıyla heyecanlandığı. 2017, bize genel olarak devam filmleri ve yeniden uyarlamalar ile dolu bir film yılı sunuyor. Bu yılın en çok beklenen filmlerini sizler için derledik.



Trainspotting 2

Irvine Welsh'in aynı isimli romanından Danny Boyle'un sinemaya uyarladığı kült filmin devamı, çok yakında bizlerle olacak. Oyuncu kadrosunun belli kısmını koruyan film yazarın, ilk kitabının devamı niteliğinde olan "Porno" isimli romanından uyarlanıyor. Danny Boyle filmi, orijinal kitabının pek de tasvip edilmeyen isminden kurtarmak için "T2" ismi ile piyasayı çıkarmayı uygun görmüştür. Filmin Türkiye vizyon tarihi ise 3 Mart 2017.

Ghost in the Shell

İlk defa 1989'da yayınlanmaya başlayan anime serisinin beyazperde uyarlaması olan filmi bekleyenler kadar tepkili olanlar da var. Çünkü orijinalinde Japon karakterler olmasına rağmen başrolde Scarlett Johansson yer alıyor. Matrix'in öykündüğü bu bilim kurgu filmi, önümüzdeki sene 31 Mart'ta yerli seyirciler ile buluşacak.



AYNI KAREDE HEP BİRLİKTE!

3 ayrı kolda yollarımızın kesiştiği, bizi yalnız bırakmayan
150'den fazla dostumuza teşekkür ederiz...



Marco
COMMERCIAL

evento Visa

Marco Visa

www.marcovisa.com



Fast 8

Fast and Furious serisinin 7. filminin seyirci ile buluşmasından hemen önce elim bir kazada Paul Walker aramızdan ayrılmıştı. Paul Walker'sız bir Fast and Furious filmi elbet buruk olacaktır ama ne derler bilirsiniz: "Show must go on." (Şov devam etmeli.) Muhtemelen Paul Walker da böyle olmasını istedi. Amerika'daki rapçileri anlatan belgesel tadındaki film Straight Outta Compton'nın da yönetmenliğini yapan F. Gary Gray, bu film için tekrar yönetmenlik koltuğuna oturuyor. O filmde oldukça iyi bir yönetmenlik sergilemişti, çok başarılı bir film. Filme dair bir başka ilk ise, çekimlerinin belli kısmının Küba'da geçiyor oluşu. Bu da Fast 8'i, Küba'da çekilen ilk Amerikan filmi yapıyor. Filmin Türkiye'de gösterim tarihi ise 14 Nisan 2017.

Pirates of Carribean: Dead Men Tell No Tales

Şöyle bir Karayip Korsanları çıksa da izlese diyen geçiyorsanız size bir iyi bir kötü haberimiz var. Senaryonun 2011'de yazılmaya başladığını düşündüğümüzde filmin biraz geç kaldığını düşünebilirsiniz. Ancak özellikle bütçede yaşanan sıkıntılar filmin çekimlerini aksattı ama nihayet yeni hikâyesi ile Karayip Korsanları geliyor. Bu iyi haberd. Kötü haber ise filmi izlemek için yazı bekleyecek olmamız. Yani hasret devam ediyor. Johnny Depp'e, yıldızı yükselen genç oyuncular Kaya Scodelario ve Brenton Thwaites eşlik edecek. Kadroda Orlando Bloom, Javier Bardem ve Geoffrey Rush gibi önemli isimler de bulunuyor. Serinin yönetmenleri ise Kon-Tiki (2012) ile ses getiren Joachim Rønning ve Espen Sandberg ikilisi. Gösterim tarihi 26 Mayıs 2017.



Star Wars: Episode VIII

Gelecek birkaç sene içinde birçok Star Wars filmi izleyeceğimizi düşündüğümüzde heyecandan yerimizde duramayabiliriz. Ancak bir Star Wars yapımını izledikten sonra gelecek hikâyeyi beklemek pek kolay olmuyor. Bu sefer de kısa vadede şans, biz izleyiciden yana değil. Her ne kadar bu liste "önümüzdeki senenin beklenen yapımlarını" içerse de Star Wars'ın 8. bölümünü izlememiz için önümüzde bir seneden fazla bir vakit var. Çünkü bu film serinin 7. bölümünde olduğu gibi Aralık ayında ancak 2017'nin Aralık'ında seyirci ile buluşacak.



SİZİN İÇİN ÖNEMLİ OLAN HER ANDA MARLA YANINIZDA!

Davet, organizasyon ve toplantılarınızda
enfes lezzetlerimizle sizinleyiz.

DEĞİAD GENÇLİK KOKTEYLİ

DEĞİAD Geleneksel Gençlik Kokteyli 2 Haziran akşamı Marla Restaurant'ta üyelerimizin katılımıyla keyifli bir şekilde gerçekleşti, üyelerimiz ile hasret giderildi.

Açılış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Melek Sözkese'nin tam konuşma metni şöyle:

Sevgili dostlar, öncelikle hoş geldiniz.

19 Mayıs tarihinde yapmamız gereken, geleneksel gençlik kokteylimizi hava şartları, takvimimizin yetersizliği sebebi ile ancak bugün yapabiliyoruz. Ne hoş bir akşamüzerinde ve ne hoş bir mekânda siz üyelerimiz ile beraberiz. Geldiğiniz için bir kez daha yönetim kurulum adına teşekkür ederim. Bugün burada gençlik şöyledir, gençlik bunu yapmalıdır gibi gibi konuşmayacağım. Bilhassa genç olarak, üreten olarak, sesi duyulan ve dinlenen olarak, gençler olarak, genç iş insanları olarak BİZ diyerek konuşacağım izninizle... Bizler yaratıcılığımızı ve enerjimizi ülkemiz sorunlarının çözümüne yönlendirmek zorundayız. Enerjimizi matematik, fizik, sosyoloji, siyaset bilimi, hukuk, mantık gibi pozitif bilimlere odaklayarak evrene ve insanlığa hizmet etmeliyiz. Politikadan ve siyasetten uzak durmamalıyız ki çözüm üretebilelim ve icraatta bulunabilelim. Sadece problemlerimizi söylemek acizlere mahsustur. Mademki genciz, mademki diriyiz, çözümlerini de söylemeli ve elimizi taşın altına koymalıyız. Gerektiğinde ateşten gömleği giyip, ülkemizin bekası için, bütünlüğü adına var olmalıyız.

2016 Türkiye'sinin gençliği, yani bizler yüksek idealler peşinde koşmalıyız, Nobellere aday olmalı, bilimin yolunda ahlak ve vicdanımızla birlikte yürümeliyiz. Hâlbuki son günlerde görüyoruz ki, siyasete uzak, yalnızlığa yakın, sosyallikte sanallığa mahkûm, hapsedilmiş bir gençliğe sahibiz. Problem çözme, geleceğini özgürce kurgulama, düşüncelerimizi korkusuzca ifade edebilme alanları yaratmamız lazım. Gençliğin, yani bizlerin farkında dahi olmadığımız, o denli güçlü bir enerjisi var ki, bu enerjiden korkan ülke dâhili ve harici düşmanlarımız mevcut. İşte ondan diyoruz ki, gençliğin sahip olduğu bu gücü, istihdam yaratmada, üretmede, katma değer sağlamada, adil ve ahlaklı siyasette, eğitimde, hukukta kullanmalıyız.

Dogmatik düşünce anlayışı, toplumları gelişime kapatır yani bizdeki karşılığı bağnazlıktır. Bağnazlıktan kurtulup, inceleme, tartışma, araştırma yapan soran bir gençlik yaratmamız lazım. İşsizlik gibi kökleşmiş bir sorunla karşı karşıya kalan gençliğe, iş kurmada destek programlarının yetersizliği göz ardı edilemez. Kaldı ki girişimciliğin klasik müfredata ivedilikle girmesinin de büyük fayda vardır. Daha demokratik bir ülkeyi yaratacak genç kuşağın ülkede aradığını bulamayıp, dağa yönelmesi terör örgütlerinin başarısını değil bizim yönetim ve öğretim sistemimizin başarısızlığının işaretidir.



Yitip giden şehitlerimizin sebebi bu uzlaşma-barışma-hoşgörü iklimine uzak zihniyettir. Öte yandan gençlik elbette sadece somut ana bilim alanlarında değil becerilerine ve ilgilerine göre sanatta da kendine gelecek aramalıdır. Ancak görüyoruz ki, hayatın aromasını keşfedecek, sanatı anlayabilecek ruhsal dinginliğe sahip değil, kendini güvende hissetmiyor, bu da özgür sanatın gelişimini engelliyor. Çağdaş sanat, müzik, resim ve hatta vitrinimiz olan sosyal medya, gençlerin fişlendiği ve avlandığı alanlar haline getirildi. Muhafazakâr bakış açısı, özgür ruhları hapsediyor, zayıflatıyor, korkutuyor. Toplumun yarısı olan kadınlarımız, genç kızlarımız ve hatta kız çocuklarımız hayvani şehvetin ve hayvani şiddetin kararttığı gözlerin tehdidi altında... Ne yazık ki bunu bile önleyemiyoruz. Her seferinde bir falso veren seçme sınavları ile kepazelik sınavı olarak adlandırılan KPSS ile gençlerin tahammüllerini zorluyoruz. Bütün bu ahval ve şeriat altında dahi, damarlarımızdaki asil kan bizi ve ülkemizi dimdik ayakta tutuyor ve daima tutacak. Gücümüzü Atamızın ilkelerinden alıyoruz, varız ve bize armağan edilen bayramlarımızda daima var olacağız ve aynı coşku ve düşüncelerle kutlayacağız."

Aramıza yeni katılan Barış Yıldız ve Yaşar Kımıl'ın üyelik belgeleri verildi ve rozetleri takıldı.

Güzel bir müzik eşliğinde devam eden gecede üyelerimiz ile Gençlik Bayramımızı kutladık.





NİLÜFER BAYRAK

Look'n markasıyla bireysel ve kurumsal danışmanlık veren Nilüfer Bayrak'la, stili etkileyen unsurlar ve günümüzün hızla gelişen dünyasında değişen trendlerin stilimizi ne kadar etkilediğiyle ilgili keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

Denizli doğumluyum, Denizliliyim. Üniversiteye kadar bütün öğretim hayatım Denizli'de geçti. Daha sonra Uludağ Üniversitesi'nde Tekstil Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim ve Denizli'de ev tekstili sektöründe uzun yıllar yönetici ve mühendis olarak çalıştım.

Stilinizi üç kelime ile nasıl tanımlarsınız?

Sade, spor, şık diyebilirim.

Bir stil danışmanı olarak, bize mesleğinizden biraz bahseder misiniz?

Stil danışmanlığı herhangi bir markanın herhangi bir koleksiyondan parçalar seçip o kişiye giydirmektense, o kişiyi tanıyıp onun tercihleri doğrultusunda, güncel modayla sentezlemektir. Çünkü diğer türlü sürdürülebilir olmaz. Sizin bana verdiğiniz bütçeyi kullanarak A markasından ya da B markasından sizi giydirebilirim. Vücudunuzu, renklerinizi analiz etmiş olacağım için size uygun parçalar seçebilirim ve muhakkak siz o kıyafetler içerisinde güzel görüneceksinizdir. Ancak bu kadarı kişiliğinizi yansıtmaya yetmeyecektir ve bu parçalar havada kalacaktır çünkü sizin hayat rutininiz, kim olduğunuz analiz edilerek oluşturulan stil sürdürülebilir olur. Sadece sizin görüntünüzden yola çıktığımız zaman bunun havada kalacağını düşünüyorum. Zaten şu an Türkiye'de birçok marka kendi satış temsilcilerine bu eğitimleri aldırıyor. Biri mağazadan içeri girdiğinde zaten onun vücut tipine göre, renk tonlamasına göre kendi sattığı koleksiyondaki hangi parçaları önerebileceğini, neyle neyi kombinleyebileceğini biliyorlar. Buradaki fark, o mağazadaki satış temsilcisi sizin kim olduğunuzu bilmez. Sizin hayat rutininizi, en son nerede tatil yaptığınızı, hangi yemekleri sevdiğinizi de. Dolayısıyla sizin hayat rutininiz ve sizinle alakalı bir fikri olmadığı için önerebileceği her şey, o an içerisinde sizin üzerinizde çok güzel duracaktır ancak sonrasındaysa o kıyafetler eve geldiğinde sizin gardiobunuzla eşleşmeyeceği için, etiketi çıkmadan duran ya da bir kere giyilip dolaba kaldırılmış birçok kıyafetinizden biri olur. Zaten herkesin dolabında maalesef bunlardan var. Dolayısıyla bir stil danışmanı

çalıştığınızda en büyük kazançlarınızdan biri bu oluyor zaten. Birincisi, tarzınızı buluyorsunuz ve buna uygun giyindiğiniz için kendinizle ilgili hedefleri gerçekleştirmede bir tık önde oluyorsunuz. İkincisi, bir stil danışmanı ile çalıştığınızda vakit kaybetmiyorsunuz çünkü siz mağaza mağaza dolaşacağınıza sizin bütçeniz dahilinde hangi parçalara ihtiyacınız var, bunlar nerede bulunabilir stil danışmanı bunları sizin için yapıyor. Bir de tabii ki nakit kazanıyorsunuz çünkü ihtiyacınız olmayan ya da size artı değer katmayacak parçalara boşu boşuna para vermemiş oluyorsunuz. Dolayısıyla bir birim maliyetle aldığını bir ayakkabı ya da çantanın nasıl kombinlenebildiği, nerelerde giyilebileceği, kaç para vereceğiniz ve sezonda kaç kere, kaç yere giyebileceğiniz; 10.000 TL'lik bir parçada çok önemlidir. Böylelikle ölü yatırım yapmak yerine paranızı da doğru yere yatırış olacaksınız.

Mühendislikten stil danışmanlığına uzanan bir öykünüz var. Bundan bize biraz söz eder misiniz?

Mühendislik yaptığım dönemde, okurken ve hatta çocukluğumda, kumaşa ve dikişe ilgim vardı. Çünkü benim çocukluğumun geçtiği dönemde, her evde anneler mutlaka dikiş dikerdi ve bir dikiş makinesi bulunurdu. Bende bol teyel alarak, süfrile yaparak anneme yardım ederdim. O yüzden dikiş ve kumaşın içinde olmak yabancı olduğum bir konu değildi. Sonrasında meslek olarak da bu işi seçtiğimde zorlanmadım. Ancak genel olarak her zaman bu işin mutfağındansa estetik tarafına ilgi duydum. Üniversitede okurken de kumaş tasarımı üzerine özel çalışmalar yapmıştım. Her zaman tekstilin kişisel giyim kısmına ilgim olmuştu. Yıllar boyunca kazandığım tecrübeleri zamanla daha profesyonel olarak ortaya koymaya karar verdim. Bundan öncesinde kendimi ve bilgilerimi değerlendirmek adına Vakko'nun Esmod Akademisi'yle iş birliğiyle yönetmiş olduğu bir kursu bitirdim. Esmod Akademi dünyanın 21 ülkesinde eğitim veren bir moda okulu, oradan stil danışmanlığı aldım. Daha sonra bu bana yeterli gelmediği için İstanbul Moda Akademisi'nden aynı eğitimi aldım. O çok daha uzun süren ve yoğun bir eğitimdi. Sonrasında da İstanbul'da çalışmaya başladım. Denizlili olduğum için Denizli'de de ofisim olsun istedim. Hem İstanbul'da hem de Denizli'de çalışmaya devam ediyorum.

**Pide, Denizli'de
usta ellerde!**

**PİDE
DÜNYASI**

%100 YERLİ

f | @ [pidedunyasi](#)
[pidedunyasi.com](#)

Sizce moda nedir ya da ne olmalıdır? Bazı klişeler vardır moda insanın kendine yakışanı giymesidir ya da modanın belirli kalıpları olmalıdır gibi. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Öncelikle stilin ne olduğuyla başlanması gerek. Stil kişinin kendi karakterinden, yaşadıklarından, geçmişinden, beğenilerinden, inandıklarından, değer yargılarının hepsinin bir araya gelip harmanlanmasından sonra kendine kalandır stil ve dışardan bakana kişinin kendisiyle ilgili ipucu verir. Konuşmadığınız zaman bile stilinizi sizi anlatmaya devam eder, kim olduğunuzla ilgili ipucu verir. Moda bunun neresinde dersiniz tabii ki güncel olan hiçbir şeyden uzak durmamız söz konusu değil. Bugün ne modaysa onları takip etmemiz, kendimiz de uygulamak istememiz son derece normal ama burada önemli olan, moda olan unsurları kendi stilimizde harmanlamak. Yoksa moda olan her şeyi birebir giyip çıktığınız zaman sokaktaki herhangi biri oluyorsunuz. Bu sene moda olan bir doku, bir renk ya da bir parçayı kendiniz nasıl yorumluyorsunuz o önemli. Ben açıkçası stilin biraz modanın yorumu olduğunu düşünüyorum. Yoksa birebir modayı takip etmek de çok önemli değil. Bu yemeğin içinde bir sürü sebzenin, malzeme olduğunu düşünürsek, moda da bunun baharatı şeklinde düşünebiliriz. Yani olunca daha bir keyif veriyor ama sadece baharatla da yemek yapılmıyor. Başka malzemelerin olması gerekiyor önemli olan işte sizin kendi malzemelerinizi nasıl kullandığınız, baharatla nasıl çeşnilendirdiğiniz.

Modanın her geçen gün gelişmekte olduğuna şahit oluyoruz. Günümüzde moda dünyasının bulunduğu konumu değerlendirmenizi istersek neler söyleyebilirsiniz?

Ünlü bir modacının da dediği gibi: "Moda, moda değil artık." Bildiğiniz gibi moda artık kendini çok fazla yenilemiyor, tarih içerisinde tekerrür etmeye devam ediyor. Dönemler, stiller sürekli olarak yinelenip önümüze geliyor, tek farkı bugünün yorumuyla yorumlanıyor. Sadece bu şekilde bir farkı oluyor onun haricinde aşağı yukarı aynı yemeği farklı sunumlarla, farklı şeflerin elinden yemeye devam ediyoruz. Moda artık şapkasını önüne koyarak düşündüğü bir noktada, çünkü bu üretim fazlalığının ne olacağı özellikle hazır giyimde belirsiz ve son 4-5 yıldır modadaki sürdürülebilirlik kavramı çok önemli olmaya başladı. Doğal malzemelerin kullanılması, sektörde çocuk işçi çalıştırılmaması, çalışanlara sosyal hakların verilmesi ve sürdürülebilirlik kavramı çok gündemde. O yüzden de modada trend ne dersiniz; bence artık daha doğala, daha sadeye, ekolojik olana vs. gitmeye devam ediyor. Tabii ki modanın bir de şov tarafı var Haute Couture dediğimiz, onun zaten durması mümkün değil, onun da bir alıcısı var. O da üretilmeye ve satılmaya devam edecek bir şekilde, tabiri caizse pastanın kremasının üzerine konulan minik bir şeker. Bence Haute Couture'de öyle bir şey, nasıl sadece şeker pastayı oluşturmuyorsa, krema pastayı oluşturmuyorsa her şeyin belli bir dozda bir araya gelmesiyle moda ortaya çıkıyor.



Moda haricinde ilgi alanınızda başka çalışmalar var mı?

Ben kendi işimde ağırlıklı olarak kadınlarla çalışıyorum ancak erkek stil danışmanlığı benim çok daha ilgi alanıma giren bir şey. Hem İstanbul Moda Akademisi'nde okurken hem de Vakko Esmod'ta eğitim alırken her ikisinde de erkek stili üzerinde daha çok çalışma yaptım, daha farklı olduğunu düşünüyorum kadından. Belki kadın bildiğim bir konu olduğu için böyle geliyor ancak erkek giyiminde de sanılanın aksine birçok detay ve çok fazla oyun alanı var. Beylerin de kendi stilleriyle ilgili yapabilecekleri çok fazla şey var. Benim ilgimi çeken kısım orasıydı. İşim haricinde neyle ilgilendiğimi sorarsanız modadan çok alakasız olarak Latin dansları diyebilirim.

Hangi danslara ilgi duyuyorsunuz?

Salsa, bachata ve artık biraz da yaşım itibarıyla tango diyebilirim.

Bir insanın, kadının benzersiz stilini sizce neler tanımlar?

Benzersiz olmak, benzersiz bir stile sahip olmak tamamen sizinle ilgili bir şey. Çünkü hiç kimse siz değil, sizden dünyada bir tane var. Elbette siz de hayat içerisinde yaşadığınız olaylarla, karşılaştığınız insanlarla değişiyorsunuz ki zaten değişmek de gerekir. O yüzden yapmanız gereken şey kendinizi sürekli olarak yorumlamaya devam etmek olmalıdır. Her bir insanın stilini parmak izi olarak düşünebiliriz ancak "Bu benim stilim, ben başka bir şey giymem." de denmemeli. Beğenilerimiz, inançlarımız, zevklerimiz zamanla değişiyor. Hayatın bize getirdikleri ve biriktirdiklerimizle her şey farklılaşıyor. Bu olduğu sürece de stilimizin de değişmesi, evrilmesi her zaman mümkündür. İnsanın sürekli olarak kendi içine bakması gerekir, ben markamın adını koyarken de buradan ilham aldım; kendi içine bakarak stil mümkündür. Çünkü stil vitrin takip edilerek oluşturulacak bir şey değildir, stil kendi içine bakarak oluşturulur. Kendinize yakından bakmaya, ne istiyorsunuz, hayattaki beklentilerinizle nereye varmak istiyorsunuz bunları yakından bilmekle alakalı bir şey, yani tamamen farkındalıkla alakalı bir durum.

Danışmanlık sürecinde en çok tercih ettiğiniz dünya markaları neler?

Açıkçası bu çalışacağımız kişinin tarzının ne olacağıyla alakalı bir şey. İkincisi de kişinin bütçesiyle ilgili, çünkü danışanlarımla bana verilen bütçe içerisinde çalışıyorum. Kişinin hedeflerini ve yapmak istediklerini yansıtan tarz neyse ve bize bunu hangi markalar sağlayabiliyorsa tabii ki onlarla çalışıyoruz. Çünkü bazı markalar daha spordur bazı markalar daha gündelikler daha şık ya da daha elegan olabilir.

Peki sizin takip ettiğiniz, koleksiyonlarını beğendiğiniz herhangi bir marka var mı?

Tabii ki işim gereği tüm markaları takip etme durumundayım o yüzden hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki koleksiyonları hem de kapsül koleksiyonları takip etmem gerekiyor. Türkiye'de özellikle şu diyemem ama muhakkak çok iyi markalarımız var ve dönem dönem koleksiyonlarını çok beğendiklerim olabiliyor. Şu marka şahanedir diye bir şey diyemiyorum çünkü bazı koleksiyonlar güzel olmayabiliyor bazı zamanlarda. Bakıyorsun kış koleksiyonu çok güzel ama ilkbahar koleksiyonu hiç bana hitap etmeyebiliyor. Bu tabii ki kişisel bir şey, yoksa ben marka takıntısından ziyade birçok markanın ürünlerini birlikte kullanmayı seviyorum.

İş insanları için erkek ya da kadın giyimlerinde 2017'nin trendleri sizce neler olacak?

Biraz önce de konuştuğumuz gibi moda artık farklı bir yöne gidiyor. İş insanları için de çok daha teknik kumaşların kullanıldığı kıyafetler söz konusu olacak. Belki bunun örneklerini Türkiye'de de görmeye başlarız. Nanoteknoloji kullanılarak üretilmiş takım elbiselerin, gömleklerin kırışmama ve kir tutmama özelliklerine sahip olması isteniyor. Düşünün ki bir iş adamısınız, sabah Denizli'den çıkacaksınız, İstanbul'a gideceksiniz, İstanbul'dan Almanya'ya geçeceksiniz, orada görüşmeye gidip geri geleceksiniz gibi bir durumunuz olabilir. Dolayısıyla size uçuş anında kumaşın o konforu sağlaması lazım. Buna teknolojinin kumaş üzerine yansması da diyebiliriz. Zaten önümüzdeki dönemde şu renkler, şu desenler, şu parçalar moda olacak şeklinde bir durum da kalmadı artık. Hepsinde en önemlisi size hareket kabiliyeti sağlıyor olması.

Son olarak bu işi yapmak isteyenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Öncelikle stil danışmanı olmak isteyen birinin çok iyi bir gözlemci olması gerekiyor. Çünkü herkes giydikleriyle karşısındakine; kadınsa taşıdığı çantayla, erkekse kolundaki saatle muhakkak bir ipucu veriyor. Ben açıkçası stil danışmanlığını çok farklı bir noktadan yaptığım, biraz daha içsel baktığım için belki biraz daha farklı becerileri olmalı stil danışmanının diye düşünüyorum. Bence bu meslek tamamen kişileri anlamakla, tanımakla ilgili.



2016 MTV Video Müzik Ödülleri

Düzenlenmeye başladığı günden bu yana müzik endüstrisine yön veren, popüler ödüllerin sahiplerini bulduğu MTV Music Awards 28 Ağustos gecesi New York'un ihtişamlı ve ikonik performans alanı Madison Square Garden'da birbirinden dikkat çekici performanslarla gerçekleşti. Geceye damgasını vuran sanatçıların başında şüphesiz Beyoncé vardı. Aday gösterildiği sekiz dalın yedisinde ödüllerin sahibi oldu. Gecenin en önemli ödülü olarak gösterilen ve sanatçıların bütün müzik kataloğunun değerlendirildiği Michael Jackson onuruna verilen Video Vanguard ödülünü bu sene Rihanna kucakladı.

2016 MTV Video Music Awards: İşte Adaylar ve Tüm Kazananlar

Yılın Videosu: Beyoncé - Formation

Adele - Hello
Drake - Hotline Bling
Justin Bieber - Sorry
Kanye West - Famous

En İyi Erkek Video: Calvin Harris ft. Rihanna - This Is What You Came For

Drake - Hotline Bling
Bryson Tiller - Don't
Kanye West - Famous
The Weeknd - Can't Feel My Face



En İyi Featuring: Fifth Harmony ft. Ty Dolla \$ign - Work From Home

Beyoncé ft. Kendrick Lamar - Freedom
Ariana Grande ft. Lil Wayne - Let Me Love You
Calvin Harris ft. Rihanna - This Is What You Came For
Rihanna ft. Drake - Work

En İyi Hip-Hop Videosu: Drake - Hotline Bling

Designer - Panda
Bryson Tiller - Don't
Chance The Rapper ft. Saba - Angels
2 Chainz - Watch Out



En İyi Kadın Video: Beyoncé - Hold Up

Adele - Hello
Sia - Cheap Thrills
Ariana Grande - Into You
Rihanna ft. Drake - Work



Soft cotton®

created by gökhan

Zor beğenenlerin tercihi



En İyi Pop Videosu: Beyoncé - Formation

Adele - Hello

Justin Bieber - Sorry

Alessia Cara - Wild Things

Ariana Grande - Into You

En İyi Rock Videosu: Twenty One Pilots - Heathens

All Time Low - Missing You

Coldplay - Adventure Of A Lifetime

Fall Out Boy ft. Demi Lovato - Irresistible

Panic! At The Disco - Victorious



En İyi Elektronik Müzik Videosu:

Calvin Harris & Disciples -

How Deep Is Your Love

99 Souls ft. Destiny's Child & Brandy - The Girl Is Mine

Mike Posner - I Took A Pill In Ibiza

Afrojack - SummerThing!

The Chainsmokers ft. Daya - Don't Let Me Down

En İyi Uzun Video: Beyoncé - Lemonade

Florence + The Machine - The Odyssey

Justin Bieber - PURPOSE: The Movement

Chris Brown- Royalty

Troye Sivan - Blue Neighbourhood Trilogy

En İyi Yeni Sanatçı: DNCE

Bryson Tiller

Desiigner

Zara Larsson

Lukas Graham

En İyi Sanat Yönetimi:

David Bowie

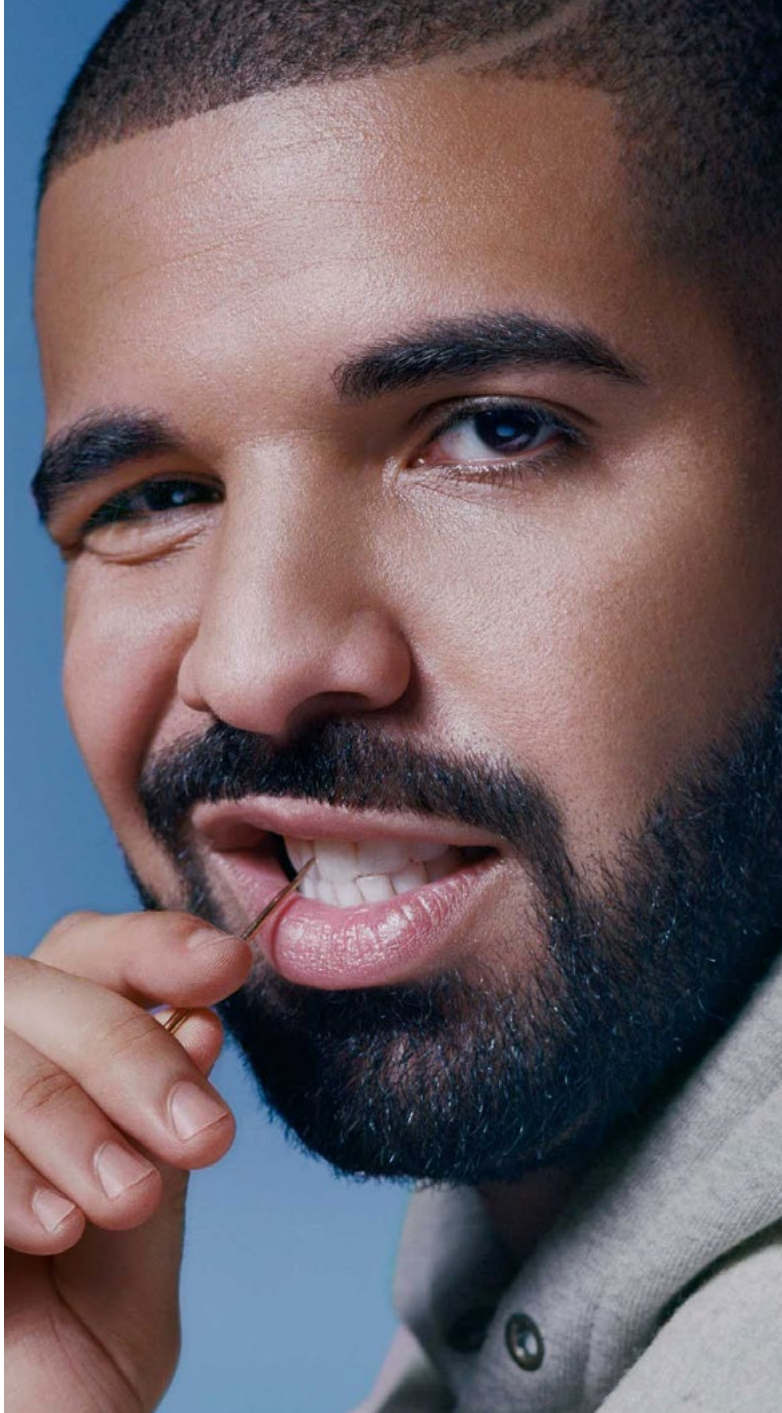
"Blackstar" (Jan Houllevigue)

Beyoncé - "Hold Up" (Jason Hougard)

Fergie - "M.I.L.F. \$" (Alexander Delgado)

Drake - "Hotline Bling" (Jeremy MacFarlane)

Adele - "Hello" (Colombe Raby)



En İyi Koreografi: Beyoncé -

"Formation" (Koreograf: Chris Grant, JaQuel Knight, Dana Foglia)

Missy Elliott ft. Pharrell - "WTF (Where They From)" (Hi-Hat)

Beyoncé - "Sorry" (Chris Grant, JaQuel Knight, Dana Foglia, Anthony Burrell, Beyoncé Knowles Carter)

FKA Twigs - "M3LL155X" (Aaron Sillis, Benjamin Milan, Kenrick Sandy and FKA twigs)

Florence + The Machine - "Delilah" (Holly Blakey)

En İyi Klip Yönetmeni: Beyoncé

"Formation" (Yönetmen: Melina Matsoukas)

Coldplay - "Up&Up" (Yönetmen: Vania Heymann, Gal Muggia)

Adele - "Hello" (Yönetmen: Xavier Dolan)

David Bowie - "Lazarus" (Yönetmen: Johan Renck)

Tame Impala - "The Less I Know The Better" (Yönetmen: Canada)



En İyi Kurgu: Beyoncé - "Formation" (Jeff Selis)

Adele - "Hello" (Xavier Dolan)

Fergie - "M.I.L.F. \$" (Vinnie Hobbs)

David Bowie - "Lazarus" (Johan Söderberg)

Ariana Grande - "Into You" (Hannah Lux Davis)

En İyi Görsel Etki: Coldplay - "Up&Up" (Vania Heymann)

FKA Twigs - "M3LL155X" (Lewis Saunders and Electric Theatre Collective)

Adele - "Send My Love (To Your New Lover)" (Jonathan Box, MPC)

The Weeknd - "Can't Feel My Face" (Bryan Smaller)

Zayn - "PILLOWTALK" (David Smith)

Ödül töreni performanslarından notlar:

Sorry to Formation" ve "Pray You Catch Me" gibi hit şarkılarını seslendiren Beyoncé'nin sergilediği şov sosyal medyada büyük ilgi topladı ve beğeniyle karşılandı. En tartışma konusu olan performans ise Britney Spears'e aitti. Spears uzun bir aradan sonra ilk kez sahneye MTV VMA's 2016 gecesinde çıktı. 35 yaşındaki sanatçının performansı beğenildiği kadar eleştiri de aldı. Rihanna'nın Stay / Diamonds / Love On The Brain şarkılarından oluşan medley performansı gecenin en ilham verici performanslarındandı.

Detaylarla Yenilenmiş Bir Telefon: iPhone7

Lansmanı yapıldığı zamandan itibaren hala konuşulan, teknoloji ile yakından ilgilenen kullanıcıların ilgisini çeken, taraflı tarafız tartışmalara yol açan iPhone 7 ile ilgili bir inceleme yazısı için sizi böyle alalım.

Piyasaya ilk sürüldüğü zaman görünürde iPhone 6 ile arasında hiçbir fark olmadığı düşünülürdü. Apple bu serisinde yeni bir kasa tabirinden ziyade rötuş yapılmış bir telefon kasasıyla karşımıza çıktı. Yaptığı inovasyon ise farklı renk seçenekleriydi. Simsiyah, siyah, gümüş, altın ve rose gold renklerini barındıran iPhone 7, kasası neredeyse iPhone 6'yla aynı olduğu için renk seçimini önemli bir hale getiriyor. Bu seçenekler arasında en ses getireni ise şüphesiz simsiyah yani 'jetblack' seçeneğiydi. Kusursuza yakın şıklıkta bir görünümle bakışları üstüne topladı. Tabii bir kötü özelliği ise çizilmelere karşı daha hassas olması. Gözle görülür bir diğer fark ise iPhone 6'nın arkasında yer alan 2 adet anten çizgisi iPhone 7'de yer almıyor. Bu küçük değişiklik haricinde Apple, tasarımsal olarak fazla bir dokunuş yapmamış gibi görünüyor. Kasada gördüğümüz ikinci fark ise kamera. Yeni eklenen ve geliştirilen OIS desteği sayesinde kameranın merceği biraz daha çıkıntılı görünüyor. iPhone 7'de en çok ses getiren yenilik şüphesiz artık jak girişinin olmaması. Önceden Lightning portunun sol tarafında bulunan jak girişi yerine sağ tarafta bulunan ızgara hoparlörün sol tarafta da devam ettiğini görüyoruz. Artık kulaklık için ya Apple'ın kablosuz kulaklıklarından satın almak ya da telefonun yanında verilen 'lightning kablosu' aparatını kullanmak gerekiyor. Görsel olarak ön yüzünde pek bir değişikliğin olmadığı iPhone 7'de, en dikkat çekici özellik 'home' butonunun artık fiziksel yani mekanik olmaması. 3 farklı şiddette titreşim seviyesini algılayan yeni dijital home butonu, iPhone 7'ye nitelik kazandıran özelliklerden bir tanesi. Baskı şiddetini algılayan bu yapı ileride yeni güncellemelerle farklı bir yeniliğin habercisi diyebiliriz. Apple bu serisini IP67 sertifikası ile yani suya dayanıklılığı ile destekliyor. Ancak suya dayanıklılık şartı belirtilen koşullarda 1 metreye kadar ve 30 dakika süreyle suya maruz kalmayı kapsıyor. Tabii herhangi bir aksilik durumunda ise bu sertifikanın garanti kapsamına girmediğini de belirtmekte fayda var.

Ekran Özellikleri

Wide Color Gamut Display özelliğinin eklendiği iPhone 7'nin ekranı, iPhone 6s vs 6 modellerine göre göze daha iyi gelen bir deneyimi bizlerle buluşturuyor. iPhone 6 modelinden bu yana aynı ekran çözünürlüğünü tercih eden Apple, yine 750x1334 piksel çözünürlüğü ile kullanıcılarını şaşırtmıyor. iPhone 7'de tıpkı iPhone 6s'teki gibi 3D Touch Teknolojisi kullanılmaya devam ediyor. Ekran yine 2.5d cam tasarımıyla beraber, çizilmelere karşı dayanıklı.





Donanım Özellikleri

iPhone 6s'teki A9 işlemci Android rakiplere göre kıyasladığımızda hala oldukça güçlü bir işlemci. iPhone 6, 6s ve 7'deki ekran çözünürlüğünün de donanımı çok yormadığını da biliyoruz. Tüm bunların yanında Apple'ın ses getiren yeni işlemcisi A10 Fusion, karşımıza ilk 4 çekirdekli iPhone modelini çıkartıyor. 16 nm teknolojisiyle üretilen 4 çekirdekli A10 işlemcisi, yüzde 40'a varan performans artışı sunuyor. Zaten performans testlerinde de görülmesi muhtemel; A10, en yakın rakibi A9'a ciddi farklar atabiliyor. RAM konusunda da yeniliklere imza atan Apple, iPhone 7'de 2 GB RAM sunarken, iPhone 7 Plus'ta ise RAM 3 GB'a çıkıyor.

Kamera

Yazımızın başında değindiğimiz kamerada ciddi yeniliklerin olduğu ve kameraya gelen OIS desteği ile Apple, fotoğraf konusunda iddiasını öne sürüyor. iPhone 7'de çözünürlük kalitesi yine 12 megapiksel. Diyaframın düşürüldüğü telefonda gece düşük ışık performansı daha üst düzey hale gelmiş. iPhone 7'nin hem ön hem de arka kamerasında açısı farkı yok. Ana kamera 29mm yerine 28mm, ön kamera ise 31mm yerine 32mm. Eleştirilen bu çok geniş olmayan kamera açısını hem ön hem de arka kamerada yine iPhone 7'de görmeye devam ediyoruz. Ön kameranın tek farkı çözünürlük 5 yerine 7 megapiksele çıkmış. Ön kamera, iPhone 6s ile neredeyse aynı fotoğraflar çekiyor.



TÜRKONFED-GESİFED İÇ İLETİŞİM TOPLANTISI

21.01.2017 tarihinde Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED) ve Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) 12 derneğin katılımı ile "İÇ İLETİŞİM TOPLANTISI" gerçekleştirildi.



GESİFED üye olduğu üst kuruluşu TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu'nu, Başkan Yardımcısı Ali Eroğlu'nu ve Denizli, Muğla, Aydın bölgelerinden katılan 12 dernek temsilcisini ağırladı.

Toplantı TÜRKONFED'in tanıtım videosu ile başladı ve ardından Genel Sekreter Arda Batu tarafından TÜRKONFED Faaliyet Sunumu gerçekleştirildi. GESİFED'in 5. kuruluş yılı olması sebebi ile GESİFED Kurucu Başkanı Mehmet Salih Başöz'e plaket verildi. Ardından GESİFED'e yeni üye olan Bodrum Sanayiciler ve İşadamları Derneği (BESİAD)'nin üyelik töreni gerçekleştirildi. Bu sayede TÜRKONFED çatısı altına dâhil olan BESİAD Başkanı İbrahim Emre Köroğlu'na TÜRKONFED rozeti takıldı. GESİFED Başkanı Gültekin Okay Salgar bundan sonra her zaman BESİAD'ın yanında olacağını belirtti. BESİAD Başkanı Köroğlu, GESİFED'in kurucu derneklerinden biri olarak tekrar GESİFED çatısı altında olmaktan memnun olduğunu yerel ve bölgesel değerlere sahip çıkmak adına yapacağımız projelerde hep beraber olmak ümidiyle en kısa zamanda Bodrum'da buluşmak istediğini belirtti.

Toplantıya katılan Denizli Genç İşadamları Derneği (DEĞİAD) adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orçun Alptekin, Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği (DESİAD) adına Başkan Ahmet Yavuzçehre, Denizli İnşaat Malzemesi Satıcıları İşadamları Derneği (DİMSİAD) adına Başkan Murat Tuncer, Girişimci Kadınların Desteklenmesi Derneği (GİKAD) adına Başkan Ayşe Balkanay, Denizli Soroptimist Kulübü (DENSOR) adına Başkan Aysel Kuvvetoğlu, Makine Sanayici İşadamları Derneği (MAKSİAD) adına Başkan Yardımcısı Yavuz Aki, Avrasya Yönetici ve İşadamları Derneği (AYSİAD) adına Başkan Hüseyin Erikler, TOSYÖV Denizli şubesi adına Başkan Seçil Tok, MÜSİAD Denizli şubesi adına Başkan İsmail Biltekin, Didim Genç İşadamları Derneği (DİĞİAD) adına Başkan Özgür Deniz, Nazilli Genç İşadamları Derneği (NAZĞİAD) adına Başkan Ali Başol, Bodrum Sanayiciler ve İşadamları Derneği (BESİAD) adına Başkan Emre Köroğlu dernekleri hakkında bilgiler verdi.



TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, "TÜRKONFED 2004 yılında kuruldu ve o günden bugüne 22 bölgesel 3 sektörel olmak üzere 25 federasyonu, 190 derneği, 24.100 iş insanını ve 40.000 şirketi temsil etme gücüne ulaştık. Amacımız ülkeye katma değer sağlayabilmek ülkenin geleceği için istihdam yaratabilmek. 2014 yılında Brüksel'de temsilcilik kurduk. Geçen sene TÜRKONFED International'ı faaliyete geçirdik. Salon değil saha konfederasyonu olduğumuzu ortaya koyduk. Sorunları yerelde dernekler, bölgeselde federasyonlar, Türkiye ve dünya çapında konfederasyon aracılığı ile çözmeye çalışıyoruz. Türkiye 50 yılda yaşanmayacak şeyleri son 1 yılda yaşadı. Özellikle 15 Temmuz'dan sonra programlarımızı seyahatlerimiz iptal etmedik. Moral ve motivasyon için derneklerimizi federasyonlarımızı gezdik ayakta olmamız gerektiğini iş dünyasının elini işinden çekmemesi gerektiğini dile getirdik. Ekonomi Bakanlığı Başkanlığı'nda ekip kuruldu. Türkiye algısını düzeltmek için kampanyalar, toplantılar seyahatler gerçekleştirdik" dedi.

Son olarak Kadooğlu: "Gün birlik beraberlik günü, ülkemiz için çalışmamız gereken gün, bu krizde bu sıkıntılardan el birliği ile çıkacağız gün ayrışma değil toplaşma günüdür. En büyük bedelleri iş dünyası ödüyor. Herkes kendi şirketinde kendi krizini yaşıyor. Bugün böyle bir sorun içindeyken kenetlenmemiz gerekiyor." dedi.

ESNEKLİĞİN GÜCÜ



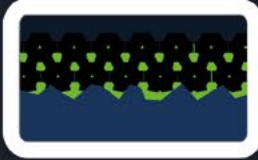
SONAX SERAMİK BOYA KAPLAMA

SONAX CERAMIC COATING C36

BUGÜNE KADAR ÜRETİLEN EN GÜÇLÜ BOYA KORUMA

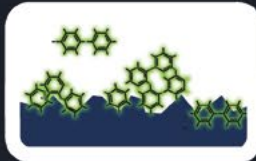
SONAX SERAMİK KAPLAMA ESNEK BİR YAPIYA SAHİPTİR YÜZEYDE ÇATLAMA VE SOYULMA YAPMAZ

- Sertlik derecesi emsalleri ile aynı olmasına rağmen içeriğindeki modifiye silisyum partikülleri ve polimerik bağ teknolojisi sayesinde esneyebilen bir yapıdadır. İşte Sonax'ın seramik kaplaması da tıpkı orijinal boya ve vernik gibi hem esnek hem de sert bir yapıya sahiptir. Kapladığı yüzey ile birlikte hareket eder ve dolayısıyla çatlamaz.



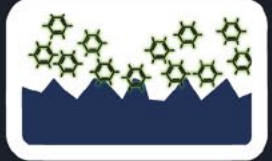
ÇİZİKLERİ DOLDURUR

- Sonax Seramik Kaplama boya yüzeyine kimyasal olarak kenetlenerek yüzeyde dolgu katmanı oluşturur. Kılcal çizikleri doldurur.



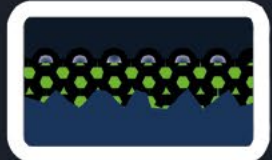
BOYA YÜZEYİNDE GÖZ KAMAŞTIRICI BİR PARLAKLIK SAĞLAR

- Ürün içeriğindeki polimer kompozit bazlı dolgu katmanı boya yüzeyine derin bir parlaklık maksimum yumuşaklık ve su itici bir efekt oluşturur.



BOYA YÜZEYİNİ UZUN SÜRE MÜKEMMEL KORUR

- Modifiye silisyum nanopartiküllerden oluşan yoğun koruyucu bir ağ katmanı oluşturur. Oluşan bu katman dayanıklı, koruyucu bir tabaka ve esnek bir kalkan gibi iklimsel ve çevresel koşullara karşı aracı uzun süreli korur. Koruma süresi 36 aydır.



auton

“ilk günkü gibi”

SONAX®

GİRİŞİMİM GELECEĞİM

Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED)'nin hazırladığı ve İçişleri Bakanlığı tarafından onaylanan "Girişimim Geleceğim" isimli projenin tanıtım toplantısı 23 Haziran 2016 Perşembe günü gerçekleştirildi. Toplantı sonrasında katılımcılar ile iftar yemeği yendi.

Toplantı, Denizli'nin önde gelen Sanayici-İşadamları, Pamukkale Üniversitesi Öğretim Görevlileri ve öğrencileri ile Pamukkale Teknokent ve GEKA Yönetiminden kişilerin katılımı ile gerçekleştirildi. Toplantı GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Gültekin Okay Salgar'ın projeyi anlatması ile başlayıp mentorlerin kendini tanıtması ile devam etti. Toplantı bitiminde iftar yemeğine geçildi.

Girişimim Geleceğim Projesi'nde Neler Yapıldı?

Girişimim Geleceğim Projesi T.C. İçişleri Bakanlığı 2015 Yılı Dernekler Destek Programı kapsamında desteklenen bir girişimcilik projesidir. 14.09.2015 tarihinde hazırlıklarına başlanan projenin süresi 10 aydır. Alınan destek çeşidi bakımından proje GESİFED için ilk olma özelliği taşımaktadır.

10 aylık proje süresinde;

- Güney Ege Girişimcilik Merkezi Pamukkale Teknokent'te faaliyete geçirildi.
- Girişimcilik eğitimleri için 40 saatlik eğitim ve e-öğrenme içerikleri geliştirildi.
- Güney Ege'de girişimcilik ekosistemini geliştirecek sivil bir yapının temeli atıldı.
- Projede oluşturulan girişimcilik eğitimi içerikleri www.girisimimgelecegim.org adresinde yayınlandı.
- 7 ana ders 29 alt başlık ve toplam 40 saatlik içeriklerin her birisi ders notu, sunum ve eğitim videoları oluşturuldu.
- Girişimim Geleceğim projesi ile Güney Ege'de ilk defa girişimciler için gönüllü mentor havuzu oluşturulmuş oldu.
- Girişimcilik Merkezi'nin bir fonksiyonu olarak Mentor Akademi kuruldu. (Mentör Akademi bünyesinde bölgenin önde gelen sanayicileri gönüllü olarak bulunuyor ve Girişimciler iş fikirleri için sanayicilerden destek alabiliyorlar.)



Mentör Akademi Güney Ege'deki ilk mentor havuzudur. Mevcut durumda 10 mentor ile süreç başlatılmıştır ve yıl sonunda 30 gönüllü mentor ile tüm Güney Ege'ye hizmet verilmesi hedeflenmektedir.

Girişimcilik eğitim programının GESİFED bünyesinde proje içerikleri ile yaygınlaştırılması, girişimcilik merkezinde Girişimci-Mentör buluşmaları serisinin başlatılması, iş fikri olan girişimciler ile uygun mentorların eşleştirilip destek süreçlerinin takip edilmesi ve girişimcilere destek veren kurumlar ile iş birliklerinin geliştirilmesi projenin önümüzdeki günlerdeki faaliyetleri arasında yer almaktadır.



ROYAL GARDEN
LUXURY APARTMENTS / Göveçlik

Modern Çağın Kraliyet Hikayesi



D·LIFE
KONUTLARI
BY SAHANLAR

D·LIFE
SUITS & SHOPS • Çanakkale

D·LIFE | PANDORA

D·LIFE
STUDIO
Çanakkale

D·LIFE | METROPOLİT

f /sahanlardenizli f /dlifekonut
www.sahanlar.com.tr - www.dlifekonutlari.com

0 258 211 10 42

ÇOK YAKINDA!

S
SAHANLAR
İNŞAAT

38.GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONSEYİ DENİZLİ'DE TOPLANDI

TÜRKONFED 38. Girişim ve İş Dünyası Konseyi, 27-28 Mayıs 2016 tarihleri arasında GESİFED ev sahipliğinde Denizli'de düzenlendi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Başkan Yardımcısı Şükrü Ünlütürk ve GESİFED Başkanı Gültekin Okay Salgar'ın açılışını yaptığı konsey toplantısına Türkiye'nin birçok bölgesinden gelen iş insanları yoğun ilgi gösterdi.

Orta gelir tuzağına dikkat çektiği raporlarıyla 2014 yılında gündemi belirleyen TÜRKONFED, siyasal-ekonomik ve toplumsal sorun alanlarına odaklanan çalışmalarına devam ediyor. "Orta Demokrasi Tuzağından Çıkışta Özel Sektörün Rolü" ana temasıyla TÜRKONFED 38. Girişim ve İş Dünyası Konsey Toplantısı, Denizli'de gerçekleştirildi. TÜRKONFED üyesi Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED) ev sahipliğinde 27-28 Mayıs 2016 tarihleri arasında Denizli'de düzenlenen konseye, üye federasyon ve derneklerin yöneticileri ile bölge iş insanları da katıldı.

Açılış konuşmaları, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Denizli Valisi Şükrü Kocatepe, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Ünlütürk ve GESİFED Başkanı Gültekin Okay Salgar tarafından yapılan konseyde bir de panel düzenlendi. Panelin moderatörlüğünü Denizli Sanayi Odası Başkanı Müjdat Keçeci yaparken, panelistler arasında KONDA Araştırma Şirketi Genel Müdürü Bekir Ağır, TÜRKONFED ve TÜSİAD Başkan Yardımcısı Şükrü Ünlütürk ve TİM Başkanvekili Süleyman Kocasert yer aldı.

Konsey toplantısının açılışında konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, orta gelir tuzağını, orta demokrasi tuzağı sorununu ele almadan konuşmanın mümkün olmadığını altını çizerek, şunları söyledi: "10 bin dolarlık bir ülke ile 20 bin dolarlık bir ülkenin demokrasi, insan hakları, adalet, ekonomik gelişmişlik ile siyaset kurumunun aynı olduğunu söylemek kendi kendimizi kandırmaktan başka bir işe yaramaz. Eksiklikleri ve rahatsızlıkları doğru tespit ederek, çözümleri konusunda uzlaşabilmek de önemlidir. Orta gelir tuzağı, orta demokrasi tuzağı ile ele alınmadığında asla çalışmaz. Orta gelir tuzağı, orta demokrasi tuzağı ve orta eğitim tuzağı hep birlikte ele alınmalıdır. Orta gelir tuzağını aşmak için insan kaynağının ve eğitim seviyesinde geldiğiniz gelişme aşamasının önemi vardır. İş dünyasının nitelikli eleman arayışlarında ne kadar zorlandığını görürsünüz. TÜRKONFED'i bu konularda yaptığı çalışmalardan dolayı tebrik ediyorum."

TÜRKONFED BAŞKANI KADOOĞLU:

**"DEMOKRASİ OLMADAN
EKONOMİK KALKINMA
OLMAZ."**

BAKAN ZEYBEKÇİ:

**"ORTA GELİR TUZAĞINI,
ORTA DEMOKRASİ
TUZAĞI SORUNUNU
ELE ALMADAN
KONUŞAMAYIZ."**





Gelişmiş bir ekonomi için gelişmiş bir demokrasinin şart olduğunu söyleyen TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu da, "Barışın dilini egemen kılmak, barış diliyle konuşan bir siyaset kültürü yaratmak için kurumsal ve zihniyet değişimine ihtiyacımız var. Bu zihniyet değişimi için de en temel göstergenin gelişmiş bir demokrasi kültürü olduğuna inanıyoruz. Demokrasi ancak kurumsallaşmış yapılarla mümkündür ve bir ülkenin kurumları da, gücünü demokrasiden alır. Gelişmiş bir ekonomi için, gelişmiş bir demokrasinin şart olduğu bilinmelidir." dedi.

"Ülkemiz ve dünya çetin bir süreçten geçiyor. Türkiye olarak reformları bir an önce hayata geçirmeliyiz, son zamanlarda AB ile geliştirilen ilişkiler ışığında tam üyelik hedefine dönük yapılması gerekenleri kararlılıkla yerine getirmeliyiz." diyen Kadooğlu, şöyle devam etti: "Çevremizdeki ateş çemberinden ancak yine bölge ülkeleri ve komşularımızla iyi ilişkiler kurarak çıkabiliriz. Böyle bir dönemde yeni hükümetimize ve ekonomi yönetimine büyük sorumluluklar düşmektedir. Özellikle Acil Eylem Planı'nda, ekonomimizin itici gücü olan KOBİ'lerimizi de ilgilendiren maddelerin uygulanmasını yeni hükümetimizden ivedilikle beklediğimizi de söylemek isterim. Aynı zamanda iş dünyasının, finans kurumlarının, denetleyici kurumların ve sivil toplumun ekonomik ve yapısal reformların uygulanmasına katkı vermesini ve katılımcı bir sürecin işletilmesini de önemsiyoruz."

Uzun süredir dondurulan Türkiye-AB ilişkilerinin son zamanlarda mülteci krizinin gölgesinde yeniden canlandığına şahitlik edildiğini aktaran Kadooğlu, Suriye'de yaşanan insanlık dramına, uluslararası kamuoyunun geç tepki verdiğini ve süreci doğru okuyamadığını belirtti. Vize uygulamasının AB değerlerine aykırı olduğunu hatırlatan Kadooğlu, şöyle devam etti: "Vize uygulaması zaten Türk firmaları için haksız rekabet yaratan bir durumdu ve AB değerleri çerçevesinde bazı teknik standartlar gözetilerek zaten kaldırılması gerekirdi. Denizli'den AB liderlerine sesleniyoruz. Hâlihazırda uygulanan vize rejimi, Ankara Anlaşması'na da adil rekabete de, AB değerlerine de aykırıdır. Konunun siyasi bir zemine çekilmesi gösteriyor ki, mülteci krizini doğru okuyamayan AB liderleri benzer bir yanlışta tekrar düşmektedir. Bu hatadan geç de olsa dönülmelidir."

Yaşanan terör olayları ve Kilis'e düşen roketlerin yarattığı duruma da dikkat çeken TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, yaşanan terör olayları karşısında sivil halkın etkilenmemesi ve daha fazla şehit verilmemesi için de her türlü önlemin alınması gerektiğinin altını çizdi. "Bugün Denizli neyse, Kilis'te odur. Dün içeride ve dışarıda yaşadığımız teröre karşı, nasıl 'Ortak Akıl ve Ortak Duruş' sergilediysek, bugün de Kilis'te yaşananlara sessiz kalamayız!" diyen Kadooğlu, "Gerek terör olayları gerekse de sınırlarımıza yönelik tehditler bölgede; toplumsal, siyasal ve ekonomik anlamda ağır bir tablo yaratmıştır. Bölge insanının, esnafın, tüccarın, yatırımcının yani iş insanlarının üzerindeki ağır ekonomik baskının hafifletilmesi noktasında çalışmalar yapılmalıdır. Bu ekonomik tedbirlerin sadece bir alana değil, tüm bölgeyi kapsayacak şekilde genişletilmesi ve zamana yayılmadan ivedilikle hayata geçirilmesini bekliyoruz." dedi.

KADOOĞLU:

**"BİR ÜLKENİN
KURUMLARI GÜCÜNÜ
DEMOKRASİDEN ALIR."**

KADOOĞLU:

**"VİZE UYGULAMASI
AB DEĞERLERİNE
AYKIRIDIR."**

Türkiye'nin potansiyellerini kullanmasının güçlü bir eğitim sistemi ve güçlü bir demokrasiden geçtiğini vurgulayan TÜRKONFED ve TUSİAD Başkan Yardımcısı Şükrü Ünlütürk de şunları söyledi: "Burada, Anadolu'nun farklı bölgelerinden, illerinden gelen iş insanlarımız var. Pek çok kentimizin farklı alanlarda birikimi ve potansiyeli var. Bu potansiyeli güçlü biçimde ortaya çıkaracak, iş insanları olarak bizi, bölgemizde, dünyada rekabet gücü açısından da en ileriye taşıyacak, iki gündem maddemiz var ki, bunların bizim en fazla sıkı sıkıya sahip çıkmamız gereken alanlar olduğuna inanıyoruz. En önemli kaynaklarımızdan biri olan çocuklarımıza, gençlerimize dijital çağın gelişimini takip eden, sorgulayan, hayal kuran, yaratıcı, akılcı bir eğitim verebilmek ve güçlü demokrasi talebimize sıkı sıkıya sahip çıkmak. Etkin bir hukuk devleti çatısı altında, güçlü bir eğitim sistemi ve güçlü bir demokrasimiz olmadan, tüm potansiyellerin, ne yazık ki tüm kentlerimizin potansiyellerinin de solup gideceğinin, kazanılan başarıların günlük kısa vadeli başarılar olarak kalacağının bilincinde olmalıyız."

Denizli ekonomisi ile ilgili bilgi veren GESİFED Başkanı Gültekin Okay Salgar da, Denizli'nin en çok ihracat yapan sekizinci il olduğunu söyledi. Salgar konuşmasına şöyle devam etti: "Denizli kısa sürede tarımdan sanayileşmeye geçmiş ve ülkemizde en çok ihracat yapan sekizinci il olmayı başarmış, girişimci insanların bulunduğu bir şehirdir. 'Sanayi olmazsa, Türkiye güçlü olamaz' ilkesiyle, bu şehrin girişimcileri olarak, 70'li yıllardan itibaren özellikle tekstilde büyük yatırımlar yaptık. Üretimin önemini ve ihracatın avantajlarını gördük. Tekstil sektöründeki, iş adamlarımız Dünyanın birçok ünlü markalarına Denizli'de üretim yapmayı başardı. Maalesef, bu başarımızı katma değerli ürünlere, marka ürünlere dönüştüremedik. En güzel travertenlerin çıktığı, yeraltı zenginliğimizi dünyaya yeterince tanıtamadık. Hepimiz biliyoruz, Türkiye'nin yatırıma, üretime ve ihracata ihtiyacı var. Ancak sanayinin, Türk ekonomisindeki payı gittikçe azalmaktadır. Ekonomik karlılığı yüksek sektörler ön plana çıkmıştır. Sanayinin ekonomimizdeki payının yüzde 35'lere çıkması için özendirici tedbirlere ihtiyacımız vardır."

ÜNLÜTÜRK:

"GÜÇLÜ BİR EĞİTİM SİSTEMİ VE GÜÇLÜ BİR DEMOKRASİ TALEBİNE SAHİP ÇIKMALIYIZ."

SALGAR:

"DENİZLİ EN ÇOK İHRACAT YAPAN 8. İL OLMAYI BAŞARDI."

BM KÜRESEL İLKELER SÖZLEŞMESİ İMZALANDI

Dünyanın en kapsamlı kurumsal sürdürülebilirlik platformu olan UN Global Compact (BM Küresel İlkeler Sözleşmesi), dünya çapında en üst düzey özel sektör-kamu iş birliği sağlayıcısı olarak biliniyor. Dünya üzerinde 12 binden fazla kurumun imzaladığı Global Compact, başta özel sektör kuruluşları olmak üzere kurumları insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanlarında harekete geçmeye ve gerçekleştirdikleri çalışmaları her yıl raporlamaya davet ediyor. Türkiye'de 300 aktif imzacısı bulunan girişimin Türkiye'de yaygınlaştırılması ve sorumluluk sahibi iş modellerinin iş dünyası tarafından benimsenmesi için TÜRKONFED ve üyesi birçok dernek de Global Compact imzacısı arasında yer alıyor. Konsey toplantısının sonunda Global Compact imzacıları arasında yeni üyelerin de katılımına dönük Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi imza töreni gerçekleştirildi.

GALANIN YEMEĞİNİN ONUR KONUĞU ERDAL AKSOY'DU

Konsey toplantısından bir gün önce 27 Mayıs'ta düzenlenecek gala yemeğinin onur konuğu TURCAS Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Aksoy olurken, Denizli Ticaret Odası Başkanı Necdet Özer de gecede bir konuşma gerçekleştirdi. Gala yemeği öncesinde ise federasyon ve dernek başkanlarının gündeme ilişkin görüş ve önerilerinin değerlendirileceği bir de özel toplantı düzenlendi. TÜRKONFED Ekonomi Danışmanı Pelin Yenigün Dilek'in "Türkiye ve Dünya Ekonomisi" hakkında yapacağı sunumun ardından MultinetUp CEO'su Yusuf Ziya Gündüz, TÜRKONFED-MultinetUp Ortak Satın Alma Platformu hakkında bilgi verdi. KOBİ'leri rahatlatmak ve önemli avantajlar sağlayacak platformun yaratacağı değeri anlatacak olan Gündüz'ün sunumu sonrasında da gala yemeğine geçildi.

SPONSORLAR

Ana Sponsor: TEKNİK YAPI

Gümüş Sponsorlar: Denizli Büyükşehir Belediyesi, DESİAD (Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği), DSO(Denizli Sanayi Odası), DTO (Denizli Ticaret Odası), DENİB (Denizli İhracatçılar Birliği), DOSB (Denizli Organize Sanayi Bölgesi), Dokay Filo Kiralama, Sivil Düşün

Bronz Sponsorlar: DTB(Denizli Ticaret Borsası), MultinetUp, Kordon Gümrük.

Bilgi Notu: TÜRKONFED Çatısı altında 24 federasyon ve 186 dernek üzerinden 24 bin iş insanı ve 40 bine yakın şirket yer alan TÜRKONFED, üye tabanı ile toplam (enerji dışı) dış ticaretin yüzde 83'ünü, tarım ve kamu dışı kayıtlı istihdamın yaklaşık yüzde 55'ini sağlamaktadır. İstanbul, Batı Anadolu, Marmara ve İç Anadolu, Trakya, Batı Karadeniz, Orta Karadeniz, Doğu Karadeniz, İç Anadolu, Güney Ege, Batı Akdeniz, Doğu Akdeniz, Güney Marmara, Çukurova, Doğu ve Güneydoğu Anadolu, Güneydoğu, Zafer, Doğu, Serhat, Dicle ve Fırat Sanayici ve İşadamları Federasyonu'nun yanı sıra Sektörel Dernekler Federasyonu, Moda ve Hazır Giyim Federasyonu, Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu da TÜRKONFED üyesidir. TÜRKONFED, Avrupalı KOBİ'lerin çatı örgütü olan ve 12 milyon firma ve 55 milyon çalışanı temsil eden Avrupa Esnaf, Sanatkar ve KOBİ Birliği (UEAPME) üyesidir.

GREEN PARK STUDIOS



*Şehrin merkezinde,
yaşamın ortasında;
Green Park Studios...*



TERZIOĞLU

www.terzioglumuhendislik.com

f t i / terzioglu1978



DEĞİAD İFTAR YEMEĞİ

DEĞİAD ailesi, 14 Haziran Salı günü PASVAK'ta gerçekleşen iftar yemeğinde buluştu. Üyelerimizin yoğun katılım gösterdiği bu buluşmada keyifli bir akşam geçirdik.





TİMA YIKAMA BOYAMA Teks. Paz. Ltd. Şti.

Organize San. Böl. 1. Kısım Vali Münir Güney Cd. Denizli

902582692650

info@timayikama.com

YENİ ÜYELER



Adı Soyadı : YELİZ ÖZDEMİR
Firma Adı : ITS TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Konusu : TEKSTİL
Adres : ZEYTİNKÖY MAH. YILDIRIM
 BEYAZIT CD.ÖZDEMİR APT. NO.23
 BAĞBAŞI DENİZLİ
Telefon : 0258 266 68 95
Fax : 0258 266 70 27



Adı Soyadı : MUSTAFA BÜYÜKTARAKCI
Firma Adı : BÜYÜKTARAKÇI TİCARET
Konusu : OTOMOTİV
Adres : 2. SANAYİ SİTESİ 144 SOK.
 NO: 15 DENİZLİ
Telefon : 0258 371 77 11
Fax : 0258 371 99 20



Adı Soyadı : MERVE SARIKAYA ERDEMİR
Firma Adı : ÖZEL DOLPHINMED
 SAĞLIK POLİKLİNİĞİ
Konusu : SAĞLIK
Adres : KUŞPINAR MAH. KIBRIS ŞEHİTLER
 CAD. NO: 64 DENİZLİ
Telefon : 0258 213 65 66



Firma Adı : KORDON GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ
 VE LOJİSTİK HİZMETLERİ A. Ş.
Temsilci Adı : HÜSEYİN CANPOLAT
Konusu : GÜMRÜKLEME-LOJİSTİK SİGORTA
Adres : KIBRIS ŞEHİTLERİ CAD. NO: 146
 ALSANCAK İZMİR
Telefon : 0232 463 20 05



Adı Soyadı : EBRU SÜRÜ
Firma Adı : SÜRÜ TEKSTİL KONF. SAN.
 VE TİC.LTD.ŞTİ.
Konusu : TEKSTİL
Adres : HACI EYÜPLÜ MAH. 3123 SOK.
 MERKEZEFENDİ DENİZLİ
Telefon : 0258 371 92 08
Fax : 0258 371 92 07



Adı Soyadı : AHMET SÖNMEZ
Firma Adı : SÖNMEZ YÜCEİŞİK A.Ş.
Konusu : İNŞAAT
Adres : HALK CAD. NO: 94/A DENİZLİ
Telefon : 0258 261 18 26
Fax : 0258 261 18 57



Adı Soyadı : HASAN CAN ÇALGIR
Firma Adı : GHO ADALILAR GAYRİMENKUL
Konusu : EMLAK - İNŞAAT
Adres : LİSE CAD. ALİ BEY SİT. D1 BLOK
 NO: 17/B DENİZLİ
Telefon : 0258 241 66 64
Fax : 0258 241 66 63



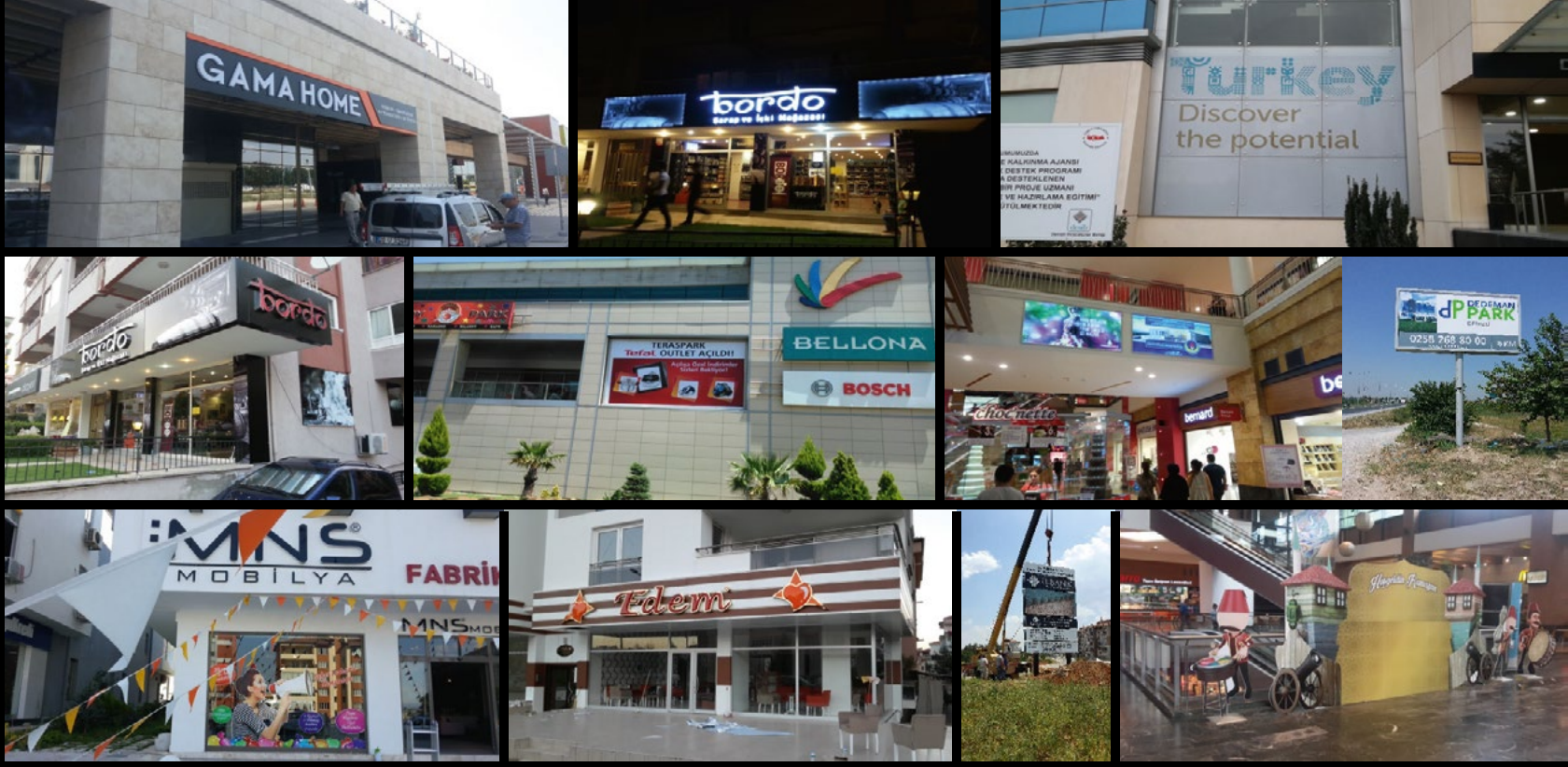
Adı Soyadı : ÖZLEM KÖSEOĞLU
Firma Adı : KÖSEOĞLU SEYAHAT ACENTASI
Konusu : TURİZM
Adres : GAZİ BULVARI NO.159 DENİZLİ
Telefon : 0258 242 37 42
Fax : 0258 265 07 05



Adı Soyadı : MEHMET AKA
Firma Adı : AKA TEKSTİL&NAKIŞ / FOODLAB
 /AKA OTOMOTİV
Konusu : TEKSTİL/GIDA/OTOMOTİV
Adres : MEHMETÇİK MAH. ÇAMLIK BUL.
 NO: 55/A DENİZLİ
Telefon : 0258 211 04 04



Açık Hava Reklamcılığı & Dijital Baskı Merkezi



- DİJİTAL BASKI
- IŞIKLI IŞIKSIZ TABELA SİSTEMLERİ
- STANT UYGULAMALARI
- BİNA GİYDİRME
- BILLBOARD
- CAM UYGULAMALARI
- TUAL
- PLEKSİ KUTU HARF
- TOTEM
- DEV POSTERLER

REFERANSLARIMIZ



ve daha birçok firmaya TEŞEKKÜRLER

0(258) 212 59 42

www.timurreklam.com

GÜN GÜN DEĞİAD

1- 09.05.2016 6. HUKUK BÜLTENİ YAYINLANDI.

'Aile Konutu Halen Ve Çok Yönlü Tartışılıyor' başlığı ile yayınlanan bültende aile konutu ile ilgili tasarrufi kısıtlamalar anlatıldı.

2- 15.03.2016 DENİZLİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI SN. OSMAN ZOLAN DERNEĞİMİZİ ZİYARET ETTİLER.

3- 27-28.05.2016 GESİFED'İN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ TÜRKONFED 38. GİRİŞİMCİ VE İŞ DÜNYASI KONSEYİNDE İDİK.

Derneğimizin yönetim kurulu üyesi olduğu GESİFED tarafından gerçekleştirilen ve Türkiye'den 24 federasyona bağlı onlarca dernek temsilcisinin katıldığı konsey için DEĞİAD, konsey toplantılarına katılmak isteyen her üyeye, katılım bedelini GESİFED'e ödeyerek davetiye sundu.

4- 02.06.2016 GELENEKSEL GENÇLİK KOKTEYLİMİZİ DÜZENLEDİK.

Marla Restaurant'ın bahçesinde canlı müzik eşliğinde düzenlediğimiz kokteylde başkanımız, gençliğin Atasına düşkünlüğünü vurgulayan bir konuşma yaptı.

5- 05.06.2016 DOÇEV - DEĞİAD M. GÜNEŞ ÖZSOY SADIK EMRE ÇAPUTÇU HATIRA ORMANI AÇILIŞ TÖRENİNİ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Pazar günü ailelerimizle birlikte, dernek ikramlarımızla piknik şeklinde yaptığımız açılış töreninde hem buruk hem gururluyduk.

6- 05.06.2016 EGAFED'İN 111. YÖNETİM KURULU TOPLANTISINA KATILDIK.

Egafed 111. Yönetim Kurulu Toplantısı Marmaris'te gerçekleşti.

7- 14.06.2016 GELENEKSEL İFTAR YEMEĞİNİ DÜZENLEDİK.

Bu sene yine PASVAK'ta yapılan yemeğimizde, özel konuklarımız vardı. Teröre Denizlimizden verdiğimiz şehitlerimizin ailelerini de ağırladık. Şehit oğulları adına ormanımıza diktiğimiz fidanların belgelerini, kendilerine takdim ettik.

8- 15.06.2016 YENİ BİR EKONOMİ BÜLTENİ YAYINLADIK.

Yön. Krl. Üyemiz Sn. M.U. Çoban'ın üyeler için hazırladığı bu bültenin konusu "geçici iş ilişkisi" idi.

9- 20.07.2016 SANATÇI METİN AKPINAR DEĞİAD'IN MİSAFİRİ OLDU.

Sanatçıyla yaptığımız yaz sohbeti etkinliği üyelerimizce yoğun ilgiyle karşılandı. Sanatın, siyasetin, ticaretin Türkiye'deki

evrimi, Türkiye'nin ve Dünya'nın değişimleri, demokrasinin gelişimi, Halk-Sanat-Sanatçı ilişkileri gibi birçok konuda yaşamsal tecrübelerini sanatçı duyarlılığı ile dinleyicilere aktaran Sn. Akpınar'ın sohbeti keyifli ve nitelikliydi.

10- 25.07.2016 8. HUKUK BÜLTENİ YAYINLADIK.

Çek ile yeni hukuki düzenlemeler başlığı altındaki bültende yeni yasanın getirdikleri anlatıldı.

11- 04.08.2016 OLAĞANÜSTÜ HAL İLE İLGİLİ BİLGİLER HUKUK BÜLTENİ YAYINLANDI.

Ülkemizin 15 Temmuz kalkışması ardından girdiği yeni sürecin detaylarıyla anlatıldığı bülten, üyelerimizce ilgi ile karşılandı. Birçok üyemiz derneğimizi arayarak ve başkanımıza ve danışmanımıza ulaşarak bülten için teşekkür etti.

12- 15.08.2016 ÜYELERİMİZ İÇİN "PROBLEM ÇÖZME TEKNİKLERİ" KONULU SEMİNER DÜZENLEDİK.

DENİB ile ortaklaşa düzenlediğimiz etkinlikte kurumsal problem çözme tekniklerini keşfettik.

13- 05.10.2016 YEPYENİ BİR ÇALIŞMA PROJESİ DAHA BAŞLATTIK.

Üniversitemiz ile şehrin iş dünyası arasında iş birliğinin oluşturulması, bunun önündeki engellerin tesbiti ve kaldırılması, acil tedbirlerin alınması, bu hususta Üniversite ve iş dünyası temsilcileriyle görüşmelerde bulunulması, anketler yapılması, verilerin derlenip değerlendirilmesi, sonuç raporunun oluşturulması şeklinde özetlenecek amaç ve faaliyetler için, bir proje hazırladık. Bunu Denizli de bulunan ABİGEM'e (Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezi) sunduk. Proje start aldı.

14-17.10.2016 HUKUK BÜLTENİ 10. SAYI YAYINLANDI.

Bu sayıda Yargıtay kararları ışığında senetler, ticaret unvanının markasal kullanımı, ortaklık payını devreden şirket borçlarından sorumluluğu gibi konular irdelendi.

15- 25.10.2016 CUMHURİYET KOKTEYLİNİ DÜZENLEDİK.

Saki Restaurant'ta, üyelerimizin, geçmiş dönem başkanlarımızın, basınımızın, İl Protokolü temsilcilerinin katıldığı, canlı müzik sunumunun da yer aldığı kutlamamız, keyifli ve coşkulu oldu.

16- 11.11.2016 11. HUKUK BÜLTENİNİ YAYINLADIK.

Bu bültenimizde yine güncel bir konuyu işledik. Kartel oluşturdukları yargı kararıyla netleşen 12 bankanın müşterileri için uyguladığı faiz oranlarıyla ilgili haklarımız hakkında üyelere bilgi verildi.

GÜN GÜN DEĞİAD

17- 19.11.2016 TCK MADDE 103. DE YAPILACAK DEĞİŞİKLİK İLE İLGİLİ TEPKİMİZİ GÖSTERDİK.

15 yaş altı çocukların cinsel istismarcıları ile evlendirilmesi halinde istismarcının hapis cezasından kurtulması yolunu açacak olan yasa önergesi derneğimizce bir basın bildirisi yayınlanarak eleştirilmiştir.

18- 19.11.2016 25. YAŞ GÜNÜMÜZÜ KUTLADIK.

Sanatçı Selami Şahin'in müzik şöleni ile süslediği kutlamada geçmiş dönem başkanlarımız, üst kuruluş temsilcilerimiz, DENİB başkanımız ve üyelerimiz aramızdaydı. Anemon Otel'de, DEĞİAD için özel süslediğimiz salonda, DEĞİAD'ın 25 yılını anlatan fotoğraf sergimiz, 25. yıl anısına düzenlenen plaket törenimiz, pasta kesim anımız ile unutulmaz ve derneğimize yaraşır bir doğum günü kutlamasında buluştuk.

19- 13.12.2016 "OPERASYONEL MÜKEMELLİK" KONULU BİR SÖYLEŞİ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Satış süreçlerindeki operasyonlar ve verimlilikleri ile ilgili detaylı bilgiler içeren sunum, katılan üyelerimizin ilgisiyle izlendi.

20- 16.12.2016 25.YIL ÖZEL KONUĞU OLARAK BİR MARKA YARATICISINI AĞIRLADIK.

Üyelerimiz için düzenlenen 'Sohbet Sofraları' toplantısında, Türkiye de giyim sektörünün önemli markalarının yaratıcısı olan Sn. Süleyman Orakçioğlu'nu dinledik. Damat-Tween markalarının yaratıcısı olan ve ülkemizi uluslararası alanda önemli başarılarıyla temsil eden Sayın Orakçioğlu'nun sohbeti genç girişimciler için önemli anahtarlar-mesajlar taşımaktaydı.

21- 06.01.2017 KARDEŞLİK VURGULU BASIN İLANI YAYINLADIK

'Şer Odaklarına Beyanımızdır!' başlığı ile yerel gazetelerde tam sayfa olarak yayınlanan ilan akabinde, üyelerimiz ve hemşehrilerimizden onlarca kutlama mesajı aldık.

22- 17.01.2017 SABANCI ÜNİVERSİTESİ FİNANS KÜRSÜ BAŞKANI VE EKONOMİST SAYIN PROF. DR. ÖZGÜR DEMİRTAŞ'I AĞIRLADIK.

Konferansımızın konuşmacı konuğu Sayın Demirtaş'ın; 'Bilim, Ekonomi, Gelecek' hakkında yaptığı sunumu, salonu dolduran konuklar tarafından adeta soluksuz dinlendi ve izlendi.

23- 19.01.2017 HUKUK BÜLTENİNİN OCAK-2017 SAYISINI YAYINLADIK.

Genel Koordinatörümüz Av. Aysun Nalbant tarafından hazırlanan bu bültende konu; İhtirazi Kayıt Beyanı'ydı.

24- 21.01.2017 TÜRKONFED BİLGİLENDİRME TOPLANTISINA KATILDIK.

TÜRKONFED Yön. Krl. Başkanı, Başkan Yardımcısı, Genel Koordinatörünün Denizli ziyaretinde, konfederasyonun federasyonlara ve bu bağlamda GESİFED'in de derneklere yansımaları konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

25- 08.02.2017 PROF.DR. EMRE ALKİN'İ DEĞİAD AKTİVİTESİNDE AĞIRLADIK.

Türkiye Ekonomisini 'Nereden Geldik? Nereye Gidiyoruz?' başlığı altında değerlendiren konuşumuzu ağırladığımız toplantımız geniş katılımlı ve son derece verimli geçti.

26- 09.02.2017 DENİZLİ İŞADAMLARI PLATFORMU'NUN DÜZENLEDİĞİ ETKİNLİĞE KATILDIK.

Denizli İşadamları Platformu'nun düzenlediği "Yeni Eximbank Kredileri ve İhracatımıza Yönelik Diğer Finans Kaynakları" konulu etkinlikte derneğimizi başkanımız temsil etti.

27- 12.02.2017 AŞK KALPTE Mİ? BEYİNDE Mİ? KONULU SAHNE RÖPORTAJI ETKİNLİĞİ DÜZENLEDİK.

Meltem Acar eşliğinde yürüyen sahne röportajının söyleşi konukları Kalp ve Damar Cerrahisi Prof. Dr. Özalp Karabay ile Beyin ve Sinir Cerrahisi Prof. Dr. Kemal Yücesoy oldu. Konuşmacıların aktif söyleşisinde, üyelerimiz renkli ve hayata dair bir konu olan 'aşk'ı anlatan şahane bir sunum izlediler.

28- 19.02.2017 DEĞİAD'IN BÜYÜK İLGİ GÖREN BASKETBOL TURNUVASI BU YIL DA DÜZENLENDİ.

Geçtiğimiz yıl üyelerimizin çok ilgi gösterdiği ve devamını talep ettikleri "Dostluğa Üçlük At" sloganlı turnuvanın ikincisine başladık. DEĞİAD & TED Denizli Koleji Basketbol Turnuvası, TED Denizli Koleji Kapalı Spor Salonu'nda 19 Şubat 2017 Pazar günü açılış töreniyle başladı ve tüm takımlar izleyicilere tanıtıldı.



adnanlar

İLT E M A



Mutfak
Banyo
Seramik
Kapi
Parke
Boya
Armatür
Mobilya

glass
1989

FRIULPARCHET
PARCHETI IN LEGNO PER IL LEGNO

IDEAL
LEGNO

DORN
BRACHT

HÜPPE
SHOWER AND SOUL

ARTELINEA

NOBILIT
The Best Technology for Water

NovaBell
Ceramiche Gruppo Bellei

BISAZZA

CERAMICA
CASALGRANDE
PADANA

OIKOS

■ GEBERIT

SCRIGNO

◆ atlas concorde

GRETON®



İYİ BİR GELECEK İÇİN



birlerkoleji.k12.tr

Mehmetçik Mahallesi 2576 Sokak No: 8 Pamukkale / DENİZLİ

+90 258 264 54 53 • +90 258 264 00 10 • info@birlerkoleji.k12.tr

BIG
CHEFS
CAFE & BRASSERIE

BİRLİKTE BİR KAHVAYI

*çinde
mutluluk
saklı*

bigchefs.com.tr

Rezervasyon için:

Kınıklı Mahallesi Çamlık Bulvarı

76 / A Pamukkale DENİZLİ

Tel 0258 212 77 20