

VAROL
GURME

BABADAĞ USULÜ
Kuzu Keşkek
Yöresel Lezzetler



MİSAFİRLERİNİZİ AĞIRLAMAK İÇİN EŞSİZ BİR MEKAN





GÖVEÇLİK'E ŞAHANLAR KULESİ GELİYOR

sahanlarkulesi.com



211 10 42 | sahanlar.com.tr



**SADECE
DÜŞÜNCELERİNİZE
BASKI
YAPAMIYORUZ**



BÜROTEKS®

 www.buroteks.com

İstedığınız boyutlarda dijital ve açık hava baskı çözümlerinizi için bizimle iletişime geçiniz.

VitrA

Lüksün yeni tanımı : Hayatı paylaşmak.

Plural Koleksiyonu, Terri Pecora tarafından VitrA için tasarlandı.



ANADOLU İNCİSİ

ANADOLU®
inşaat





HANTÜRK
GAYRİMENKUL
SATIŞ TEMSİLCİSİ

Tel: 0532 262 19 17 - 0532 482 19 17

Adalet Mh. Tuna Cd. No: 39

Merkezfendi / DENİZLİ

(Somuncu Baba Camii yanı)



TERZİOĞLU GÜVENCESİYLE

Çok Yakında

YENİ HAYALLERE



Yepyeni renkleri ve desenleriyle
Bien bi' başka

Arcturuse
Koleksiyonu
60x120 cm

Bien

DEĞİAD 14. DÖNEM YÖNETİM KURULU



Hakan Urhan

Berkay Alkaya

Cahide Fenli Akman

Cengizhan Öztürk

Cevat Fahri Bermant

Cihan İnceoğlu

Emel Demir

Emin Terzioğlu

Fatih Kundak

Güliz Kelleci

Halit Coza

Hasan Demir

Mehmet Çakmak

Mehmet Erişkin

Mehmet Güney

Serdar Dinç

Sinan Salgar



“

Covid-19 virüsü neticesinde yaşanan pandemi süreci, içinde bulunduğumuz yıla damgasını vuran ve geleceğimizi tehdit eden bir olgu olarak karşımıza çıktı. Dünya genelinde yüz binlerce insanın ölümüne yol açan, sosyal ve ekonomik yaşamı sekteye uğratan bu süreç, tarih itibarı ile bir milat olarak da kabul edilebilir.



Kıymetli DEĞİAD üyelerim; DEĞİAD Dergimizin yeni sayısı ile yeniden sizlerle birlikteyiz. DEĞİAD olarak son dönemde gerçekleştirdiğimiz etkinliklerin yanı sıra sizlere katkı sağlayacağını düşündüğümüz dosya konuları ile özgün bir yayına daha imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu vesile ile gerek düşünsel gerekse yazı olarak dergimize katkı sağlayan herkese yürekten teşekkür ediyorum.

2020 yılının ilk çeyreğinde Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan Covid-19 virüsü neticesinde global anlamda yaşanan pandemi süreci, içinde bulunduğumuz yıla damgasını vuran ve geleceğimizi de tehdit altına alan bir olgu olarak karşımıza çıkmış durumda. Dünya genelinde yüz binlerce insanın ölümüne yol açan, sosyal ve ekonomik yaşamı sekteye uğratan bu süreç, tarih itibarı ile bir milat olarak da kabul edilebilir.

Öncelikli olarak yeni gerçeklikteki politik, ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmeleri değerlendirdiğimizde; salgın küresel siyasette güç dengelerinin değişmesine, ekonomik düzende belirsizliklerin artmasına ve korumacı ekonomi politikalarının ön plana çıkmasına sebep olmaktadır. Ancak bu olumsuzluklarla birlikte salgın süreci, toplumların sosyal yaklaşımlarını, tercihlerini ve çalışma şekillerini dönüştürmeye başlamış, dijitalleşmenin de giderek hız kazanmasına fırsat tanımıştır.

İnsanlığın endüstriyel toplumdan bilgi toplumuna geçişine şahitlik ettiğimiz 21. yüzyılda salgın etkili bir katalizör vazifesi görmüştür. Dijital dönüşüm, yani iş ve süreçlerin insansızlaştırılması, bu yüzyılda salgın sebebiyle hızına hız katarak ve daha büyük oluşumlara dönüşerek zamanın akışına adeta meydan okumaktadır. Bu baş döndürücü hızla gerçekleşen değişim sürecinde devletler, kurumlar ve şirketler stratejilerini belirlerken salgının olumsuz yönleri kadar beraberinde getirdiği bu önemli fırsat ve yenilikleri de mutlaka göz önünde bulundurmak durumundadırlar.

DEĞİAD Yönetim Kurulu olarak; küresel salgın ve onun ürettiği belirsizlik ortamında COVID-19 sürecine ışık tutma amacıyla hazırlamış olduğumuz ana içeriğimizin, içinde bulunduğumuz yeni gerçekliği tanımlamada ve adapte olma sürecimizde hepimize yol göstermesini umuyorum.

DEĞİAD olarak yapmakta olduğumuz ve yapmayı planladığımız birçok etkinliğimizi de maalesef bu salgın sürecinde iptal etmek durumunda kaldık. İçinde bulunduğumuz bu belirsizliğin bir an önce sona ermesini ve sizlerle en kısa zamanda tekrar fiziken bir araya gelmeyi ümit ediyorum.

Bu vesileyle sizlere, ailelerinize, tüm vatandaşlarımıza ve tüm insanlığa sağlık, mutluluk temenni eder; her birinize iş ve sosyal yaşamlarınızda başarılar dilerim.

En derin saygı ve sevgilerimle...

Hakan Urhan

DEĞİAD (DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ)
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



40 KARADAĞ YATIRIM ZİRVESİ

DEGiAD Yönetim Kurulu üyeleri, Podgoritsa Belediye Başkanlığı'nın ev sahipliğinde düzenlenen "Bölgesel İşbirliği ve Ağ Oluşturma Yoluyla Yatırım Çekmek" amacıyla düzenlenen İş ve Yatırım Zirvesi'ne katıldı.



62 KENTSEL DÖNÜŞÜM VE YÖNETMELİKLER

Kentsel dönüşüm ve deprem yönetmeliklerinin Türkiye'deki durumunu ele aldığımız dosyamızda; DEGiAD üyelerinden Süleyman Şahan, Cevat Fahri Bermant ve Nedim Öz konu ile ilgili bilgilendirmelerde bulundu.



14 COVID-19 EKONOMİK OLARAK BİZİ NEREYE GÖTÜRDÜ?

Covid-19 salgını, küresel ekonomiyi derinden etkiliyor. Virüsün Avrupa ve ABD başta olmak üzere dünya üzerinde ilk tahminlerin çok ötesinde bir hızda yayılması, ekonomik anlamda tehlikenin boyutlarını arttırmış durumda...



26 DEGiAD İNOVASYON MERKEZİ



78 AYDIN-DENİZLİ OTOYOLU İHALESİ İLE İLGİLİ YAŞANANLAR

54

DR. BARBAROS KON

DEGiAD Dergisi'nin bu sayısındaki röportaj konuklarından biri de Humanica Kurucu Ortağı Dr. Barbaros Kon oldu. Dr. Kon ile iş dünyasını ve DEGiAD'ın çalışmalarını konuştuk.



86

FRANCHISING

Dünyaca ünlü firmalar, franchise vererek zincir marka olmanın yanı sıra yeni ticaret ve pazarlama stratejileri belirleyerek büyük satış hacimlerine ulaşarak uluslararası pazarlara girmektedir.



90

EKONOMİ PANELİ

DEGiAD üyelerine özel etkinliklerine bir yenisini daha ekledi. AYDEM iş birliği ile düzenlenen "DEGiAD Buluşmaları" etkinliğinde, Türkiye, Dünya ve Denizli ekonomisindeki gelişmeler farklı yönleriyle ele alındı.



158

BAŞARI HİKAYELERİ

Öncü ve yenilikçi yapısıyla Denizli'nin en etkin iş insanları derneği olma özelliği taşıyan DEGiAD'ın, kent ekonomisine önemli katkılar sağlayan değerli üyelerinden başarı hikayeleri...



DENİZLİ'NİN DUAYEN İŞ ADAMI İSMET ABALIOĞLU

Denizli iş dünyasının duayenlerinden Abalioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Abalioğlu ile Abalioğlu Holding'in hikayesini, Covid-19 salgınıyla birlikte Türkiye ve dünya ekonomisindeki değişimi ve DEĞİAD'ı konuştuk.



İmtiyaz Sahibi

Gültekin Okay Salgar

Yayın Koordinatörleri

Hakan Urhan
Emel Demir
Cahide Fenli Akman
Emin Terzioğlu
Berkay Alkaya

Ajans

MCS
FİKİR SANAT.

Çamlaraltı Mahallesi 6016 Sokak
Nehir Apt. No:6 Daire: 2
Pamukkale / Denizli
Tel: 0258 211 40 40

Konsept Danışmanı

Mehmet Çağrı Sebzeci

Katkıda Bulunanlar

Cihan Emre İnceoğlu
Sinan Salgar
Serdar Dinç
Safiye Göker
Tuba Çıtışlı
İrem Varol
Aycan Aydoğan
Merve Dinç

Reklam

MÇS FİKİR SANAT
Reklam Servisi

Baskı

Everest Basım Reklam Matbaa
Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti
Maltepe, Topkapı, 2. Matbaacılar
Sitesi, İç Kapı No: 1NB34010, 34010
Zeytinburnu/İstanbul
Tel: 0212 434 51 34
www.everestbasim.com

DEĞİAD İletişim Adresi

Çamlaraltı Mah. 6021 Sk.
No:61/1 Denizli
Tel: 0258 211 82 83
Faks: 0258 211 92 82

www.degiad.org.tr
degiad@degiad.org.tr
facebook.com/degiadorg
twitter.com/degiadorg
instagram.com/degiadorg

Basım Tarihi: 2020
EKİM SAYI: 60

116

PAMUKKALE DÖNÜŞÜM PROJESİ İKİNCİ ETABI BAŞLADI

Hayata geçirdiği başarılı projelerle Denizli'ye önemli katkılar sağlayan DEĞİAD, Pamukkale Dönüşüm Projesi'nin ikinci etabına start verdi. DEĞİAD'ın mimar üyelerinden oluşan gönüllü profesyonellerle çalışan DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu, Pamukkale Köyü'nün konsept projesini hazırlamaya başladı.



154

DEĞİAD'IN DİJİTAL ORTAMA TAŞINAN TOPLANTILARI

DEĞİAD, Covid-19 süresince çalışmalarına hız kesmeden devam etti. İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Genel Müdürlüğü'nün kararı doğrultusunda sivil toplum kuruluşlarının toplantı ve faaliyetlerinin durdurulmasının ardından DEĞİAD, tüm Yönetim Kurulu ve diğer toplantılarını dijital platforma taşıdı.



102

DEĞİAD-YÜKSEKÇİTA BASKET TURNUVASI

DEĞİAD'ın bu yıl 5'sini düzenlediği DEĞİAD - Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası, Terzioğlu İnşaat, Miske Restaurant, Nak Kablo, Arel Sigorta, Uşaklı Hafız, Erişkin Optik, G Lingerie ve Çınar Müzik'in ana sponsorluğunda gerçekleştirildi.



110

DEĞİAD PROTOKOL ZİYARETLERİ

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyeleri, Denizli protokolü ile buluşmaya devam ediyor.

120

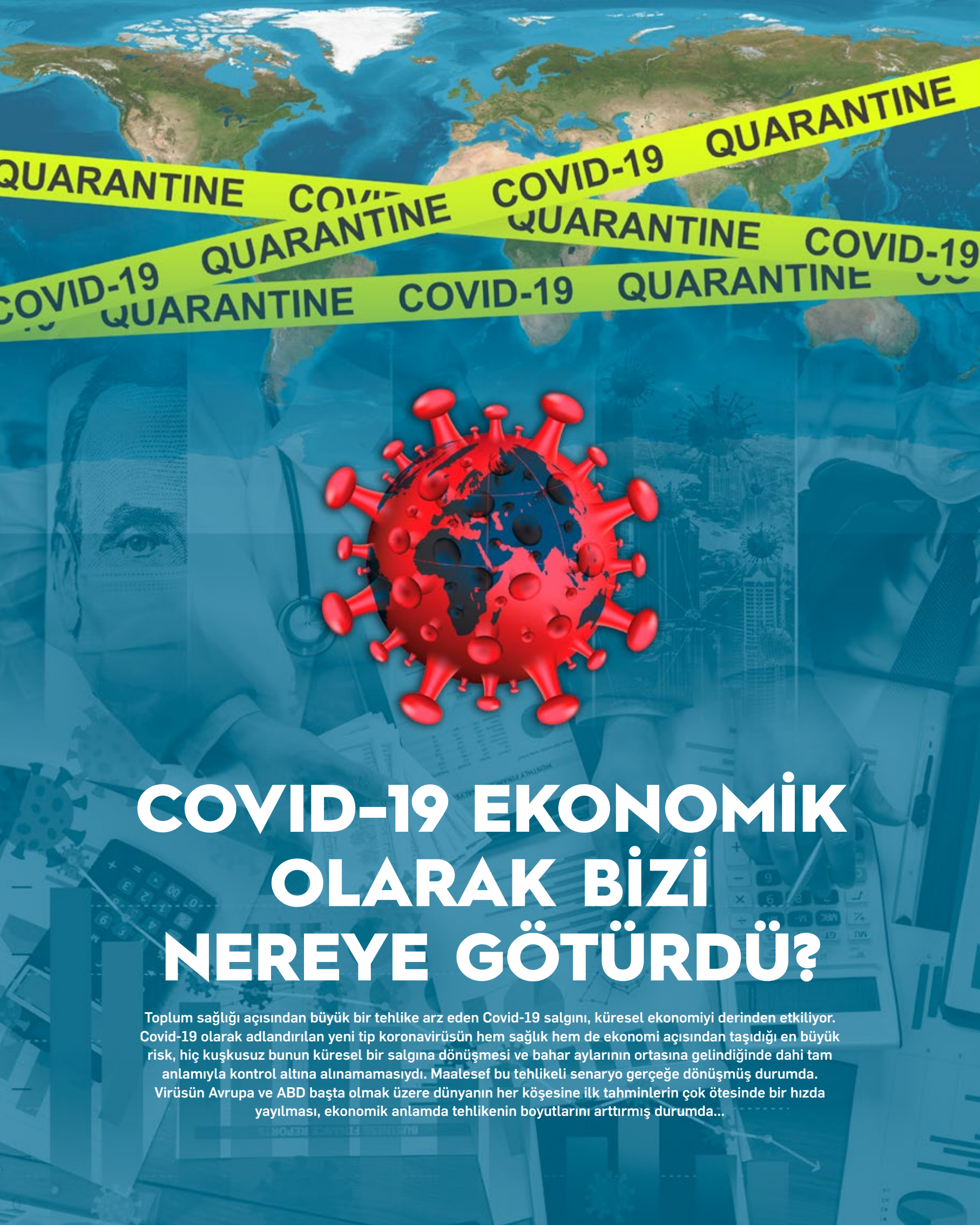
DEĞİAD'A GELEN ZİYARETÇİLER

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyeleri ziyaretçilerini ağırlamaya devam ediyor.

KARADAĞ

Dünyanın en genç devletlerinden biri olan Karadağ, Balkan coğrafyasında muhteşem sahilleri ve etkileyici doğasıyla öne çıkan bir ülkedir. Ülke, tarihi alanlarıyla da doğa ve kültür turizmi açısından oldukça ideal bir yerdir.





COVID-19 EKONOMİK OLARAK BİZİ NEREYE GÖTÜRDÜ?

Toplum sağlığı açısından büyük bir tehlike arz eden Covid-19 salgını, küresel ekonomiyi derinden etkiliyor. Covid-19 olarak adlandırılan yeni tip koronavirüsün hem sağlık hem de ekonomi açısından taşıdığı en büyük risk, hiç kuşkusuz bunun küresel bir salgına dönüşmesi ve bahar aylarının ortasına gelindiğinde dahi tam anlamıyla kontrol altına alınamamasıydı. Maalesef bu tehlikeli senaryo gerçeğe dönüşmüş durumda. Virüsün Avrupa ve ABD başta olmak üzere dünyanın her köşesine ilk tahminlerin çok ötesinde bir hızla yayılması, ekonomik anlamda tehlikenin boyutlarını arttırmış durumda...



IMF'nin öngörülerine göre; 2020 için dünya ekonomisinde %3,7 düzeyinde, Amerika'da %5, Türkiye'de %5,1 küçülme... Kabaca bizi ilgilendiren ülkeler %5 küçülecek. Dünya ortalaması da %3,7'lik bir daralma yaşayacak. Küresel ekonomik aktivitedeki kaybın telafisi ise ortalama 1,5-2 sene sürebilir. Bu da pandemi nedeniyle ortaya çıkan olumsuz durumun kısa sürede geçmeyeceğini açık bir şekilde gösteriyor.

PANDEMI ÖNCESİ SİYASİ ORTAMA YENİDEN DÖNÜLEBİLİR Mİ?

Uluslararası ilişkiler anlamında baktığımızda ilk dikkatimizi çeken şey, Çin'in dünya ara mallar arzında sahip olduğu hakimiyet. Özellikle otomotiv sektöründe ve diğer başka bazı sektörlerde Çin üretimi durdurunca dünyadaki pek çok ülkede de üretim durdu. Amerika'da ise ABD Başkanı Donald Trump çok istediği bir koza sahip oldu. Çünkü yaşanan bu krizin ardından Çin'deki ara mallar üretiminin başka ülkelere kaydırılması tartışması başladı.

Ne var ki hala pandemi sürecinin olumsuz havasının içerisindeyiz. Her ne kadar eğri, Türkiye ve dünyanın başka ülkelerinde aşağı doğru eğilmeye başladıysa da bu nokta aslında enfekte olmuş insan sayısının en yüksek olduğu dönem. Dolayısıyla daha nereye gideceğimizi, ikinci dalga olup olmayacağını bilmiyoruz. İşte bu yüzden pandemi öncesi siyasi ortama geçişin olup olmayacağı kriz halledildikten sonra konuşulacak bir konu.

Öte yandan pandemi öncesi ana problem ve çekişmeler ortadan kalkmadı. Dolayısıyla değer zincirlerinin yapı değiştirmesiyle ilgili bir ortam da olabilir ama bir başka ülkenin mevcudun yerini alması o kadar kolay gerçekleştirilebilecek bir hamle değil. Bu konuda büyük bir yapısal reform maddesi gerekiyor.

Coğrafi olarak yakın olduğu için ilk haber almaya başlayan ülkelere biri olan Endonezya zaman kaybetmeden bir şeyler yapmaya başladı. Bu, tüm dünyayı oldukça şaşırtmışa benziyor. Küreselleşmeyle birlikte Afrika ülkeleri ya da Güney Çin'de yaşanan hızlı dönüşümler



Ülkeler yerli üretime daha fazla önem verecekler; devletin ekonomideki rolü artacak. İlaç, tıbbi cihazlar, hijyen ürünleri, kimya, gıda, tarım, yenilenebilir enerji, robotik ve 3D yazıcılar daha fazla ön plana çıkmaya aday alanlardan bazıları.

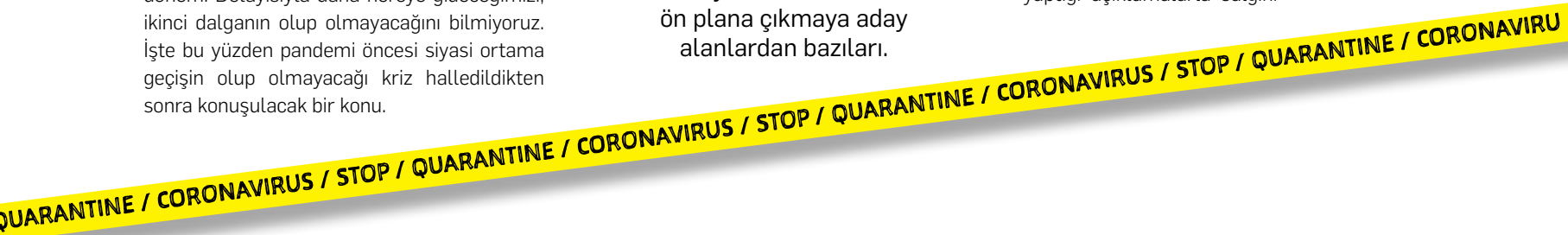
ve hızlı yeniden yapılanmalar da siyasi tartışmaların içinde problem niteliğinde gündem olmuş ve bunun üzerine yazılıp çizilmişti. Dolayısıyla siyasi tartışmaların içerisinde bunu bahane olarak kullanmak isteyenler elbette olabilir ama o siyasi gündeme dönmemiz çok mümkün görünmüyor.

KÜRESEL HEGEMONYA MÜCADELESİNDE KİM KAZANACAK?

Virüs salgını, ABD ve Çin arasındaki küresel hegemonya mücadelesinin gidişatını etkileyebilecek büyüklükte bir gelişme. Bu kritik dönem, her iki ülke açısından ciddi bir test olacak. Özellikle ABD'deki Başkanlık seçimlerinde bunun direkt olarak etkilerini göreceğiz. Bu testin hem ulusal hem de küresel ayağı var. İçeride başarı yakalamak önemli ve bu başarıyı yakalayamadığınız müddetçe salgınla küresel mücadelenin ana aktörü olmanız zorlaşır. Dolayısıyla bu iki ülkenin salgınla mücadele konusunda kendi sınırları içinde gösterecekleri performans, iç siyasetin gidişatı açısından oldukça belirleyici olacak.

ÇİN, AVANTAJLI KONUMDA MI?

Çin'in iç siyaset boyutuyla ilgili şu an için iki avantajı varmış gibi gözüküyor. İlk olarak, yaptığı açıklamalarla salgını



VILLA COZA

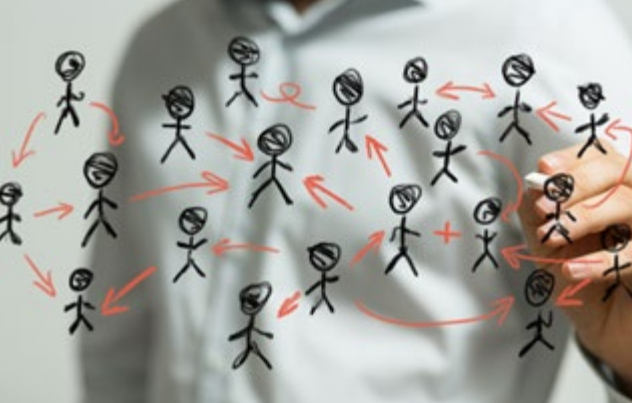


COZA
Y A P I

Bahçeli ev hayaliniz
Villa Coza ile gerçekleşiyor.



Ulus Cad. No:93/A Pamukkale/DENİZLİ
Tel: 0258 261 26 10



kontrol altına alma konusunda önemli mesafe kat ettiğini iddia ediyor. Çin'de ortaya çıkan yeni vakaların yurtdışı kaynaklı olduğu söyleniyor. İkinci olarak, ülke yönetiminin rakipsiz sahibi olan Çin Komünist Partisi'nin içeriği kontrol altında tutmasının çok daha kolay olacağı düşünülüyor. Ancak bu iki avantajla ilgili bir garantinin olmadığını belirtelim.

Uluslararası kamuoyunda Çin'den gelen virüs bilgilerinin ne derece doğru olduğu yöneltik ciddi şüpheler var. Bununla birlikte, uzmanlar tarafından önümüzdeki aylarda yükselme ihtimali olabileceği düşünülen virüsün ikinci dalgası gerçekleşirse, bunun Çin'i siyasi ve sosyal olarak nasıl etkileyeceğini bilemeyiz. Salgının merkez üssü haline gelen ABD'de sağlık sisteminin kapasitesi ve kapsayıcılığı ise ciddi bir sorun. İçerideki siyasi kutuplaşma da salgınla mücadelede konsantrasyonu dağıtıyor.

Sınavın ikinci boyutu küresel... Uluslararası toplum, tedavinin hızlandırılmasından aşının bulunmasına, ülkeler arasında koordinasyonun sağlanmasından ihtiyaç sahibi ülkelere verilecek desteğe kadar birçok farklı konuda ABD ve Çin'in göstereceği liderlik performansını yakından izliyor. Liderlikle ilgili her iki ülkenin de ciddi yetersizlikleri söz konusu. ABD, İkinci Dünya Savaşı sonrası şekillendirdiği uluslararası sistemi ve onun kurumlarını son yıllarda adeta kendi eliyle zayıflattı. Washing-

ton, içerideki siyasi kargaşanın da etkisiyle küresel meselelerin çözümüne destek olma konusunda eskisi kadar istekli değil. Öte yandan Çin'in diplomatik kapasitesinin henüz liderlik için tam hazır olmaması ve şeffaflıkla ilgili karşılaştığı ikilemler, uluslararası etkinliğini azaltıyor. Virüsün insan psikolojisi üzerindeki etkilerinden dolayı bazı toplumlarda salgının çıkış noktası Çin'e yönelik negatif tutumların yaygınlaştığına şahitlik edebiliriz. Böylesi bir durum, Çin'in küresel imajına ciddi şekilde zarar verebilir.

Büyük oranda Almanya'nın nüfuz ettiği Avrupa Birliği kurumlarının 2008'deki küresel finans krizinden sonra Yunanistan, İspanya ve İtalya gibi Güney Avrupa ülkelerine kemer sıkma politikalarını dayatması sonucunda artan ekonomik maliyetler, AB projesine olan inancın sarsılmasına neden olmuştu. Birçok Avrupa ülkesinde AB kurumlarına olan güven azalmış ve bunun yansıması olarak AB karşıtı popülist ve milliyetçi partilerin oy oranları kayda değer oranlarda artmıştı.

AB kurumları virüs krizine yönelik koordineli bir şekilde hareket ederek İtalya ve İspanya gibi zor durumda olan ülkelere gerekli desteği verselerdi, güven erozyonunun önüne set çekilebilirdi. Şu ana kadar yaşananlar dikkate alındığında, bu fırsatın kaçtığı görülüyor. Eğer bu büyük hayal kırıklığını unutturacak adımlar atılmazsa, Avrupa Birliği projesi temellerinden

Virüslere Karşı Geleneksel Koruma...



arikolonyalari.com.tr





sarsılabilir. Avrupa, sadece siyasi olarak değil, ekonomik ve güvenlik açısından da tehlikeli bir yola savrulabilir.

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRLERİ

Çin, küresel imalat sanayi üretiminin yüzde 28'ini tek başına gerçekleştiriyor. Covid-19 salgını, dünyanın bir ülkeye üretim alanında bu kadar bağımlı olmasının doğurabileceği riskleri göstermiş oldu. Çok uluslu şirketler, önümüzdeki süreçte üretim tesislerinin ve yatırımlarının bir kısmını Çin'den alıp farklı coğrafyalara taşımayı daha ciddi şekilde düşünecekler. Örneğin; Amerikan teknoloji devi Apple, üretiminin bir kısmını Çin'den Hindistan'a kaydırmayı planlıyor.

İmalat sanayinde üretim yelpazesi geniş, beşerî sermaye seviyesi yüksek ve lojistik avantajlara sahip diğer gelişmekte olan ülkeler, uzun vadede daha fazla doğrudan yabancı sermaye çekerek küresel tedarik zincirlerine daha sıkı bir şekilde eklenilebilirler. Ancak, gelişmiş Batılı ülkelerde yükselen yeni korumacılık ve küreselleşme karşıtlığının bir yansıması olarak, Amerikan ve Avrupa menşeli bazı çok uluslu şirketler fabrikalarını kendi ülkelerine

kaydırmayı tercih edebilirler. Maliyetler açısından gelişmiş ülkelere doğru böylesi büyük çaplı üretim transferini mümkün ve sürdürülebilir kılmak için fabrikalardaki mavi yakalı çalışanların ağırlığının azaltılması gerekecektir. Bu durumda fabrikalarda akıllı robotların kullanımının yaygınlaşmasının daha önceki tahminlerden çok daha hızlı oranlarda gerçekleşmesi sürpriz olmayacaktır.

COVID-19 SONRASI TÜRKİYE İÇİN FIRSAT VE TEHLİKELER

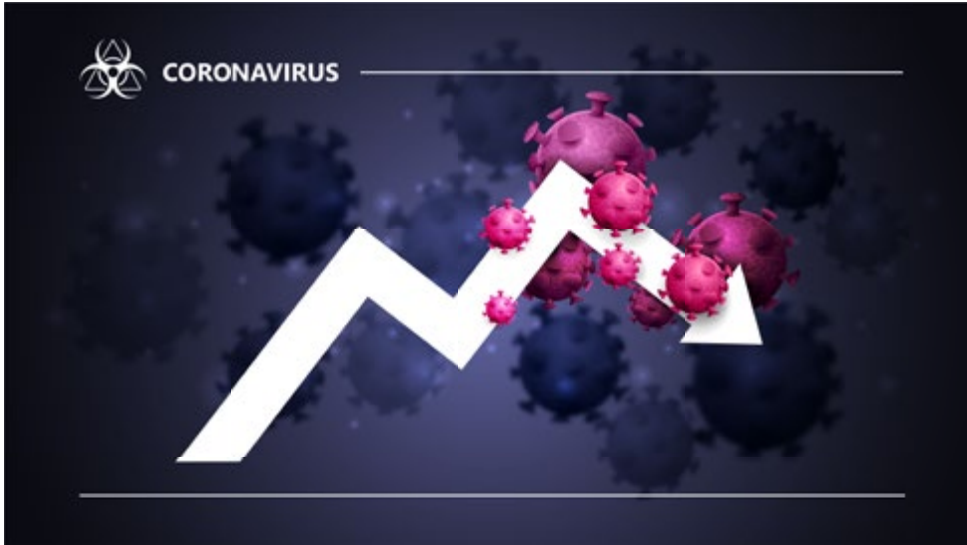
Covid-19 kriziyle birlikte küresel ekonomiye dair değişimin kendini en fazla hissettireceği alanların başında küresel tedarik zincirleri geliyor. Bu virüs salgını, imalat sanayi üretiminde Çin gibi Doğu Asya ülkelerine aşırı bağımlılığın, küresel tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği için ne denli ciddi bir risk teşkil ettiğini gösterdi. Çin, tek başına küresel imalat sanayi üretiminin yüzde 28'ini gerçekleştiriyor. Koronavirüs krizinden sonra bu tablo değişebilir. Bu yaşananlardan sonra çok uluslu birçok şirketin geleceğe yönelik üretim ve yatırım planlarını gözden geçirmesi sürpriz olmaz. Küresel şirketler Çin'deki üretim tesislerinin bir kısmını diğer bölgelere kaydırabilirler.

İMALATTA DİKKAT ÇEKEN ÜRÜN YELPAZESİ

İmalat sanayinde Türkiye'nin ürün yelpazesi oldukça geniş ve yetişmiş insan gücü hiç de yabana atılır seviyelerde değil. Bu avantajlarını kullanarak küresel tedarik zincirlerindeki rolünü arttırabilir. Ayrıca Türkiye'nin önemli lojistik avantajlara sahip olduğunu da atlamamak lazım. Teknoloji transferinin yanı sıra ortak teknoloji geliştirmeye açık tarzda yabancı girişimleri çekecek politikalarla doğrudan yabancı yatırımlardan uzun vadede daha fazla faydalanılabilir. Öte yandan güçlü sanayi politikaları oluşturabilirsek yerli şirketlerimizin küresel tedarik zincirleri içerisindeki katma değerli üretim seviyelerini arttırabiliriz.

OLMAZSA OLMAZ: AKILLI OTOMASYON TEKNOLOJİLERİ

İmalat sanayinde yatırımları yeniden Batılı ülkelere kaydırıp gelişmekte olan ülkelere maliyet açısından rekabet etmek için endüstriyel robotlar, 3D yazıcılar ve yapay zeka gibi akıllı otomasyon teknolojilerinin daha fazla devreye girmesi gerekiyor. Salgın hastalık ve doğal afet gibi öngörülemeyen riskli durumlarda üretimin durmasını engellemek için önümüzdeki yıllarda akıllı otomasyon teknolojilerinin daha yaygın olarak kullanıldığına şahit olabiliriz. Ancak, gelişmiş ülkelerde yükselen yeni koru-



“ Bir taraftan ticaret savaşları bir taraftan da koronavirüs gibi öngörülemeyen vakaların taşıdığı riskler, küresel üretim düzenindeki değişimi hızlandıracığa benziyor.



macılık ve küreselleşme karşıtlığının tezahürü olarak, Amerikan ve Avrupa menşeli bazı çok uluslu şirketlerin üretim tesislerini kendi öz ülke sınırları içerisine çekebileceği ihtimalini de hesaba katmak gerekiyor.

Akıllı otomasyon teknolojilerinin hızlı bir şekilde Batılı ülkelerde kullanılması, bu ülkelerin gelişmekte olan ülkelere yaptıkları ithalatın düşmesini tetikleyebilir. Bu durum, Türkiye'nin otomotiv ve tekstil gibi sektörlerde pazar payını tehdit edebilir. Bu sektörlerde gücümüzü korumak için yenilikçi adımlar atılmalı. Yerli otomobil gibi girişimlere ve tekstilde markalaşmaya eskisinden çok daha fazla ihtiyaç duyduğumuz bir döneme giriyoruz. Eğer bunları başarabilirsek ihracattaki dezavantajı avantaja çevirebiliriz. Hatta virüs sonrası Batılı ülkelerde Çin mallarının yaşayabileceği prestij kaybı, Türk ihracatçıları için yeni fırsatlar doğurabilir.

Türkiye'nin cari işlemler hesabına önemli katkılar sunan turizm, eskiye nazaran daha yavaş performans gösterecek sektörlerden biri. Geçtiğimiz yıl 37.5 milyar dolar döviz geliri getiren turizm sektörü, bu yıl belki bu rakamın yarısını bile yakalamakta zorluk çekecek. Küresel boyutta turizm sektörünün tam anlamıyla kendine gelmesi en az 5 yılı bulabilir. İnsanlar sağlık gerekçeleriyle yurtdışına çıkma konusunda bir süre tedirgin olacaklar. Küresel yavaşlamaya bağlı olarak düşen gelirler, insanların yurt dışına tatile çıkmasını zorlaştıracak. Turizmin tatil bacasında kayıplar yaşanabilir, ancak Türkiye'de sağlık turizminin yeni dönemde

Türkiye bir süredir ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerinde yerleşme çalışmalarına hız vermişti. Buna yönelik olarak da bu iki alan 11. Kalkınma Planı'nın merkezindeki sektörler arasında yerini almıştı. Yeni normalde ilaç ve tıbbi cihazlarda yerlilik seviyesinin artırılmasına yönelik adımlar hızlanacak. Zamanla bu sektörler önemli birer ihracat kaynağına dönüşebilir. Türkiye'de katma değerli üretimin artması ve





yüksek teknolojide dışarıya bağımlılığını azaltması için önemli bir fırsat penceresi açılabilir. Geçtiğimiz 10 yılda savunma sanayinde gösterilen başarıların benzerlerini ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerinde görebiliriz.

GELENEKSEL SEKTÖRLERDE ÖNEMLİ İHRACAT AVANTAJLARI

Yeni dönemde Türkiye sadece tıbbi cihaz gibi teknoloji yoğun sektörlerde değil, tekstil ve mermer gibi daha geleneksel sektörlerde de önemli ihracat fırsatları yakalayabilir. Koronavirüs salgınından sonra bazı gelişmiş ülkelerde insanların Çin ürünlerine karşı negatif tutum takınabilecekleri konuşuluyor. Özellikle İtalya ve İspanya gibi katma değeri yüksek ürünleri tercih eden ülkelerde Çin'e karşı büyük bir tepki söz konusu. Bu senaryonun gerçekleşmesi durumunda, Çin'in DTÖ'ye üye olmasından sonra gelişmiş ülkelerde pazar payları gerileyen bazı geleneksel sektörlerimiz için bu kayıplarını geri kazanma fırsatı ortaya çıkabilir.

Türkiye'nin yeni dönemle ilgili fırsatlar için gerekli stratejileri ve politikaları belirleyerek yola koyulması gerekiyor. Bir taraftan da ortaya çıkacak tehditlerle mücadele için kapsamlı bir yol haritasına ihtiyacımız olacak. Krizin hızlı bir toparlanma mı yoksa uzun süreli derin bir resesyon mu olacağı virüsün yayılma takvimine, izolasyon politikalarının ne kadar etkin devreye sokulabileceğine, bu süreçten olumsuz etkilenen ekonomik birimlerin ne şekilde ayakta kalabileceğine bağlı görünüyor.



Korona salgını dönemi, yeniden mali ve sosyal politikaları öne çıkardı. Para politikaları ile (faiz ile oynayarak ve likidite vererek) çözüm yaratmak bu dönemde daha zor görünüyor.

2008 krizinden önce 152 trilyon dolar olan küresel borç stoku on yıl içerisinde 240 trilyon dolara çıkmış, dünya milli gelirler toplamının neredeyse üç misline ulaşmış durumda. Daha fazla borçlu olanlar ise gelişmekte olan ülkeler. Türkiye'nin de içinde bulunduğu bu ülkeler grubu için kırılganlık oldukça yüksek.

PARA POLİTİKASINDA SOSYAL POLİTAKANIN ÖNEMİ

Korona salgını dönemi, yeniden maliye ve sosyal politikaları öne çıkardı. Para politikaları ile (faiz ile oynayarak ve likidite vererek) çözüm yaratmak bu dönemde daha zor görünüyor. Diğer yandan, para politikalarının etkili olması belki gelişmiş ekonomiler için beklenebilir ancak, bizim gibi gelişmekte olan (ve paralarının rezerv niteliği olmayan) ülkelerde, ilk sonuçlar ortaya çıktıktan sonra enflasyonist etkisi daha

belirgin olabilir. Bu nedenle, para politikalarından, sosyal politikaları gözeterek yararlanmak yoluna gidilmeli, genişlemenin sonuçlarının nasıl yönetileceğine de uygulama başlarken hazırlanmalı.

YENİ BİR TOPLUMSAL DÜZEN

Türkiye, krizin maliyetlerini ağırlıklı olarak bütçe üzerinden karşılama yolunu seçti. Ancak, henüz sağlanan kaynaklar ülkede etkisini gösteren mali krizin yükünü taşıyacak büyüklüklere ulaşmadı. Özellikle işsizlerin ve gelirsiz kalanların krize karşı verecekleri mücadelede sağlanan destekler, başka ülkelerle kıyaslandığında yetersiz görünüyor. Ülkeyi derinden etkileyen pandemi sürecinde uzun vadeli ve alternatif bir mücadele yöntemi ise alınacak tedbirleri en başta krizi yaratan ekonomik ve sosyal koşulların dönüştürülmesiyle birlikte ele almakla ilintili.

Sosyal dayanışma, bilimsel eğitim, evrensel hukuk standartları, demokrasi, kamusal hizmetlerin kalitesi, üretimin yapısı, doğal kaynakların ve doğanın korunması, iklim değişikliği, sürdürülebilir kalkınma stratejileri ile birleştirilerek yeni bir toplumsal düzenin kurumlarının oluşturulması gereği tartışılabilir. Şu anda iki tehlike bulunmaktadır. Bir tanesi, korona virüsünün ikinci bir dalga olarak yeniden ortaya çıkması ki şu anda başlamış durumda; diğeri ise biriken mal ve hizmet maliyetlerinin güçlü bir borç (finansal) krizine yol açma tehlikesidir.



ÖMS ÖZEL MOBİLYA

MUTFAK • BANYO • KAPI



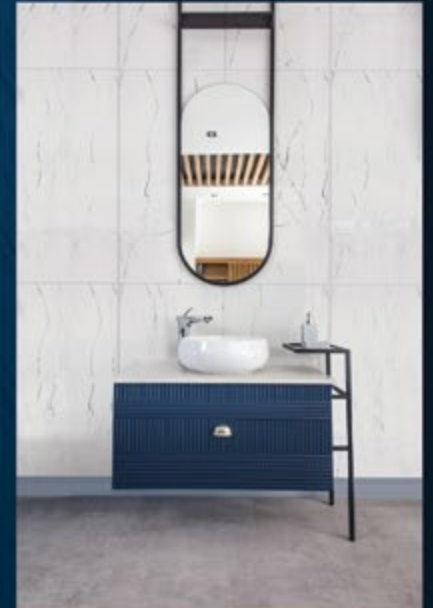
ÜCRETSİZ İÇ MİMARLIK HİZMETİ



www.omsmobilya.com.tr

0537 951 07 66

SHOWROOM: ADALET MH. SGK KARŞISI DENİZLİ
FABRİKA: DOLMA KÖPRÜ BİTİŞİĞİ SARAYKÖY / DENİZLİ



ARSEN LORENZO

Y A C H T B U I L D I N G C O .



0258 377 18 77

BOZBURUN MAH. 7060
SK. NO:5 B / ZEMİN: 3
MERKEZEFENDİ /
DENİZLİ



Yeni Tatlar,
Yeni Maceralar...
Keşfetmek
İsteyenler
İçin...



1500'den fazla içki seçeneğiyle

bordo
Şarap & İçki Mağazası

DEĞİAD VE HABİTAT DERNEĞİ İŞ BİRLİĞİ İLE DEĞİAD İNOVASYON MERKEZİ

Pek çok alanda iş dünyasına önemli katkılar sağlayan DEĞİAD, Habitat Derneği ile önemli bir iş birliği protokolüne imza attı. Bu protokolle, Denizli'deki topluluklar ve işletmeler bir araya getirilerek ülke ekonomisinin dijitalleşmesine odaklanan bir dizi eğitim, program ve atölye çalışmasının gerçekleştirilmesi amaçlanıyor. Habitat Derneği'nin dijital, finans ve girişimcilik alanındaki farklı eğitim içerikleri ile yenilikçi fikir üretiminin artışı ve sürdürülebilir iş modellerinin oluşturulması da hedefler arasında...

Gerçekleştirdiği projelerle kent ekonomisine ciddi katkılar sağlayan DEĞİAD, örnek bir projeye daha imza atıyor. DEĞİAD tarafından hizmete sunulan DEĞİAD İnovasyon Merkezi, bireylerin dijital becerilerini geliştirme konusunda aktif bir merkez olacak. Habitat Derneği ile gerçekleştirilen protokolle birlikte 21. yüzyılın getirdiği dijital dönüşüme entegre olunacak.

BAŞKAN SEZAI HAZIR'DAN HABİTAT HAKKINDA ÖNEMLİ AÇIKLAMALAR

9 Eylül'de gerçekleştirilen DEĞİAD İnovasyon Merkezi'nin imza töreninde Habitat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Hazır, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, DEĞİAD Yönetim Kurulu

Başkanı Hakan Urhan birer konuşma yaptı. 1995 yılında kurulan Habitat'ın 50 profesyonel çalışanı, 4 alanda, 81 ilde, 5 bin gönüllüyle faaliyet yürüten bir kalkınma örgütü olduğunu belirten Başkan Sezai Hazır şunları söyledi: "Ana çalışma alanlarından birini girişimciliğin oluşturduğu derneğimiz; teknoloji, kentsel dönüşüm, 3. finansal bilinç ve sosyal uyum alanlarında da faaliyet gösteriyor. Sosyal uyum çerçevesinde özellikle Türkiye'de yaşayan göçmen ve mültecilerin ekonomiye entegre olmasını sağlayarak



DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

 **habitat**



DEĞİAD - HABİTAT DERNEĞİ İŞ BİRLİĞİ İMZA TÖRENİ

09 / 09 / 2020



ülke ekonomisine katkı sağlamaları ve kendi girişimlerini kurmasını destekleyen bir program sunuyoruz”.

25 YILLIK HABİTAT TECRÜBESİ

25 yıllık geçmişe sahip Habitat Derneği'ni son dönemde teknoloji alanında ön plana çıkardıklarını ve 2019 yılında Türkiye'de ilk blockchain okulunu açan kuruluş olduklarını ifade eden Başkan Hazır şunları söyledi: “Teknoloji alanında yaşanan dijital dönüşümle özellikle iş yaşamında eşsiz bir fırsat sağlayan online çalışma mantığımız, ekonomik yükten kurtulmak için de bir fırsat sunuyor. Yakın dönem için yaptığımız çalışmalar, online eğitim ve online çalışma stratejisinin kurumsal hale getirilmesi üzerine. Bu sayede dijital göçebe kavramı da hayatımıza girecek. Pandemi döneminden önce 5 milyon olan dijital göçebe nüfusu pandemi dönemi ile 30 milyonu aşmış durumda. Bu şu anlama geliyor: Artık insanların bir evi ya da ofisi yok. İşin durumuna göre gelip 3 ay Türkiye'de, 3 ay İtalya'da ya da dünyanın herhangi bir yerinde çalışabiliyor. Bu da teknolojinin, internetin olduğu her yerin sizin için bir ofis olduğu anlamına geliyor. Biz 11 Mart'tan bu yana çalışmalarımızı online platformda sürdürüyoruz. Ben şuna inanıyorum; yetkinlikleri geliştirilmiş topluluklar ve yetkinliği gelişmiş ekipleri kuranlar, önümüzdeki dönemde ayakta kalabilenlerdir. Önümüzdeki dönemde ayakta kalabilmek için iki kriter var. Birincisi dijital dönüşümü sağlayanlar, ikincisi iyi ekip kuranlar. Geldiğimiz noktada hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını söylemek abartılı olmayacaktır. Bunun içindir ki, Denizli'deki istasyonu kurarken



2019 yılında
Türkiye'de ilk
blockchain okulunu
açarak önemli bir hizmete
imza atan Habitat Derneği,
DEĞİAD ile başlattığı
dijital seferberlik ile KOBİ'lere,
gençlere, bireylere, şirketlere
ve sivil toplum kuruluşlarına
yönelik online eğitimler
verecek.

“Yeni dönem çalışma ortamlarını nasıl oluşturabiliriz, Denizli'deki yeni yetkinlikleri kazandırma konusunda ne yapabiliriz?” ve en önemlisi “Denizli ile İstanbul, İstanbul ile küresel dünya arasındaki işbirliği köprüsünü nasıl kurumsallaştırabiliriz?” soruları üzerinden hareket ettik. Elimizde ciddi bir bilgi birikimi var. Bu bilgi birikimini DEĞİAD aracılığı ile buradaki girişimcilerle nasıl paylaşabiliriz düşüncesi bizi bu yolculuğa teşvik etti ve bu yolculuğun çok önemli olduğunu düşünüyorum”.

“DEĞİAD ile geliştirdiğimiz ortaklıkta isimlerin ya da mekanların çok önemi yok, çünkü biliyorum ki en görkemli mekanlar içi doldurulmadığında çok bir anlam ifade etmiyor” diyor Başkan Hazır; “Bir yıl sonra bizim başarımız burada kaç insanın dijital dönüşüm konusunda

eğitim aldığı, kaç kobinin bu dijital dönüşümü gerçekleştirdiği ve uluslararasılaştığı hatta kendi kurumlarımızın ve şirketlerimizin ne kadar dijitalleştiği ile ölçülecek” dedi.

ONLINE EĞİTİM SEFERBERLİĞİ BAŞLATILIYOR

“Biz Denizli'yi sadece bir şehir olarak düşünmüyoruz. İmzaladığımız bu protokolle Türkiye'nin en güzel mekanlarından biri olan DEĞİAD Hizmet Binasını; her gün civil civil etkinliklerin yapıldığı, gençlerin gelip eğitim aldığı, ekosistemin bulunduğu, İstanbul'la hatta küresel dünyayla Denizli arasında köprü'nün kurulduğu, Denizli'nin kendi bölgesine destek verdiği bir mekan haline getirmeyi düşünüyoruz” diyor HABİTAT Başkanı Sezai Hazır; “DEĞİAD ve Habitat ortaklığında başlatacağımız dijital seferberlikle; KOBİ'lere, gençlere, bireylere, şirketlere ve sivil toplum kuruluşlarına online eğitimler vereceğiz. Bu seferberliğin bu-





radaki kurumlara ciddi destekler verebileceğini düşünüyorum. Onun için de bizi böyle güzel bir ortamda ağırladığınızdan dolayı sizlere çok teşekkür ederim" dedi.

SİNERJİ OLMADAN BAŞARI OLMAZ

"Ben sinerjiye inanıyorum çünkü o sinerji yoksa kalanmadığı zaman başarı gelmez. Bizim DEĞİAD ile iyi bir sinerjimiz oluştu, bu sinerjinin uzun vadeli bir ortaklığa dönüşeceğini bekliyorum. Bu vesileyle sevgili Sinan ve sevgili Civan'a çok teşekkür ediyorum. Onlar, bir kentin lobisinin nasıl yapılması gerektiğinin en iyi örneklerini temsil ediyorlar. Denizli'yi benim kafama o kadar çok kazıdılar ki hatta çok yerde "Denizlili misin?" diye soruyorlar. "Vallahi Denizlili değilim" desem de Denizli'den bir parça taşıyorum artık" diyen Başkan Sezai Hazır; "Denizlili değilim ama nereli olduğunuzun da çok kıymeti yok aslında. Bu ülkede yaşıyorsak bu ülke için elimizi taşın altına koymanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çok teşekkür ediyorum" dedi.

KRİZLERE KARŞI EN GÜÇLÜ AŞI YÖNETİM EKONOMİSİ

HABİTAT Başkanı Sezai Hazır'dan sonra söz alan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turhan şunları söyledi: "Denizli, iş dünyası için çok önemli bir il ve GESİFED olarak çok önemsiyoruz. Bildiğiniz gibi TÜRKONFED Türkiye'nin bağımsız ve gönüllü en büyük sivil toplum örgütü. Zor ve çetin bir dönemden geçiyoruz. Sadece ülkemiz değil, dünyanın da hazırlıksız yakalandığı, covid-19 süreci krizlere karşı en etkili aşının, yönetim ekonomisi olduğunu hatırlattı.

"Üretime, sadece sanayi katma değer olarak değil, daha geniş çerçevede toplumsal refaha katkı olarak bakmak gerekiyor" diyen Başkan Orhan Turhan; "GESİFED'e bağlı üye derneği

TÜRKONFED
Yönetim Kurulu
Başkanı Orhan Turhan
DEĞİAD'ın, Habitat
Derneği ile yaptığı işbirliği
sonucunda önemli bir
değeri topluma
kazandırmasına şahitlik
etmekten memnuniyet
duyduğunu söyledi.

miz DEĞİAD'ın, Habitat Derneği ile yaptığı işbirliği sonucu önemli bir değeri topluma kazandırmasına şahitlik etmekten büyük bir memnuniyet duyuyorum. Ben de merkezi ziyaret ettim ve çok etkilendim. Bulunduğum ve gittiğim her şehre de örnek olarak gösteriyorum. Sizleri kutlarım, başarılarınızın devamını

dilerim. DEĞİAD İnovasyon Merkezi, üretim ekonomisine giden yolda yenilikçilik, yaratıcılık ve teknolojik gelişmelerle yaratılacak bilgi ve emeğin ekonomimizde katma değer yaratılmasına destek olacaktır. STK'ların, bilginin doğru aktarılmasında öncü rol oynaması; üyelerine, sektörlerine, ekonomiye ve ülkesine artı değer katacak aksiyonları almasına örnek olacak DEĞİAD İnovasyon Merkezi'nde emeği geçenleri tekrar kutluyorum" dedi.

DOĞRU TEDAVİ DOĞRU TEŞHİSTEN GEÇER

Covid-19 pandemisinin sağlık başta olmak üzere sosyal, toplumsal ve ekonomik sonuçlarıyla sarsıcı etkiler yarattığına dikkat çeken Başkan Orhan Turhan şunları söyledi: "Tıpkı hayatımızdaki diğer afet ve krizler gibi bu salgın da hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını gösterdi. Teknolojik gelişmelerin yarattığı hız ve verimlilik uzun süredir dijitalleşme devrimini yaratıyordu. Çoğu zaman kulak tıkadığımız bu dayatma Covid-19'un yarattığı ivmeyle artık aksiyon almayı zorunlu kılıyor. Ekonomi ve finans kaynaklı pek çok kriz yaşadık. 35 yıldır iş dünyasındayım, bir çoğunu yaşadım. Covid-19 son 5 yıldır devam eden yenilikçilik temelli dijitalleşme süreçlerini ve yeni iş modellerini hayatımızın yeni normaline ışı hızıyla getirdi. Bu dönemde "doğru tedavi doğru teşhisten geçer" diyerek pandeminin işletmelerimiz üzerindeki etkisini tespit ettik. Üyelerimize sağlıklı ve doğru bilginin aktarımını sağladık. Son 4 ayda 80'in üstünde çevrimiçi toplantıda alanında uzman isimleri, kanaat önderlerini, iş dünyası ile STK liderlerini üyelerimizle buluşturduk.

"Siyasi parti liderleri, bakanlıklar, kamu kurum ve kuruluşları TÜRKONFED'in ortak akıl toplantılarında bir araya geldi" diyen Başkan Turhan; "Politika, eylemlerimiz ve söylemlerimizle ihtiyaçları ortaya koyduk çünkü bir marka, bir sivil toplum örgütü, bir şirket eğer



ödüllü çalışma alanları

Red Dot, Design Turkey, iF Design ve German Design ödüllü

Note Toplantı Masası, sofistike ve uyumlu yapısıyla
kusursuz bir çalışma alanı sağlar.



Set Ofis

Gökpınar Mah. Atatürk Cad. No:50/A Pamukkale

Tel:0258 263 11 11

burotime.com

bürotime



paydaşlarına değer yaratmıyorsa hiçbir anlamı yoktur. Üyelerimize, ekonomimize ve ülkemize değer katmak için çalıştık ve çalışmaya devam edeceğiz. Bildiğiniz gibi son 3-4 yıldır dijitalleşmeyi odağımıza almıştık. Hatta dijital Anadolu'yu da Denizli'de yapmıştık. "Dijital Anadolu", "Dijital Dönüşüm Merkezi" ve "İşimi Yönetebiliyorum" projelerimizi dijital ortama taşıdık. Eğitim ve koçluk hizmetleriyle dijital dönüşüm süreçlerini ücretsiz olarak kobilerimizin kullanımına açtık. Pandemi dönemi çalışmalarımız 25 bini aşkın katılımla ülkemiz genelinde 9 milyona yakın bir erişime ulaştı. Bu sonuçları da sizlerin yoğun destek ve katkısıyla elde ettik. Çünkü TÜRKONFED, gücünü ve etkinliğini bildiğiniz gibi 30 federasyon, 267 dernek ve 40 bini aşkın işletmenin ortak vizyonundan alıyor'.

DEĞİAD OLARAK ÜSTÜMÜZE ÖNEMLİ GÖREVLER DÜŞÜYOR

"21 yüzyılı, insanlık tarihindeki en hızlı dönüşümün ve gelişimin yaşandığı yüzyıl olarak değerlendiriyor ve okuyorum" diyen DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan sözlerine şöyle devam etti: "Bu yüzyılda insanlık, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ve dönüşümü yaşıyor. Bu dönüşümü hızlandıran ve buna katalizör etkisi yapan parametrelerin en başında da girişimcilik geliyor. Başlat noktasını bilgi ve girişimciliğin oluşturduğu bu yüzyılda Habitat Derneği ile yapmış olduğumuz birliktelik ayrıca önem kazanıyor. Kendi halinde seyreden yapıyla uzun vadede gerçekleşebilecek dönüşüm, pandemi süreci ile birlikte ön plana çıktı ve erken dönem bir farkındalık yaşandı. Yaşanacak değişim ve dönüşüm ve girişimcilik ekosisteminin oluşturulması, girişimcilerin desteklenmesi, her ulusun, her toplumun kendi girişimcilerini oluşturabilmesi çok önemli. Ayrıca 21. yüzyılı bir girişimcilik yüzyılı olarak okuyorsak



DEĞİAD'ın bölgesinde en etkili iş insanları derneği olduğunu belirten DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan; HABİTAT ile imzaladıkları işbirliği protokolü ile ulusal, belki de global anlamda etkin bir dernek olma yolunda önemli bir adım attıklarını söyledi.

önde gelen bir STK olarak bizim de bununla ilgili aksiyonlarımızı almamız gerekir. Çünkü bir STK olarak tüm bu aksiyonların sadece hükümet ve devletler üzerinden yürütülmesi ve regüle edilmesini beklemek yanlış bir tutumdur. Bizler bu yola iş dünyasını temsil eden STK'ların da bir mesuliyeti ve bir görevi, bir ödevi olduğunu düşünerek çıktık. Bu bağlamda hem konusunda en yetkili hem de mahir bir dernek olan Habitat Derneği ile iş birliği yapmaya karar verdik. Çok hızlı bir süre içinde yapılan çalışmalar neticesinde bu işbirliği protokolünü imzalamak üzere burada bulunuyoruz. Gurur veren bir ortaklığa imza attığımız için de çok mutluyum.

HEDEF VE HAYALLERİMİZİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

Denizli Genç İş İnsanları Derneği'nin 1991 yılında kurulan ve önümüzdeki yıl 30. yılını kutlayacak bir sivil toplum kuruluşu olduğunu ifade eden Başkan Hakan Urhan; "DEĞİAD ayrıca Denizli'de ve Ege Bölgesi'nde her zaman ilklerle imza atmış bir kurumdur. Gelişen dünyada

ve yüzyıllamıza uygun düşen bu girişimcilik ve dijitalleşme, dijital dönüşüm, endüstri 4.0 -adını ne koyarsanız koyun- konusunda somut olarak bir adım öteye gitmiş ve bir işbirliği protokolüne dökmüş bir dernek olmaktan dolayı çok mutluyum, gururluyum. Habitat ile yapmış olduğumuz iş birliğinin önümüzdeki yıllarda DEĞİAD'ın vizyonu ve konumunu çok farklı bir noktaya taşıyacağını biliyorum. İnşallah Allah ömür verir hepimiz şahit oluruz, görürüz o günleri..." dedi.

BAŞKAN HAKAN URHAN EMEĞİ GEÇENLERE TEŞEKKÜR ETTİ

DEĞİAD'ın özellikle son dönemde hayata geçirdiği başarılı projelerle hem şehrinde hem de bölgesinde en etkili iş insanları derneği durumuna geldiğini belirten DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan; HABİTAT ile imzaladıkları işbirliği protokolü ile ulusal, belki de global anlamda etkin ve etkili bir dernek olma yolunda çok önemli bir adım attıklarını, bundan dolayı da çok mutlu olduklarının altını çizdi.

Başkan Urhan sözlerine şöyle devam etti: "Bu yolda Habitat Derneği Başkanımız Sezai Bey'e bize karşı göstermiş olduğu yaklaşım ve gayretlerinden dolayı çok teşekkürler. Sizlerin huzurunda Sezai Bey'le bizi tanıştıran, bu işbirliğinde köprü vazifesi gören ve bu işbirliğinin fikir mimarlarından biri olan sevgili Degiad üyemiz Civan kardeşimin de gayretlerinden dolayı kendisine teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca TOBB Denizli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı ve aynı zamanda DEĞİAD Yönetim Kurulu üyesi Sinan kardeşime de bu işbirliğindeki gayret ve emeklerinden dolayı sizlerin huzurunda teşekkür ederim. İnşallah DEĞİAD için, Habitat Derneği için, ülkemiz, bölgemiz ve şehrimiz için hayırlı bir işbirliği olur".

BİRLİKTE BAŞARIYORUZ



Bermant Sigorta olarak yıl içerisinde aldığımız ödüllerde, bizden hiçbir zaman desteğini esirmeyen iş ortaklarımıza, mesai arkadaşlarımıza, daima bize güvenen ve inanan kıymetli müşterilerimize teşekkür ederiz.



T. +90 258 242 16 16

www.bermant.net / info@bermant.net



Sağınızdaki ulusal markalar

DENİZLİ'DE KURULMUŞTUR.

Denizli'de kurulduğumuz günden beri hep daha iyi hizmet vermeyi amaçladık ve kısa zamanda memnuniyetinizi kazandık. Şimdi de dünya markası olma yolunda hızla ilerliyoruz.

Denizli'de ilklerin öncüsü olmayı başardık.





sepetibostan.com

woodhashop.com

HANGOVER
www.hangoverwallart.com



Karadağ

MONTENEGRO

BALKANLAR'IN KÜLTÜR, TURİZM VE DOĞA ÜLKESİ

Dünyanın en genç devletlerinden biri olan Karadağ, Balkan coğrafyasında muhteşem sahilleri ve etkileyici doğasıyla öne çıkan bir ülkedir. İsmi yüksek ve görkemli dağlarından alır. Adriyatik Denizi'ne olan 293 km'lik kıyısı, yaz aylarında cıvılcıdır. Ülkenin yüksek dağları kayak ve doğa sporları için muazzam alternatifler barındırırken, akarsu, şelale, kanyon, göl, milli park ve tarihi alanlarıyla doğa ve kültür turizmi için oldukça idealdir.





“

620 bin nüfuslu Karadağ, yılda 2,5 milyon turist ağırlamakta olup, para birimi avro olan Karadağ vatandaşları AB üyesi ülkelerde serbest dolaşım hakkına sahiptir.

Birinci Dünya Savaşı'nın ardından Sırp, Hırvat ve Sloven Krallığı'na dahil olan Karadağ, Nisan 1941'de İtalyan birlikleri tarafından işgal edildi. Aynı yılın Mayıs ayında, İtalyanlar'ın Çetine'de topladığı ancak Karadağ halkını temsil niteliği çok kuşkuyla olan bir ulusal meclis, ülkenin bağımsızlığını ilan etti. Bir yürütme organı seçti ve İtalya kralının ülkeye kral atamasını istedi.

2. Dünya Savaşı'nın ardından Karadağ'ın da içinde bulunduğu krallık, cumhuriyetle yönetilmeye başlanarak Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti'nin bir parçası oldu. 1992 yılında, Yugoslavya'nın dağılmasının ardından Sırbistan ve Karadağ cumhuriyetleri, dokuz yıl boyunca egemenliğini sürdürecektir olan Yugoslavya Federal Cumhuriyeti adı altında bağımsızlığını ilan etti.

Yugoslavya Federal Cumhuriyeti çatısı altında birleşen Sırbistan ve Karadağ'ın Yugoslavya'nın mirasçısı oldukları gerekçesiyle BM üyeliğinin devam etme başvurusu kurum tarafında reddedildi ve iki cumhuriyet, 'Sırbistan- Karadağ' adını aldı. 2003 yılında bu yeni isim altında birleşen ülkenin ömrü üç yıl sürdü. Karadağ, 21 Mayıs 2006'da düzenlenen referandumunda yüzde 55,5'lik evet oyuyla bağımsızlığını ilan etti.



KARADAĞ EKONOMİSİ

1990'lı yıllardan bu yana pazar ekonomisine geçiş için önemli reformlar gerçekleştiren Karadağ'da devlete ait varlıkların yüzde 80'inden fazlası ve finans sektörünün de büyük kısmı özelleşmiş durumda.

Yer şekillerine bağlı olarak ekonomik aktiviteleri çeşitlilik gösteren ülkenin kuzeydeki dağlık alanları ekonomik anlamda en az gelişmiş kısmı oluşturuyor. Küçük ölçekli sanayi ve tarımla geçinen Karadağ'da dağ turizmi de gelir kaynakla-





2019 yılında Türkiye ile Karadağ arasındaki ticaret hacminde rekor bir değere ulaşıldı. Dış ticaret hacminde %50 artış, ihracatta ise %61'lik bir artış görüldü.

rı arasında yer tutuyor. Ancak ülkenin en önemli geliri imalat sanayi, maden sektörü ve özellikle alüminyum üretiminde elde ediliyor.

Karadağ en çok, alüminyum ve alüminyum ürünleri, metal ve metal ürünleri, işlenmiş yiyecek ve içecek ile makine ve ekipmanları ihraç ediyor. Bunun yanı sıra en fazla makine ve ekipmanları, mineral ürünleri, araçlar ile metal ve metal ürünlerini dış ülkelere temin ediyor.

Ülkenin en fazla ihracat yaptığı beş ülke sırasıyla Sırbistan, Yunanistan, İtalya, Slovenya ve Bosna Hersek iken, ithalatta ise Sırbistan, Hırvatistan, Slovenya, İtalya ve Bosna-Hersek yer alıyor.

TÜRKİYE İLE KARADAĞ ARASINDA TİCARET REKOR SEVİYEDE

2019 yılında Türkiye ile Karadağ arasındaki ticarette rekor değere ulaşıldı. Türkiye'nin Karadağ'a ihracatı bir önceki yıla kıyasla %61 gibi yüksek bir oranda artışla yaklaşık 127,6 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. 2009 yılında 26,5 milyon dolar olan Karadağ'a ihracatımız 10 yıl sonra 127,6 milyon olarak kaydedildi. Türkiye'nin Karadağ'dan ithalatı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %9,6 oranında azalış ile 12,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Karadağ ile ihracat hacmi ise 2019'da önceki yıla göre yüzde 50,3 oranında arttı ve yaklaşık 140,5 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. Bu bugüne kadar ulaşılan rekor ticaret hacmi olmuştur. İki ülke arasında akdedilen Karma Ekonomik Komisyonu Protokolleri kapsamında belirlenen 2019 yılı sonu hedefi olan 130 milyon dolar hedefi iyi

bir fark ile aşıldı. Bu durum, 2020 hedefi olan 165 milyon dolarlık ticaret hacminin kolaylıkla kaydedilebileceğine işaret ediyor. 2022 için hedeflenen 250 milyon dolar ticaret hedefi için de umut vericidir.

TÜRKLERİN KARADAĞ'DA KONUT YATIRIMI 3 YILDA YÜZDE 22 ARTTI

Balkanların parlayan yıldızı konumundaki Karadağ, dünyaca ünlü isimlerin yanı sıra pek çok yabancı yatırımcının ilgisini çekmeye devam ediyor. Henüz 7 yıla kadar ülkede yabancılara satılan gayrimenkul sayısı yok denecek kadar azken, bu alanda kısa sürede hızlı yol alınmış durumdadır.

Türklerin 2015'e kadar konut alımı için tercih etmediği Karadağ, son 3 yılda bu alanda hızlı bir yükseliş gösterdi. Söz konusu tarihte Karadağ'dan konut alımı sıfır olan Türkler, 2016'da 680 bin avroluk, 2017'de 6,8 milyon avroluk, 2018 yılında ise 15 milyon avroluk konut aldı. Böylece Türklerin Karadağ'da konuta yaptığı yatırım 3 yılda 22 kat artmış oldu.

KARADAĞ'IN SON YILLARDA ARTAN CAZİBESİ

Karadağ'a olan ilginin özellikle yakın coğrafyadaki ülkeler tarafından artmasının sebebi Karadağ'ın 2024'te AB'ye gireceği beklentisidir. Karadağ bugüne kadar AB ile 33 fasılın 32'sini açmış, bu sene de son fasıl görüşmelerine başlamıştır. Yakın coğrafya ülkeleri de Karadağ'da artacak primden pay almak için birbirleriyle yarışmaktadır. Karadağ ülkelerin radarına geç girmiş olsa da yalnızca Türklerin değil, diğer dünya ülkelerinin de rağbet ettiği bir ülkedir. Yabancı yatırımcıların varlığı ülkede çok hızlı bir şekilde artmaya devam



JOTASHIELD

MÜKEMMEL DIŞ CEPHE KORUMASI



DEMYAPI YALITIM

Ahi Sinan Caddesi Küçüker İş Merkezi
B Blok No: 40 Merkezefendi / Denizli
0258 2656818



etmektedir. Ülkede yatırımlar hızla sürerken, özellikle Çinliler altyapı projelerine yoğun ilgi göstermektedir. Türkler ise en çok turizm, dayanışmanlık, gayrimenkul, perakende ve tekstil gibi alanlarda faaliyet göstermektedir.

KARADAĞ'DA YATIRIM AVANTAJLARI

2017'den beri NATO üyesi olan Karadağ, toprak bütünlüğünü uluslararası güvenceye alarak yatırımcıların göz bebeği haline gelmeyi başardı. Hukuk sistemlerinde de Kopenhag kriterlerini uygulayan ülke, yatırımcılarına sağlam bir hukuk sistemi vadediyor.

Karadağ'ın Avrupa Birliği'ne giriş müzakereleri tam gaz devam ederken, yabancı yatırımcılar bu fırsattan yararlanmak için kolları çoktan sıvadı! Bu nedenle de ülkede yabancı yatırımcı sayısı gün geçtikçe artıyor. Karadağ'da iş kurmak ya da ev almak hem çok kolay hem de oldukça avantajlı. Üstelik birçok Avrupa ülkesi gibi prosedürler içerisinde kaybolmadan kısa sürede yatırımınızı sonuçlandırabiliyorsunuz. Tabiki bunun için size bu süreçte yardımcı olacak lider bir danışmanlık firması ile çalışmanız da artı avantaj sağlıyor.

Avantajlar:

- Karadağ ile Türkiye arası sadece 1 buçuk saat mesafedir. Bu da size yurt dışı yatırım ülkesi olarak Montenegro'yu seçmenizde büyük avantaj sağlar. Eğer yurt dışı entegreli bir şirket kurmak isterseniz, Karadağ kesinlikle listenize eklemeniz gereken bir ülke.

- Karadağ, Adriyatik Denizi'nin sahip olduğu en güzel sahil şeritlerine sahiptir ve Avrupa'nın gözde ülkeleri arasındadır. Bu da talep artışı sağlayarak size birçok iş imkanı oluşturur.

- Düşük maliyetle kolay ve hızlı şekilde Karadağ oturma izni alabilirsiniz.

- Karadağ para birimi Euro'dur. Bu da kazancınızın uluslararası alanda değer görmesini sağlar. Yani paranızın değer kaybetme riski yoktur.

- Karadağ'da pek çok alanda talep artışı fazlaşmıştır. Bu talep fazlalığı sayesinde yatırımınızda satış ve fiyatlandırma avantajına sahip olursunuz.

- Türkiye'de 2019 yılı Kurumlar Vergisi yüzde 22 iken, Karadağ'da Kurumlar Vergisi'nin yüzde 9 olması yatırımcıya büyük avantaj sağlar.

- Türkiye ile Karadağ arasında "Serbest Ticaret Anlaşması" bulunur. Bu anlaşma sayesinde Karadağ'daki şirketiniz üzerinden ihracat yapabilirsiniz.

- Karadağ'da Avrupa genelinde serbest ticaret olanağına sahip olursunuz.

- Karadağ'da en avantajlı yatırım fırsatlarından biri inşaat sektörüdür ve bu alanda ki talep oldukça yüksektir.

- İnşaat sektöründe hızlı satış avantajına sahip olursunuz ve proje tamamlanmadan bile yüksek satış oranı elde edersiniz.

- İnşaatla başlamadan topraktan satış olanağına sahipsiniz.

KARADAĞ PAZARI

Karadağ'ın ekonomisi büyük ölçüde turizm ve hizmetler sektörüne dayalı olmakla birlikte her türlü tüketim maddesini ve gıda ihtiyacını ithalat yoluyla karşılamaktadır. Sırbistan başta olmak üzere Karadağ'ın dış ticareti, komşu



Karadağ'da, küçük ölçekli sanayi ve tarımın yanında dağ turizmi de gelir kaynakları arasında yer tutuyor. Ancak ülkenin en önemli geliri imalat sanayi, maden sektörü ve özellikle alüminyum üretiminde elde ediliyor.



ülkeler ile yoğunlaşmış olup, Türkiye'nin bu pazardaki şansı, Türk ürünlerine uygulanan nispeten yüksek gümrük vergileri ile azalmaktadır.

KARADAĞ'DA YATIRIM VE İŞ ORTAMINA İLİŞKİN OLUMSUZ DURUMLAR

- Yeni ülke olmasından dolayı standartların tam oturmamış olması,
- Küçük bir pazar olması,
- Özellikle karayolu altyapısında yaşanan bölgesel gelişmişlik farklılıkları,
- Esnek olmayan ve bölgeye göre oldukça pahalı olan işgücü,
- Sektörel teknolojilerde ve yeni teknolojilerde gelişmelerin yetersiz kalması,
- İnşaat ve özelleştirme konularında daha net bir prosedüre sahip olunmaması,
- Dönem dönem KDV düzenlemelerinde karşılaşılabilen olumsuzluklar,
- Yabancı Yatırımcılar için Vergi Kanununun yeniden düzenlenmesi ihtiyacı,
- Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması'nın uygulanmasında karşılaşılabilen sorunlar,
- Banka ve para aktarma faaliyetlerinin yavaş olması, finansal işlemlerin geliştirilmesi gereği,
- İnşaat izinlerinde sıkıntılar olabilmesi,
- Kalifiye eleman bulmada ve yabancı işçi getirmede yaşanan zorluklar,
- Devlet tarafından açılan ihalelerde gereksiz şartların yer alması.

KARADAĞ'DA YATIRIM VE İŞ ORTAMINA İLİŞKİN OLUMLU DURUMLAR

- Genç ve dinamik bir ülke olması,
- İstikrarlı ve güvenli olması,
- Gelişmiş telekomünikasyon altyapısı,
- Eğitimli insan gücü,

- Yasalar karşısında yabancı firmaların yerli firmalar ile eşit olması,
- Bölgesel iş için merkez ülke olabilmesi,
- Turistik bir ülke olması,
- Organik tarım açısından çok elverişli bir ülke olması,
- Vergilerin (kurumlar vergisi, KDV, gelir vergisi) bölgenin diğer ülkelerine göre daha düşük olması, (kurumlar vergisi %9, KDV % 19-% 7),
- AB ülkeleri, EFTA ülkeleri, CEFTA ülkeleri, Türkiye, Rusya, Ukrayna ile Serbest Ticaret Anlaşmalarının olması,
- Konum itibarı ile Avrupa'ya kara, hava ve deniz yolu ile bağlı olması,
- Haftada 7 gün boyunca İstanbul - Podgorica arasında direkt uçak seferleri,
- Türkiye'ye mesafe olarak yakınlığı (İstanbul-Karadağ uçak ile 75 dakika),
- Avrupa'ya coğrafi ve kültürel yakınlık.



Önemli oranda konut ve iş yeri eksikliği bulunan Karadağ, gayrimenkul sektöründe gerek müteahhit gerekse yatırımcı olarak güçlü bir donanımına sahip Türk şirketleri için bulunmaz bir fırsattır.



Türk yatırımcılardan Karadağ'a son yıllarda oldukça büyük bir rağbet söz konusudur. Son dört yılda Karadağ'da Türklerin kurduğu şirket sayısı 500 kat artmıştır.





DEGIAD YÖNETİMİ BİRİNCİ İŞ VE YATIRIM ZİRVESİ'NE KATILDI

Farklı ülkelere düzenlediği iş gezileri ile üyelerine önemli katkılar sağlayan Denizli Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu üyeleri, Podgoritsa Belediye Başkanlığı'nın ev sahipliğinde düzenlenen "Bölgesel İşbirliği ve Ağ Oluşturma Yoluyla Yatırım Çekmek" amacıyla düzenlenen 1. İş ve Yatırım Zirvesi'ne (First Podgorica Investment Forum) katıldı.

Podgoritsa Belediye Başkanı Dr. Ivan Vukovic ev sahipliğinde düzenlenen 1. İş ve Yatırım Zirvesi'ne DEGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu üyeleri; EGIAD Başkanı Mustafa Aslan; BESİAD Başkanı Engin Kaplan, T.C. Ticaret Bakanlığı Podgoritsa Ticaret Müşaviri Fatma Derya Koç, Belgrad Belediye Başkanı Zoran Radojicic, Üsküp Belediye Başkanı Petre Silegov, Pristina Belediye Başkanı Shpend Ahmeti, Karadağ Türk İş İnsanları Derneği Başkanı Ertuç Güngör, Geçmiş dönem Bayındırlık ve İskan Bakanı Şükrü Altınkaya, Mermerler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Mermer katıldı.

ÇEŞİTLİ PANELLER DÜZENLENDİ

İki panelden oluşan zirvenin ilk paneli Şehir Müdürü Marjan Juncaj tarafından yönetildi ve Podgoritsa Belediye Başkanı Dr. Ivan Vukovic - Üsküp Belediye Başkanı Petre Silegov'un yanı sıra Belgrad Belediye Meclisi Başkanı Nikola Nikodijevic de katıldı. İkinci panelde Karadağ Hükümeti Ekonomi Bakanı Dragica Sekulić, Karadağ Ticaret Odası Başkanı Vlastimir Golubovic, Yatırım ve Kalkınma Fonu (IRF) Başkanı Zoran Vukcević, Karadağlı Predrag Mitrović ve Zetogradnja CEO'su Blagota Radović katıldı. Panel, Yabancı Yatırım Geliştirme Ajansı (MIPA) Müdürü Miloš Jovanović tarafından yönetildi.

BAŞKAN HAKAN URHAN, KARADAĞ'DA DENİZLİ VE DEGIAD'I ANLATTI

Düzenlenen forumda katılımcılara toplam 247,1 hektar alana sahip bir iş bölgesinin yanı sıra site altyapısının yeri, yönetimi ve finansmanı, yapılacak etkinlikler, kullanıcıya sağlanan avantajlar hakkında konuşuldu. Hedeflenen proje kapsamında modern bir lojistik, fuar merkezi, standartların üzerinde modern bir sergi alanı, yeni hastane, parklar ve vatandaşlara yeni istihdam alanları ve bu bölgenin görünümünün önemli ölçüde değiştirecek bir dizi diğer tesis bulunuyor.

Karadağ Yatırım Zirvesi'ndeki temasları kapsamında DEGIAD Başkanı Hakan Urhan, Karadağ ile ilgili yatırım ve iş fırsatlarını değerlendirmek isteyen üyelerimiz adına yerel resmi yetkililere şehrimiz ve derneğimiz hakkında önemli bilgiler verdi. Başkan Urhan'ın ülke Denizli Ekonomisi hakkında verdiği bilgileri ilgiyle takip eden yabancı işadamları ilk fırsatta Denizli'ye geleceklerini söylediler. Başkan Urhan da tüm iş insanlarının memnuniyetle misafir edeceklerini söyledi.



Karadağ'da, önemli temaslarda bulunan DEGIAD Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu üyeleri, iş dünyasının başarılı isimleri ile önemli görüşmeler gerçekleştirdi.



Londra & Los Angeles tasarımlarıyla...



GOYA

exclusive products

PARKE | DUVAR KAĞIDI

GOYA MİMARLIK

Tel: (0258) 213 55 00

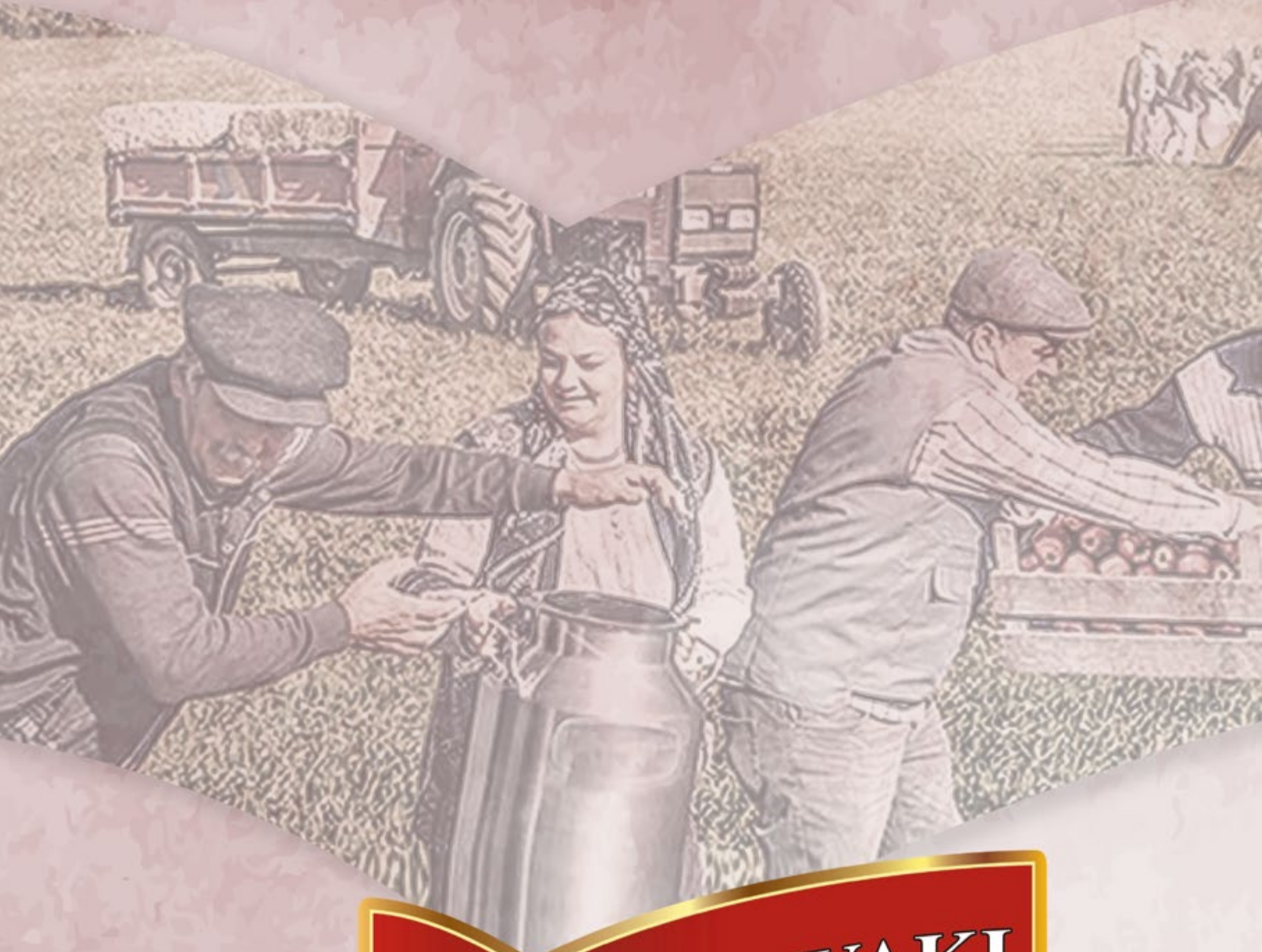
Kınıklı Mahallesi Çamlık Bulvarı No:48/C
Pamukkale - Denizli



 www.goyamimarlik.com.tr

 denizli@goyamimarlik.com.tr

 [denizligoyamimarlik](https://www.instagram.com/denizligoyamimarlik)



BİZİMYAKI



www.bizimyaki.com

0258 371 30 43

Bozburun Yolu No:11 Gümüşler / DENİZLİ



Torku


ÇAYKUR

1976 yılından bugüne...

İSMET ABALIOĞLU

**ABALIOĞLU HOLDİNG
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

DEĞİAD Dergimizin bu sayısındaki röportaj konuğu; Denizli iş dünyasının duayenlerinden Abalioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Abalioğlu oldu. İsmet Abalioğlu ile Abalioğlu Holding'in hikayesini, Covid-19 salgınıyla birlikte Türkiye ve dünya ekonomisindeki değişimi ve DEĞİAD'ı konuştuk. İşte röportajımızdan öne çıkan detaylar...



Abalioğlu Holding olarak; kalitemizden ödün vermeden verimliliğimizi sürdürüyoruz. Şirketlerimizin ekonomiye katkısının sürdürülebilir olması için yapılması gerekli ilave yatırımları da yapıyoruz. Küresel ekonominin gerektirdiği dijital dönüşüm yatırımlarını da yapmaya hız kesmeden devam edeceğiz.

Öncelikle yoğun iş temposunuz arasında bize zaman ayırdığınız için size çok teşekkür ediyoruz. Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1952 yılında Denizli'de doğdum. Lise öğrenimi İzmir Özel Türk Koleji'nde, yükseköğrenimi İzmir İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi'nde tamamladım. İş hayatına eğitimimin devam ettiği 1966 yılında, babam ve abimle birlikte çırçır fabrikasında başladım. 1977 yılında evlendim. İki çocuğum, dört torunum var. Halen, Abalioğlu Holding ve bağlı şirketlerinde yönetim kurulu üyesi olarak iş hayatıma devam ediyorum. Cafer Sadık Abalioğlu Eğitim ve Kültür Vakfı ile Abalioğlu Yardımlaşma Derneği'nin kurucu üyesiyim. Güzide derneğimiz DEĞİAD'ın da kurucu yönetim kurulu üyeleri arasındayım. 1996'da 18 arkadaşım ile kurduğumuz DOÇEV – Doğa ve Çevre Vakfı'nın kuruluşundan bu yana Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyorum.

Abalioğlu Holding'in hikayesini bir de sizden dinlemek isteriz...

Dedem 1941 yılında vefat ettiğinde İstanbul'da Yüksek Ticaret Okulu'na kayıt yaptırmış olan babam, üniversite hayalini yanda bırakarak dedemin tabakhane'deki dükkanında ağabeyi Baki

Abalioğlu ile birlikte çalışmaya başlamış. Ailemiz sanayiciliğe ilk adımı, amcamla babamın 1944 yılında Karabacak Un Fabrikası'nı satın almasıyla atılmış. Fabrikaya üçüncü ortak ise halamın eşi, Ahmet İnceoğlu olmuş. Yeğenlerinin de katılımıyla çalışmalara hız verilmiş. Bir yıl kadar sonra ailemiz tabakhane'deki dükkanlarını satarak, ticarete bambaşka alanlara girmiş. Bakkallara un, şeker, tuz, sabun gibi malzemelerin dağıtımı ile toptancılık işi başlamış. Kamyon, traktör, lastik ve akaryakıt sektörlerindeki tanınmış markaların bayilikleri alınmış. 1951 yılında un fabrikamızın yanına bir de çırçır fabrikası inşa edilmiş. Çırçır fabrikası bizim sanayi alanındaki ikinci yatırımımız olmasının yanında, aynı zamanda ağabeyimle beni iş hayatına hazırlayan önemli bir okul da oldu. Babam Cafer Abalioğlu'nun kardeşleri ve onların çocukları ile 20 yıldan fazla süren ortaklığı 1966 yılında tam bir anlayış birliği içinde son buldu. Biz abimle birlikte o tarihte babamın öğrencileri olarak Abalioğlu Ticaret ve Sanayi Kolektif Şirketi ismiyle kısa pantolonla işe başladık. Sonrasında kağıt, bakır ve tekstil sektörlerinde faaliyet göstermeye başladık. 1991 yılında tüm grubu bir çatı altında toplayarak Abalioğlu Holding'i

kurduk. Babamızın vefat ettiği 1994 yılında çalışmalarımızı 3 ana sektörde yürütüyorduk. Faaliyetlerimizi sonraki yıllarda yurt içinde ve yurt dışında yaptığımız ilave yatırımlarla ve kurumsallaşma çalışmalarıyla devam ettirdik. Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüttüğüm Abaloğlu Holding'de 2019 yılı sonu itibarıyla 2 bin 270 kişi çalışıyor.

Holding olarak yakın geleceğe yönelik hedefleriniz nelerdir?

Hedefimiz, kalitemizden ödün vermeden verimliliğimizi artırmak ve karlılığımızı devam ettirmektir. Şirketlerimizin ekonomiye katkısının sürdürülebilir olmasını sağlamak için de yapılması gerekli ilave yatırımları yapmaya devam ediyoruz. Ayrıca küresel ekonominin gerektirdiği dijital dönüşüm yatırımlarını yapmaya da devam edeceğiz.

Halen sürdürmekte olduğunuz yönetim kurulu başkanlığı ve yönetim kurulu başkan yardımcılığı görevleriniz var. Bu kadar görevi, bu kadar başarılı bir şekilde yürütüyor olmanızın sırrı nedir?

Öncelikle beni başarılı bir iş insanı olarak tanımlama nezaketinde bulunduğunuz için size çok teşekkür ederim. Bugün kurum olarak bir başarıdan bahsedebiliyorsak bunun temelinde kurucumuz, babamız Cafer Sadık Abaloğlu ile onlarca yılda oluşturduğumuz "Önce İnsan" ve "Toplumdan Aldığını Büyüterek Toplumla Paylaşma" ilkelerinden ödün vermememiz yer alır. İçinde 'dürüstlükten şaşmama', 'söz ve taahhütlere bağlılık', 'müşterilerimizin yanında olmak' gibi etik değerlerimizin de olduğu prensiplerimiz, pusulamızın vazgeçilmezleri arasındadır. Tabii ki bugünkü geldiğimiz noktada aynı bakış açısıyla hareket ettiğimiz değerli çalışma arkadaşlarımızın da bizim önderliğimizde liyakat, kalite, verimlilik gibi önceliklerimizden vazgeçmemesinin rolü çok büyüktür.

Bu konuda nasıl bir yol izliyorsunuz?

Abaloğlu Holding olarak kurumun başarısının, birimizin başarısından çok daha önemli olduğuna inanıyoruz. Hem kendimiz hem de beraber çalıştığımız ekip arkadaşlarımızın gelişimine fazlasıyla önem veriyoruz. Doğru işe, doğru ekip ve arkadaşı seçmeye özen gösteriyoruz. Ayrıca ailemizin tüm üyeleri ve çalışma arkadaşlarımızın fikir ve önerilerinin dinlenip değerlendirildiği müzakere kültürümüzün yararına da inanıyoruz. Bizim kültürümüzde kararların alınacağı müzakere ortamı tam demokratik bir platformdur. Toplantı esnasında hiyerarşik yapıda en alttan başlamak üzere yukarıya doğru herkes önerisini rahatça söyler ve yine herkes her öneriyi saygıyla dinler. Bu yöntemle alınan kararların daha sağlıklı oldu-



Ailemizin tüm üyeleri ve çalışma arkadaşlarımızın fikir ve önerilerinin dinlenip değerlendirildiği müzakere kültürümüzün büyük yararı olduğuna inanıyoruz. Bizim kültürümüzde kararların alınacağı müzakere ortamı tam demokratik bir platformdur.

ğu kanaatindeyiz. Bir başka nokta da abimle 1966 yılından bu yana iş yaşamımızdaki 54 yıllık ortaklığımızda oluşan sonsuz güven ve sevgi ortamıdır. Birbirimizden herhangi bir bilgi saklamayız, ilişkilerimizde yalana yer vermez. Yoğun iş hacminde hatalar elbette olacaktır, önemli olan hatalardan ders çıkarmaktır. Bu haslet, bayrağı bizden teslim alma yolunda ilerleyen evlatlarımızca da sahiplenildi. Karşılıklı sevgi, saygı ve güven ortamının aile bireyleri arasındaki vazgeçilmezliği gibi kurumlarda da çok önemli olduğuna inanıyoruz.

Abaloğlu markasını bugünlere getirirken karşı karşıya kaldığınız zorluklarla nasıl baş ettiniz?

Zorlu günlerde mutlak suretle önceliklerimiz değişiyor. Bu durumda işin büyümesinden ziyade kurumun ayakta kalmasına öncelik veriyoruz. Biz, her şeyden önce o zorlu günlerin de geçecek olduğu bilinci içerisinde hareket ediyoruz. Paniğe kapılmadan, soğukkanlılıkla gerekli işlerin yapılmasına gayret ediyoruz. Şirketlerimizin ve Holdingimizin üst düzey yöneticilerinden ve ailemizin temsilcilerinden

oluşan ekip, zorlu süreçleri en az kayıpla atlamak ve hatta var ise fırsatları değerlendirmek için ilgili özel gündemle toplanır. Liyakatli yöneticilerle çalışmanın en önemli avantajı budur. Burada biraz önce bahsettiğim müzakere kültürümüzün de bize çok önemli avantajlar sağladığına inanıyoruz.

Geleceğin sektörleri hangileri olacak?

Bilişim, dünyada çok önemli bir mesafe kat etti. Bundan 30 - 40 sene önce olmayan çok sayıda büyük firma, Türkiye bütçesini bile aşan değerlere yükseldi. Bilişim sektöründe fark yaratan şirketler ekonomide yerlerini aldı. Üretim tabii ki çok önemli ve vazgeçilmez olacaktır. Bununla birlikte çağın gereklilikleri, iletişim araçları dünyasının farklı kulvarda yol almasına neden oldu. Sanayi 4.0, robot teknolojileri ile birlikte dünyanın pusulasının değiştiğine inanıyorum. Bir yandan sanayi ve geleneksel üretim devam edecek ama diğer yandan da e-ticaretin, sanal üretim ve tüketim kanallarının açılması ile farklı bir dünya oluşmaya başladı.

Siz, Cafer Sadık Abaloğlu Eğitim ve Kültür Vakfı'nın kurucu üyesisiniz. Bu vakıfta ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Kurucu üyesi olduğum Cafer Sadık Abaloğlu Eğitim ve Kültür Vakfı ile eğitimde fırsat eşitliği yakalayamamış çocuk ve gençlerimizin eğitimi ve kişisel gelişimleri için projeler hazırlıyor, onlara burslar veriyoruz. Vakfımızın organlarından biri olan 'Zaferiye Abaloğlu Bilim ve Sanat Merkezi'mizde gerçekleştirdiğimiz 'KUBİY - Küçük Bilim İnsanları Yetiştiriyor' isimli projemizle geleceğimizin teminatı olan gençlerimizle bilim konusunda farkındalık yaratacak çalışmalar yapıyoruz. Vakfımız bünyesinde bulunan, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 'Özel Kütüphane' statüsünde faaliyet gösteren 'Necla Pamukcu Kütüphanemizin içerisindeki yaklaşık 13 bin kitabı kitapseverlerin hizmetine sunduk. Burada öğrencilerimizin ve ev hanımlarımızın okuma alışkanlığı kazanmaları için çalışmalar da yapıyoruz. Çoğunluğunu akademisyen dostlarımızın oluşturduğu ve yayın kurumumuzun gönüllü katkılarıyla yayınladığımız "Geçmişten Günümüze Denizli Dergimiz" ile atalarımızın yaşamlarını, örf ve adetlerini, anılarını ölümsüzleştirdiğimizi düşünüyoruz.

Aynı zamanda çevreci çalışmaları ile tüm Türkiye'ye örnek olan DOÇEV'in kurucu başkanısınız. Burada ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Doğa ve Çevre alanında faaliyet gösteren DOÇEV-Doğa ve Çevre Vakfımız, hatıra ormanları ve kamusal alan ağaçlandırması faaliyetleri ile Denizli'de 460 bini aşkın fidanı toprakla buluşturdu. Atık piller, doğayı korumak amacıyla

Türkiye'nin her tarafından gönüllüler yardımıyla toplanıyor bertaraf için yetkilendirilmiş kuruluşlara gönderiliyor. Bunun yanında elektronik atıklar toplanıyor ve yeniden değerlendirilmek üzere geri dönüşüm firmalarına teslim ediliyor. Her yıl ilimizdeki yüzlerce öğrenciye çevre eğitimleri veriyoruz. Bu çalışmalarımızın yanı sıra grup şirketlerimiz tarafından yaptırılan Cafer Sadık Abaloğlu İlkokulu, Dentaş İlkokulu, Zaferiye Abaloğlu İlkokulu, Erbakır Fen Lisesi ve Doçem – Dentaş Özel Eğitim Uygulama Merkezi olmak üzere toplam 5 okulu Milli Eğitimimizin hizmetine sunduk.

DOÇEV ile DEĞİAD arasında DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı protokolü imzalandı. Bu protokol hakkında neler söylemek istersiniz?

Daha önce yine DEĞİAD tarafından kurulan Sadık Emre Çaputçu ve Güneş Özsoy Ormanı derneğin doğaya ve çevreye olan hassasiyetini açık bir şekilde gösteriyor. DEĞİAD ile birlikte kuracağımız DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı da aynı görüş ve bakış açısının sürdüğünün önemli bir göstergesi. Bu da hem Doçev ailesinin bir üyesi olarak, hem de DEĞİAD'ın Kurucu Yönetim Kurulu Üyelerinden biri olarak beni ayrıca sevindiriyor, gururlandırıyor. 30. Yıl Hatıra Ormanı için dikilen fidanların çeşitli vesilelerle üyelerin adına bağışlanması da tüm bu güzellikleri taçlandırıyor, fidan ve ağaç sevgisinin toplumda yayılmasına önemli bir katkı sağlıyor. Bu vesile ile DEĞİAD'ımıza bir kez daha teşekkür ediyorum.



Gençlerimiz,
ezber bozan, okuyan,
sorgulayan, araştıran
bireyler olarak
yetiştirilmeli. İşte o
zaman Ulu Önder
Atatürk'ün "Öğretmenler,
Cumhuriyet sizden fikri
hür, vicdanı hür, irfanı hür
nesiller ister." sözleri de
gerçekleşmiş olacak.

Yeni deprem yönetmelikleri ve Türkiye'deki kentsel dönüşüm çalışmaları hakkında neler söylemek istersiniz?

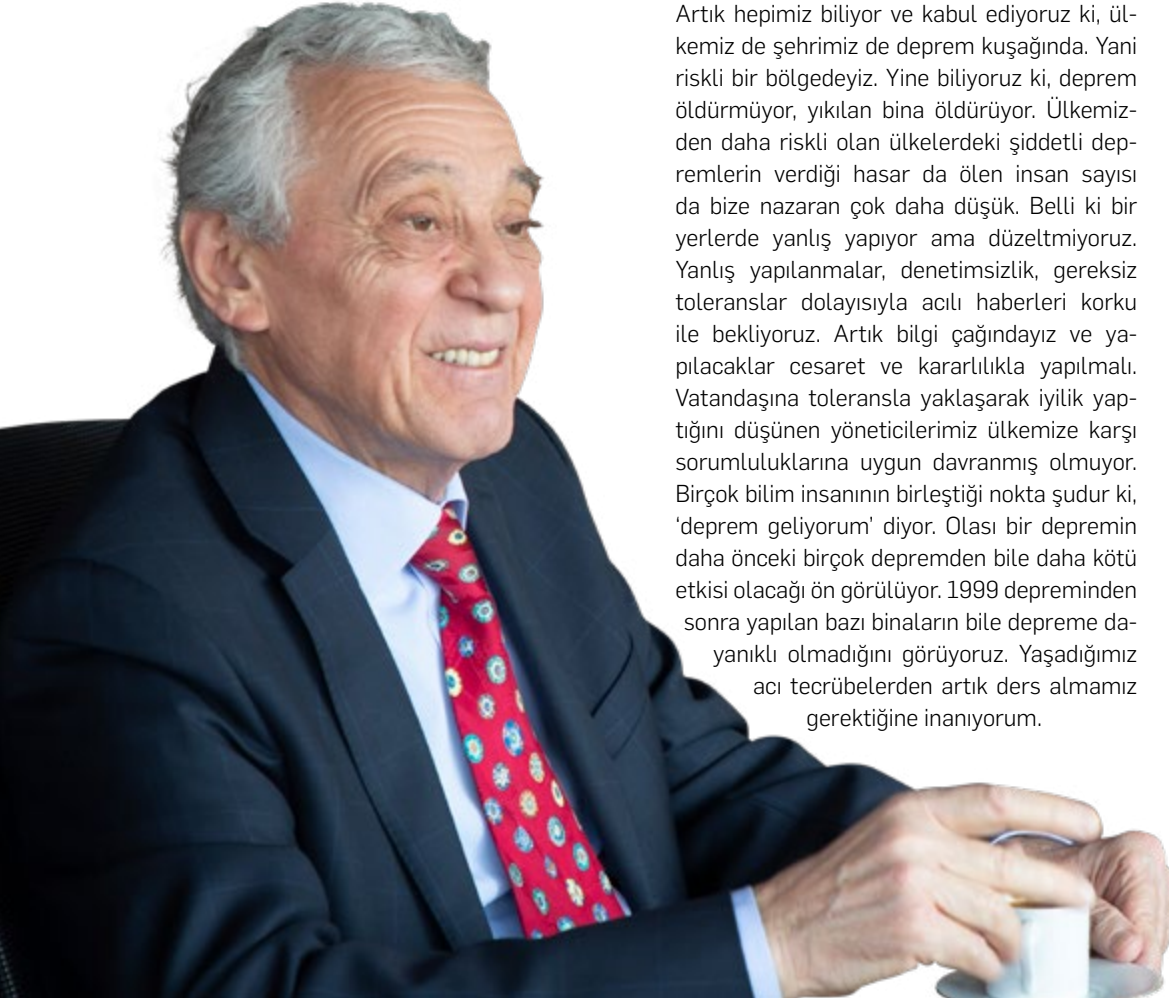
Artık hepimiz biliyor ve kabul ediyoruz ki, ülkemiz de şehrimiz de deprem kuşağında. Yani riskli bir bölgedeyiz. Yine biliyoruz ki, deprem öldürmüyor, yıkılan bina öldürüyor. Ülkemizden daha riskli olan ülkelerdeki şiddetli depremlerin verdiği hasar da ölen insan sayısı da bize nazaran çok daha düşük. Belli ki bir yerlerde yanlış yapıyor ama düzeltmiyoruz. Yanlış yapılanmalar, denetimsizlik, gereksiz toleranslar dolayısıyla acılı haberleri korku ile bekliyoruz. Artık bilgi çağındayız ve yapılacaklar cesaret ve kararlılıkla yapılmalı. Vatandaşına toleransla yaklaşarak iyilik yaptığını düşünen yöneticilerimiz ülkemize karşı sorumluluklarına uygun davranmış olmuyor. Birçok bilim insanının birleştiği nokta şudur ki, 'deprem geliyorum' diyor. Olası bir depremin daha önceki birçok depremden bile daha kötü etkisi olacağı ön görülüyor. 1999 depreminden sonra yapılan bazı binaların bile depreme dayanıklı olmadığını görüyoruz. Yaşadığımız acı tecrübelerden artık ders almamız gerektiğine inanıyorum.

Pandemi süreci, dünya üzerindeki dengeleri nasıl etkiliyor? Size göre bu süreçte nasıl hareket edilmeli?

69 yaşındayım ve bu yaşma kadar yaşamadığım tecrübeleri bu salgın sürecinde yaşadım. Gözle görülmeyecek kadar küçük olan bir virüs bütün dünyayı allak bullak etti. İnsanları eve kapattı, ekonomilerin çökmesine sebep oldu ve dünyamız bambaşka bir yer oldu. Bu dünyada şunu da gördük ki, insanlar doğaya zarar vermeyi bir an için durdurduğunda doğa nefes alabiliyor. Maalesef gördüğümüz bir diğer acı gerçek de bu oldu. Bu salgın ekonomimizi çok kötü etkilemeye başladı. Çok sayıda insan işsiz kaldı, dengeler bozuldu ve bu durum inşallah daha da kötü bir şekilde devam etmez. Bugüne kadar böyle bir tecrübe yaşamadığımız için bundan sonraki etkilerinin neler olacağını ön görmekte zorlanıyoruz. Bu dönemde insanların öncelikleri de değişti. Umarım salgın aylarca, hatta yıllarca devam etmez. Sağlık konusunda bilim insanlarının önerdiği kurallara mutlaka uymamız gerektiğine inanıyorum. Asker uğurlamalarının, düşünlerin, taziye törenlerinin devam ediyor olması çok üzücü. İşin şakaya gelir tarafı olmadığını kabul etmeliyiz ve gerekli önlemleri almalıyız.

Başarılı ve örnek bir iş insanı olarak gençlere, geleceğe doğru bir şekilde hazırlanmaları konusunda ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

Açıkça söylemek gerekirse, 40 sene kadar evvel okumayı hiç sevmezdim. Bir gün bir arkadaşımız "biz okuma ve yazma özürü bir toplumuz" diye bir söz etti ve o lafı bende bir kıvılcım etkisi yaptı. O tarihten itibaren fırsat buldukça okumaya, okudukça daha çok okumaya başladım. Bu, her gün yeni şeyler öğrenmeme, olaylara daha farklı pencerelerden bakmama, ufukumun daha da genişlemesine katkı sağlamış oldu. Dolayısıyla bugün bir yanda okumadığım günlere, senelere hayırlanıyorum ama diğer yandan da zararın neresinden dönersen kardır misali fırsat buldukça gazete, kitap, mecmua, makale okumaya gayret ediyorum. Okumayı gençlerimize, toplumumuzun tüm bireylerine tavsiye ediyorum. Bunun yanında çocuklarımıza fikirlerini her ortamda rahatça söyleyebilecekleri imkânlar yaratmamızda büyük fayda görüyorum. Öğretmenlerimizin onları ezberleyen değil, ezber bozan, okuyan, sorgulayan, araştıran, "bunun daha iyisi yok mu?" diyen evlatlar olarak yetiştirmesi gerektiğine, böylece Atatürk'ün "Öğretmenler, Cumhuriyet sizden fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesiller ister." şeklindeki sözlerinin de gerçekleşmiş olacağına inanıyorum. Çünkü her karış toprağı buram buram şehit kanlarıyla dolu olan bu güzel vatanımıza hepimizin borcu olduğunu düşünüyorum.



Apple Çözüm Ortağınız

Mare

Apple tarafından eğitilmiş teknisyenlerimiz orjinal Apple parçaları kullanır. Bu sayede, tüm Apple aygıtlarınızı gönül rahatlığıyla bize emanet edebilirsiniz.



Tüm Apple cihazlarına hızlı destek hizmeti.

marebilisim
Apple Satış & Servis & Destek

www.marebilisim.com

  /marebilisim

0850 802 47 57

Sırakapılar Mah. 1583 Sk. No: 35/1
Merkezefendi / DENİZLİ

www.celikkolgroup.com



sektörünün en seçkin markaları tek çatı altında...

PAZILIKKOL
DOWNTOWN COCA-COLA ETi GROUP

ETi downtown COCA-COLA ETi downtown COCA-COLA ETi downtown COCA-COLA ETi downtown

Coca-Cola



downtown
HOUSE

Pamukkale Yolu Üzeri | 0258 251 33 33





Arasında PEW Araştırma Merkezi'nin de olduğu kaynaklara göre, Amerikalıların yaklaşık dörtte birinin Gig Ekonomisi'nden para kazandığı görünüyor. Bu arada 53 milyon Amerikalı, ülkenin işgücünün üçte birinden fazlası anlamına gelmekte.

GELECEĞİN ÇALIŞMA SİSTEMİ

GIG ECONOMİSİ

Tam zamanlı işlerin güvencesi her geçen gün azalıyor, istihdam piyasası giderek daralıyor ve doygunlaşıyor. Gig ekonomisinde danışman, yüklenici veya freelancer olarak çalışmak ise oldukça esnek ve cazip fırsatlar sunuyor; beyaz yakalı işlerin bağlayıcılığından kurtulmak için alternatif bir yol teşkil ediyor. Diğer bir ifadeyle gig ekonomisi, bugüne dek alıştığımız kariyer kavramını yeniden şekillendiriyor.

Freelance çalışmak uzun yıllardır bilinen bir iş modeli. Fakat teknolojinin amansız ilerleyişi ile birlikte yaşanan dijital dönüşüm sayesinde ortaya çıkan platformlarla freelance çalışmanın cazibesi günden güne artıyor diyebiliriz. Bununla birlikte insanların özgürce maddi kazanç sağlamaya yönelik olan tavrı, yepyeni bir ekonomi oluşturdu. İşte freelance platformların çoğalmasıyla serbest çalışanların oluşturduğu yeni ekonomiye "Gig Ekonomisi" deniyor. "Gig" müzik sektöründen gelme bir terim, kısa süreli iş demek.

GERÇEKLİĞİ GÜNCELLEYİN, MALİYETLERİ DÜŞÜRÜN

Gig ekonomisindeki serbest çalışanlar, geleneksel bir şirket çalışanının sahip olduğu avantajları (sağlık sigortası, emeklilik fonu, tatil zamanları vb.) elde etmek için bireysel çözümler üretmek zorunda kalıyorlar. Bu durum da şirketler için cazip bir durum. Yüksek yetenekli çalışanları tam zamanlı işe almak bazı şirketler için oldukça maliyetli bir süreç sayılabilir. Gig işçilerinin yeteneklerinden minimum maliyet ve maksimum fayda sağlayacak şekilde planlama yapmak ise her iki taraf için de bir kazan kazan durumu ortaya çıkartıyor. Tabii ki burada



hangi işçilerin hangi projelerde nasıl kullanılmak istendiğinin net bir şekilde planlanması gerekiyor. Ayrıca, başarının esas gerekliliği olan devamlılık sağlanması için zaman içinde Gig işçilerinin gelecekteki projelere nasıl dahil edileceği de düşünülmeli.

ENDÜSTRİLERİN YAPISI DEĞİŞİYOR

Bazı şirketler Gig ekonomisini sektörel bazda fazladan gelir ve büyüme için yeni bir fırsat olarak görüyorlar. Örneğin, Chicago'da başarılı bir girişim olan Paro, muhasebe sektörünü yeniden şekillendirmek için Gig ekonomisini bir çerçeve olarak kullanmaya karar verdi. Paro'nun CEO'su ve kurucusu Michael Burdick, "muhasebe firmaları zamanın gerisindedir. Personel tüm işi yapıyor, ancak ortaklar tüm kârı alıyor." Burdick'e göre böyle firmaların başarısı, giderek dijitalleşen dünyadaki kişisel etkileşimlere dayanıyor. Paro'nun freelancer ağındaki yeteneklerini kullanan şirketler, masraflarının önemli ölçüde azalmasını sağlıyorlar. Ayrıca Burdick, "Doğru insanları, coğrafyadan ziyade ilgili endüstri ve konu uzmanlığına dayalı doğru projelere bağlayabiliyoruz" diyerek Gig ekonomisinin maddi kazanç dışındaki diğer faydalarına da dikkat çekiyor.

YENİ BİR FIRSAT, YENİ BİR HEYECAN

Muhasebe, Gig ekonomisi tarafından dönüştürülen birçok endüstri arasında sadece bir örnek. Artık Gig ekonomisini yeni bir küresel gerçeklik olarak görebiliriz. Bu gerçeklikte, tüketici odaklı ürün ve hizmetlerden B2B'ye (şirketler arası pazarlama) hatta üretime kadar sektördeki şirketlerin ihtiyaç duydukları yeteneklere ulaşabilmek için inanılmaz fırsatlar var. Ayrıca dijital girişimciler tarafından üretilen projeler ve platformlar, insanların farklı ülkelerde oturma ve çalışma izni zorunluluğunu ortadan kaldırarak sınırları yok ediyor. Bu yeni dünyanın yeni ekonomisinin, daha motive ve mutlu bir işgücü oluşumuna hizmet etmemesi için bir neden görülüyor.



Gig ekonomisini yeni bir küresel gerçeklik olarak görebiliriz. Burada tüketici odaklı ürün ve hizmetlerden şirketler arası pazarlamaya kadar ihtiyaç duyulan yeteneklere ulaşabilmek için farklı fırsatlar var.



Bunun üstüne dışarıdan hizmet veren bu yapılar geliştikçe şirket organizasyonları da değişmek zorunda kalacak.

"GIG EKONOMİSİ GİRİŞİMCİLERİN EN BÜYÜK RÜYASIDIR"

Bu söz, gig ekonomisi alanında en kapsamlı çalışmalardan biri olan "The Gig Economy: The Complete Guide to Getting Better Work, Taking More Time Off, And Financing the Life You Want" adlı kitabın yazarı Diane Mulcahy'e ait. Mulcahy'e göre gig ekonomisini sağlıklı yürütebilmek için;

a. Portfolyo Oluşturun

Gig ekonomisinde serbest bir çalışan olmak istiyorsanız portfolyonuz olmak durumunda. Size kazanç sağlayacak farklı alanlardan oluşan bir portfolyo hazırlamanız bu konuda sizi güvence altına alacaktır. Ancak portfolyonuzdaki tüm işlerin size maddi bir kazanç sağlaması da gerekmez. Kazanç kadar değer yaratmak da önemlidir. Örneğin gönüllülük esasıyla katıldığınız projelere ve bu projelerde yaptığınız işlere de portfolyonuzda yer verin. Buralarda edindiğiniz deneyimleri, becerileri belirtin.

Tamamladığınız her proje, size yeni bir beceri kazandırır; çevrenizi geliştirir ve size taze fırsatların kapısını aralar. Ne tür becerilerin, ne tür deneyimlerin bize ne zaman fayda sağlayacağını bilemeyiz. Bu bakımdan ilgi alanlarımızı, merak ettiğimiz konuları takip etmeli ve karşımıza çıkan fırsatları görebilmeliyiz.

b. Ne İstedığınızı Bulun

Hepimiz hayatımızda büyük değişimler yaşamak isteriz. Ancak bu tür bir değişimin nasıl gerçekleşeceği konusunda çoğu zaman fikir sahibi olamayız. Bu nedenle gig ekonomisi bağlamında yeni sektörlerden insanlarla tanışmak ve ilişki kurmak gerekir. Bu sizin iş alanındaki ufkunuzu açacağı gibi yeni iş imkanları da yaratacaktır.

c. Farklı Şeyler Deneyin

Farklı alanlarda iş deneyimlerinin olduğu bir portfolyo size yeni fikirlerle deneyler yapma imkanı verir. Deneyisel işler, size çeşitli fırsatların peşinden gitme olanağı sağlar. Yani denediğiniz bir iş fikri hoşunuza gitmezse o alanda zaman kaybetmezsiniz.

ç. Yaparak Öğrenin

Deneyim çok ama çok önemli bir konu. Yaparak öğrenebileceğiniz, uygulayarak gelişme kat edebileceğiniz işlerden oluşan bir portfolyoya sahip olmak da önemlidir.



“
Gig Ekonomisi'nde çalışan biriyle karşılaştığınızda, ilk fırsatta bu durumun yaşamlarını ne kadar değiştirdiğini size söyleyecektir. Bir de daha az mesai harcayarak yıllık gelirini iki katına çıkaran birine denk gelerseniz, işin olumlu yönlerine oldukça hakim olabilirsiniz.

d. Sevdiğiniz Şeyleri Yapın

Her zaman yapmak istediğiniz şeyleri yapmanızı sağlayacak bir portfolyo oluşturmak da sizin için çok önemli olacaktır. Ertelenen hayat planları kadar can sıkıcı bir şey yoktur. Sorumluluklar, terfiler, borçlar, alışılan standartlar derken bir anda mevcut hayatınız ve ulaşmak istediğiniz hayatınız arasındaki fark açılabilir. Ancak sevdiğiniz işlerden oluşan bir portfolyonuz olursa, en kötü ihtimalle başka işleri de denemiş olmaktan mutlu olursunuz. Bu işlerde başarılı olursanız da yapmaktan büyük keyif aldığınız tam zamanlı bir kariyere sahip olmak kaçınılmaz hale gelir.

GİG EKONOMİSİNDE BAŞARILI OLMANIN YOLLARI

Gig ekonomisine katılmak, bir şirkete bağlı olmaksızın yetenekleriniz doğrultusunda para kazanmak istiyorsanız gig ekonomisinde başarılı olmanın ipuçlarını öğrenmelisiniz.

a. Gücünüzü Hissedin: Patron Siziniz

Eğer kendi işinizi yapıyorsanız kendi işinizin patronusunuz demektir. Tabii bu da her ay hesabınıza bir maaş yatacağını garanti etmez. Bir yanda büyük baskılarla boğuşabilirsiniz ancak diğer yandan da özgürsünüz. Ne kadar para kazanmanız gerektiğini siz belirlersiniz, saatlerinizi kendiniz ayarlarsınız, günlük 9-5 mesai saatini doldurmak gibi bir yükümlülüğünüz yoktur. Gig ekonomisinde kendinizi güçlendirmek kadar çevrenizi de genişletmeniz büyük önem taşıyor. Sizin gibi bir çalışma sistemine sahip girişimcilerle tanışmalı, birbirinize destek olmalısınız.

b. Kendinizi Pazarlayın

Gig ekonomisine girmeye karar verdiğinizde en önemli şeylerden biri iş almaktır. Müşterilerin dikkatini çekmek için kendinizi ve sunduğunuz hizmetleri doğru platformlarda tanıtmalısınız. Geleneksel iş arama web sitelerinde de freelance ve serbest işler alabilirsiniz, ancak siz proje bazlı çalıştığınız için daha spesifik bir kesime yönelmelisiniz.

Kendinizi bir serbest çalışan olarak pazarlamanın en iyi yollarından biri de kendi markanızı oluşturmaktır. Neler yaptığınızı, tarzınızı, misyon ve vizyonunuzu, müşterilerin hayatına nasıl değer katacağınızı net bir biçimde belirtmelisiniz. Bunu da en iyi kendinize ait web sitesi açarak, bu sitede işlerinizi paylaşarak, sosyal medyayı aktif kullanarak yapabilirsiniz.

c. Fiyat Politikanızı Belirleyin

Serbest çalışan biri olarak bir iş almadan önce fiyat politikanızı belirleyin. Saatlik ya da proje bazlı bir fiyat tarifeniz olsun. Bu tarife sizin emeğinize ve zamanınıza değmeyecek

ücretler teklif eden müşteri adaylarına direkt olarak hayır demenizde size yardımcı olur.

ç. Gelir-Gider Dengenizi İyi Takip Edin

Gig ekonomisinde fatura kesmek gibi bir durumla karşılaşabileceğinizi unutmayın. Ancak masraflarınızı vergiden düşmeniz de söz konusu olacaktır. Bu nedenle tüm masraflarınızı ve gelirlerinizi iyi takip edin. Bir muhasebe yazılımı kullanarak tüm girdi ve çıktıları en ince ayrıntısına kadar kaydedin. Wave, Freshbooks, Quickbooks Self-Employed gibi yazılımlar size yardımcı olabilir. En olmadı, bir Excel kullanarak gelir-gider dengenizi takip edin.

d. Müşterilerle Şeffaf Bir İlişki Kurun

İşinize dair temel hususları netleştirdikten ve müşteri bulduktan sonra müşteri ilişkilerine odaklanın. Etkili iletişim becerileri bir freelance çalışanın en çok sahip olması gereken özelliklerden biridir. İyi bir iletişim hem size yeni müşteriler kazandırır hem de mevcut müşterilerle olan ilişkilerinizi sağlamlaştırarak kalıcı hale getirir.

Projeye başlamadan önce müşterilerinize tüm süreci ayrıntılı bir şekilde anlatın. Müşterinin taleplerini ve beklentilerini detaylı bir şekilde öğrenin. Bunun için gerekirse yazılı bir sözleşme düzenleyerek aranızdaki ilişkiyi hukuken de güvence altına alabilirsiniz. Unutmayın, bir müşteriyi memnun ettiğiniz zaman o kişi sizi arkadaşlarına da tavsiye edecektir...

e. İş-Hayat Dengesine Dikkat Edin

Gig ekonomisinde bir serbest çalışan olarak iş ve özel hayat dengesini iyi ayarlamak zorundasınız. Zira kendi patronunuz olduğunuzu ifade ettik. Sevdiğiniz bir işi yapıyorsunuz. Ancak yine de maaşlı bir işte çalışmaya göre tüm gününüz iş düşünmekle geçebilir. Buna karşın kendi zamanınızı kendiniz tayin edebilirsiniz. Çoğu zaman laptop ve wi-fi bağlantısı olan her yerde çalışma özgürlüğüne sahip olursunuz. Bunun için serbest zamanın ve seyahat özgürlüğünün tadını çıkarın, zamanınızı verimli bir şekilde kullanın.



*Denizli'nin en iyi ve uygun hırdavat,
nalbur, plastik malzeme firması*



İnşaat - Tarım Aletleri | Branda | Çuval | Ortu | Jeotekstil
Bot | Çizme | Kamufulaj | Anti Mikrobikterlik
Pvc Zemin Kaplama | Suni Deri

Ekizoglu
NALBURİYE HIRDAVAT PLASTİK
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ

 0258 261 33 86 - Ertuğrul Ekiz: 0555 971 79 75

 Halk Cad. 755 Sok. No:7 Denizli

 ekizoglunalburiye

 www.ekizoglu.com.tr



DR. BARBAROS KON

DEGiAD Dergisi'nin bu sayısındaki röportaj konuklarından biri Humanica Kurucu Ortağı Dr. Barbaros Kon oldu. Dr. Kon ile tüm Türkiye'de yepyeni bir anlayışla hizmet veren Humanica'nın başarısı, bu günün ve geleceğin iş dünyası ile DEGiAD'ın çalışmalarını konuştuk.

Öncelikle DEGiAD dergimize hoşgeldiniz... Bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1969 yılında İstanbul'da doğdum. İşletme alanında yüksek lisans; yönetim ve organizasyon alanında doktora yaptım. Kara Harp Okulu'nun ardından Türk Silahlı Kuvvetleri'nde teğmen ve üsteğmen rütbesi ile görev yaptım. Özel sektöre 1996 yılında satış temsilcisi olarak girdim. Ardından insan kaynakları ve kalite güvence müdürlüğü, ihracat müdürlüğü ve genel müdürlük pozisyonlarında çalıştım. Daha sonra Pamukkale Üniversitesi'nde öğretim üyesi, Teknokent Genel Müdürü ve rektör danışmanı olarak çalıştım. 2008 yılından itibaren de eğitim, danışmanlık, seçme ve yerleştirme ile yurtdışı eğitim faaliyetlerinde bulunan ve biri yurtdışında olmak üzere 3 şirketi yönetmeye çalışıyorum. Ulusal ve uluslararası alanda birçok süreli yayın ve basında çıkmış makale ve köşe yazılarım bulunmakta. Perryön, Tosyöv, Desgep, Rotary gibi merkezi Paris ve Malta'da bulunan uluslararası düzeydeki FIJET, Ab Akdeniz Turizm Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarında Yönetim Kurulu Başkanlığı, Federasyon Başkan Yardımcılığı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, Yönetim Kurulu Üyeliği, Denetim Kurulu Başkanlığı görevlerini icra ettim ve et-

mekteyim. Şu an 9 firmanın profesyonel yönetim kurulu üyeliği, icra kurulu üyeliği ya da icra kurulu başkanlığını yapmaktayım. Türkiye'de Fark Yaratın İnsan Kaynakları Yöneticiliği Ödülü'nü birçok uluslararası firmanın arasından sıyrılarak Dentaş İnsan Kaynakları Yöneticisi iken aldık. Ege Bölgesi'ndeki illerin il istihdam ve eğitim kurullarında görev yaptım. Özel Sporcular Federasyonu'nda Danışma Kurulu Üyeliğinde bulundum. Avrupa Kalite Ödül Baş Değerlendiriciliğim ve ICF Belgeli uluslararası koçluk belgem bulunmakta. Ama en önemlisi 20 yaşında bir oğlum, 14 yaşında bir kızım var. Tabii ki bir de eşim...

Humanica'nın bugüne kadar gelen başarı hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Humanica 3 şirketi bünyesinde bulunduran ve bugüne kadar yurt içi ve yurt dışında 616 firma ve binlerce kişiye hizmet vermiş bir marka. Doğma büyüme İstanbullu olmama rağmen bu marka Ege ve Denizlimizden çıkacak diyerek 2 şirketimi Denizli merkezli olarak kurdum. İstanbul şube de faaliyetlerine devam etti. Bu konuda hatta markanın konumlanması için İstanbul'un önemli olduğunu bana bahsedip, merkezin orda olmasını söylediler ama bu önyargıyı yıkarak

Denizli'nin bir şirketi olarak başka bölge ve ülkelerdeki hem Türkiye hem de dünyanın çok değerli marka ve şirketlerine nasıl örnek hizmet verileceğini ekibimle birlikte gösterdim. Şirketlerimizden Humanica Ltd. ile eğitim ve danışmanlık hizmeti, HMNC Ltd. ile de Denizli'nin ilk ve tek Bakanlık onaylı özel istihdam bürosu olarak seçme ve yerleştirme hizmetini Denizli, İstanbul, İzmir ve Antalya'daki şubelerimizle vermekteyiz. Dünya şirketi olmak adına da Toronto'da 2012'den beri faaliyet gösteren Humanicanada Consulting and Trading Inc. ile de Kanada, İngiltere ve Malta'ya yurtdışı eğitim ve dil eğitimi için öğrenci gönderiyor, uluslararası iş geliştirme danışmanlık hizmetlerini veriyoruz.

Kendi işinizi yapmaya ne zaman ve nasıl karar verdiniz?

Kendi işimi yapmaya karar vermem ve bu yolculuğa çıkmamın hikayesi aslında çok enteresan. Genel müdürlüğüm sırasında bilimden uzaklaşmayayım diye Honaz Meslek Yüksek Okulu'nda misafir öğretim görevlisi olarak derse gidiyordum. 2007 yılı sonlarında bir gün öğrencilere eğitim notu hazırlarken 1998 yılında gittiğim bir eğitimin notunu gördüm. Orda bana sormuşlar "10 yıl sonra olmak istediğin yer neresi?" diye. Ne alakasıysa ben de demişim ki "Kendi eğitim ve danışmanlık şirketimi kurmak". O zaman "ben şimdi ne yapıyorum" diye kendimi sorguladım. İşte o gün Humanica'yı kurmaya karar verdim. Şimdi Humanica markası ile hem kişilerin hem de kurumların geleceğine köprü olmaya çalışıyoruz. Köprü olduğumuz firmaların isimlerini referans listemizde gördüğünüzde siz de Denizli'de böyle bir şirket olduğundan eminim gurur duyarsınız.

Hangi eğitimleri veriyorsunuz?

Bizim iş alanımızda sadece eğitimler yok. Örneğin register'ı bize ait olan Mükemmeli Arama Toplantısı ile bir şirketin mevcut durumunu analiz edip, şirketin stratejik boyutta tüm

Humanica;
"Farklılaşmanın
Yönetimi için" sloganı ile
tüm Türkiye'de eğitim,
yönetim danışmanlığı,
sertifika programları,
istihdam ve dış kaynak
kullanımında çözüm
ortakları ile bireysel ve
kurumsal farklılaşmayı
sağlayan yeni bir anlayış
getirdi.



yönetim, aile, organizasyon ya da insan kaynakları yapılandırmasını yetkinlik hedef bazı sistemlerini kurarak gerçekleştirebiliyoruz. Bugüne kadar hizmet verdiğimiz 616 firmadan 220'sinin baştan aşağı yeniden yapılanmasını ve aile şirketlerinin kurumsallaştırılması çalışmalarını gerçekleştirdik. İhtiyaçlar doğrultusunda çalışan memnuniyet anketi, müşteri memnuniyet anketi, toplumsal sorumluluk anketi, 360 derece liderlik geri bildirim anketi,

departmanlar arası iç memnuniyet anketi ve yönetici değerlendirme merkezleri ile mevcut durumlarını analiz ediyor, istatistiksel ve bireysel raporluyor gelişim planları yapabiliyoruz. Biz firmalara eğitimleri vermek ya da para kazanmak için bu işi yapmıyoruz. Çünkü sürdürülebilirlik ilkesi bizim için önemli, aynı zamanda sonuçta bir yatırım olan eğitimin geri dönüşü de öyle... Bu nedenle bize eğitim isimleri ile gelen firmalara hemen bu eğitimleri verelim anlayışı ile değil önce kurumsal, yönetsel, fonksiyonel ve bireysel olarak hangi yetkinlikleri geliştirmek istiyorlar onu tespit ediyoruz ve o yetkinlikleri geliştirecek eğitimleri vermeye çalışıyoruz. Bize 10 eğitim alacağım diyerek gelen firmalara bazen sadece 2 eğitime ihtiyaçları olduğunu gösteriyoruz. Bu bize para kaybettiriyor gibi gözükse de müşterilerimizle stratejik iş ortağı olmamızı sağlıyor.

Humanica olarak eğitimleriniz daha çok kimlere yönelik oluyor?

Eğitimlerimiz şirketi yöneten aile bireyleri, şirketi yöneten profesyonel yöneticiler, idari kadroları ve mavi yakalı dediğimiz çalışanlara yönelik oluyor. Özellikle bir firmada eğitimi sadece bir kademeye yönelik yapıp diğer hedef kitleleri unutursanız şirkette kalibrasyonunu sağlayamaz ve verilen eğitimlerin etkinliğini de göremezsiniz. O yüzden eğitimler farklı hedef kitlelere kitlenin özelliğine uygun olarak kurgulanmalı ve eş zamanlı verilmelidir. Örneğin çalışanlara iletişimi anlatırken yöneticilere geribildirim tekniklerini öğretemezseniz ne yazık ki istediğiniz sinerjiyi alamazsınız. Ayrıca firma sahiplerine, sonraki kuşaklara ve üst düzey yöneticilere yaptığımız ICF-Uluslararası Koçluk Federasyonu belgesine sahip koçlarla yaptığımız bire bir yönetici koçluğu, öğrencilere yönelik kariyer koçluğu çalışmamız var. Türkiye'de ilk defa 5 sene önce başlattığımız ve Anadolu Hayat Genç Emeklilik programına giren lise ya da üniversite öğrencilerine "Kariyerinizi sigortalayın" isimli proje ile kariyer koçluğu da vermekteyiz. Yani çocuğunuz bireysel emekli ise Anadolu Hayat üzerinden bizden ücretsiz kariyer koçluğu alabiliyor.

Humanica eğitimleri neden önemli?

Bizim için hedef kitle çok önemli. Kurumu ve hedef kitleyi iyi analiz eder, hedef kitleye uygun içerik, eğitim uygulamaları kurgular, eğitimciyi de kurumun kültürüne uygun olarak belirleriz. Eğitimlerimizin en büyük özelliği sadece bireysel değişim ve dönüşüm değil, fonksiyonel ve kurumsal değişimi de sağlamamız. Bunun için eğitim konularının önceliklerinin belirlenmesini doğru ve etkin yaparız. Sonradan verilmesi gereken bir eğitimi firma istese bile yapmayız. Eğitim öncesinde o eğitimin geliştireceği yetkinlik ve davranışsal göstergeleri ile eğitime



girmeden önce mevcut durumu belirlemek için bir 'ön test' yaparız. Ardından eğitim sonrasında eğitimin özelliğine göre 2-3 ay sonra 'son test' dediğimiz testi yaparız ve gelişimi ile eğitimin etkinliğini ölçeriz.

Yurt dışı eğitimleriniz de mevcut... Bunlardan biraz bahseder misiniz?

Kanada, Malta ve İngiltere'de işbirliği yaptığımız dil okulları, liseler, kolejler ve üniversiteler var. Açıkçası bu konuda çok seçiciyim. Çalıştığım her firmanın eğitimlerine birebir katılmışımdır. Aile yanında kalarak veya yurtdunda kalarak konaklamasını yaşamışım. Yaşamadığım ve deneyimlemediğim bir şeyi satmayı hiçbir zaman tercih etmedim. Özellikle diploma ve master programlarında danışanlarımı geleceğin mesleklerini düşünerek, o konuda uzmanlaşmış ve marka olmuş okullara yönlendirmeye çalışırım. Bizim farkımız bu çalışmayı kariyer koğlu yapıp ve eğitim sürecinde 7/24 ulaşılabilirliği sağlayarak, eğitim sonrası da takibini yaparak sürdürülebilirliği sağlamak. Şu an dil eğitimi için yolladığım bir öğrenciyi, yüksek okulunu da okutup, diploma programını da bitirmesini sağlayıp, staj yaptırarak işe yerleştirmiş olmak büyük mutluluk.

Size göre gelecekte hangi sektörler hareketlilik kazanacak?

Virüs, aslında dünyayı yeniden formatlıyor, dolayısıyla iş hayatını da... Bana göre gelecek tamamen e-ticarette ve ne yapıyorsanız yapın bunu e-ticaret üzerinden satabilir hale getirmelisiniz. Tarım sektörü ve organik üretim önem kazanıyor. Sağlık destek malzemelerinin üretimi, servisi ve satışı, bireysel sağlık sektörü, yiyecek perakende sektörü, e-ticaret lojistiği, ilaç, uzaktan eğitim ve yönetim yazılımları, internet sağlayıcı teknolojiler ve yapay zeka yazılımları, eskisinden daha fazla değer bulacak. Bir de evlere kapanacak hayatımızı her yönden idame edebileceğimiz geniş evlerin yapımı ve satımı da kazanacak görünüyor.

DEĞİAD üyelerine yönelik Humanicoach Leadership sertifikalı 'Geleceğin Lider İşverenleri' konulu bir eğitim verdiniz. Sizin açınızdan nasıl bir eğitim oldu?

Benim açımdan en önemlisi; Denizli iş hayatının geleceğini şekillendirecek birbirinden değerli iş insanlarını tanıma fırsatı oldu. Tüm iş ve eğitim dünyasına örnek olacak şekilde kurguladıkları bu programı gerçekleştirmelerindeki başarılarından dolayı DEĞİAD'ı kutlamak istiyorum. Bu program aslında iş hayatının bir yüksek lisans/doktora programı oldu. Bu programın en önemli çıktısı; kişilerin yönetsel ve fonksiyonel gelişiminden çok, Denizli'deki sonraki kuşağın ihtiyaç ve önceliklerinin belirlenmesi oldu.



'Humanicoach Leadership Sertifikası' DEĞİAD üyelerine, bugüne ve geleceğe yönelik ne gibi avantajlar sağlayacak?

Bu program öncelikle birbirini tanımayan 16 üyeyi kaynaştırma ve güzel bir network oluşturma ve paylaşımı imkanı sağladı. Yetkinlikler açısından programın amacı üye olan kişilerin veya onlardan sonra gelecek kuşakların geleceğin lider işverenleri olarak liderlik yolculuğuna uygulamalı bir programla hazırlamak. Ama en önemlisi katılımcıların kazandıklarını özetlersem; kişisel farkındalığa sahip, farkındalığı ile fark ve fayda yaratabilen, değişimi yönetebilen, kurumdaşlık kültürünü kuruma kazandıran, stratejik düşünebilen ve karar veren, her kuşağı yönetebilen, ailede kuralları



belirginleştiren, stratejik yönetim ve liderlik becerilerine sahip, hedef odaklı ve vizyoner bakış açısına sahip, tüm şirketi hedeflere yönlendirebilen, şirket kaynaklarını etkin ve verimli kullanabilen ve kullandırtabilen, ailesine bağlı, nesiller boyu şirketinin sürdürülebilirliğini sağlayan kişiler oldular. Bu çıktıyı sağlamak için programda kendilerini, kurumlarını tanımalarını, bireysel ve kurumsal olmak istedikleri yerleri, kurumsal kültür öğeleri ve hedefleri belirlemelerini, şirketin finansal ya da finansal olmayan sonuçlarını nasıl yorumlayacaklarını ve kurumsal performansı nasıl stratejik boyutta yöneteceklerini, koçvari liderlik tarzı ile insanları nasıl bir takım koçu gibi yöneteceklerini, riskleri nasıl analiz edip, krizleri ise önceden belirleyecekleri senaryolarla nasıl yönetebileceklerini, aileyi belirlenmiş bir anayasa ile yöneteceklerini gösterdik.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Sonuçta virüs başımıza gelebilecek 10 felaketten biri. Önce bu felaketleri tespit etmeli ve kriz senaryolarımızı hazırlamalıyız. Bu süreç bir şekilde normalleşecek. İşte bu normalleşme sırasında ya da bundan sonra gelecek deprem, savaş, ekonomik bozulma vb. krizlere bir çevik şirketin yukarıdaki yetkinliklere sahip çevik liderleri olarak şimdiden harekete geçmezsek, gelecek gelmiş ve geçmiş olacak. Bu nedenle çevik liderleri hazırlayan ve başta kendi kurumsallaşma sürecini yeniden yapılandıran çevik DEĞİAD Yönetimini kutluyorum.



Tüm iş ve eğitim dünyasına örnek olacak şekilde kurguladıkları Humanicoach Leadership Sertifikası programını gerçekleştirmedeki başarısından dolayı DEĞİAD Yönetim Kurulu'nu kutlamak istiyorum.



GENEL İNŞAAT HİZMETLERİ

İÇ MİMARİ VE DEKORASYON

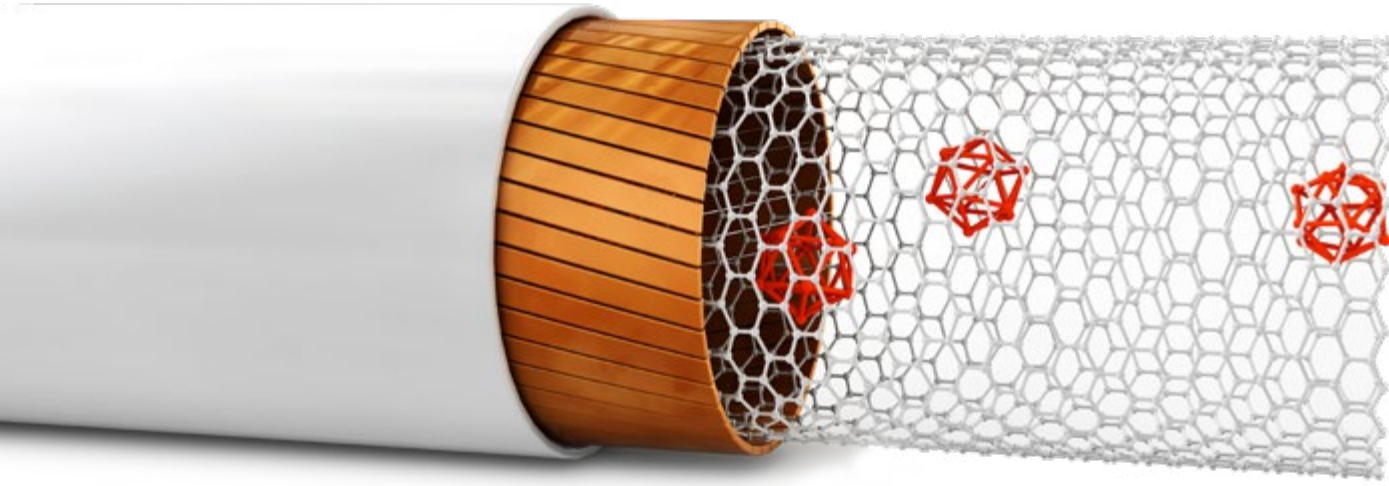
PROJE VE TASARIM

TAAHHÜT HİZMETLERİ

“ Temelleri 2006 yılında atılan Markapol Yapı, İnşaat sektöründe orta ve büyük ölçekli marka projelerin geliştirilmesi ve teknolojiye son yenilikleri takip ederek inşaat sektörümüzün çağdaş düzeye ulaşmasına katkı sunmak amacıyla Denizli’de kurulmuştur.

Markapol Yapı, kuruluşundan beri süregelen dürüst, profesyonel ve yenilikçi bakış açısıyla, pazar geliştirme özellikleriyle istikrarlı bir büyüme göstererek inşaat dünyasında saygın bir yer edinmiştir.

”



GRAFEN DEVRİMİ

Geleceğin teknolojisi tek bir malzemeye bağlı olabilir. Grafen, bilinen en sağlam en ince ve en yumuşak malzeme olarak endüstrinin dikkatini çekiyor. Bal peteği şeklinde yerleşmiş karbon atomlarından oluşan ve 2004 yılında sentezlenen grafen; cihazlarımızın görünüşünü, hissedilişini, çalışmasını değiştirecek; hatta vücudumuzla iletişime geçmesiyle hayatımızda devrim oluşturacak bir malzeme.

Grafen; gerek optik, gerek elektronik, gerek geçirgenlik gibi birçok özelliği ile hayranlık uyandırmakta. Her açıdan umut verici bu müthiş malzeme, elektronik dünyasına silikon yerine sunulan büyük bir alternatif olacak. Grafenin etkileyici özellikleri ve kullanım alanları saymakla bitecek gibi olmasa da dünya teknolojisini nasıl etkileyeceği hakkında bir fikir vermesi açısından 10 maddeyle grafenden bahsetmek istiyoruz.

ÇELİKTEN DAHA SAĞLAM

Grafen sadece bir atom kalınlığında olsa da çelikten 200 kat daha sağlam. Amerikan Kimya Derneği'ne göre grafen bu sağlamlığını karbon atomlarının iki boyutlu düzenlenmesine borçlu.



PLASTİK KADAR ESNEK

Kolombiya Üniversitesi araştırmacılarının The New York Times'a yaptıkları açıklamada; grafenin yüzde 20 oranında esneyebildiği ifade edildi. Günümüzde birçok kurum grafen transistörleri (esnek ekran üretimini kolaylaşması sebebiyle) diğer elektronik cihazlarla beraber giyilebilir cihazlarda da denemekte.

SUYA VE GAZA DAYANIKLI

Grafenin suya dayanıklı olması yeni nesil suya dayanıklı cihazların (günümüzdeki su izolasyonu kavramına gerek kalmadan) kolayca üretilmesini sağlayacak. Gaz geçirmez özelliği ise gazların ayrıştırılması gibi alanlarda kullanılabilmesini sağlayan bir özellik.

ISI VE ELEKTRİK İLETKEN

Grafen ısı ve elektriği çok verimli şekilde iletebilmekte. Dolayısıyla bir çok elektronik, biyoelektronik ortamda kullanılabilir.

MAKSİMUM HAFİFLİK VE İNCELİK

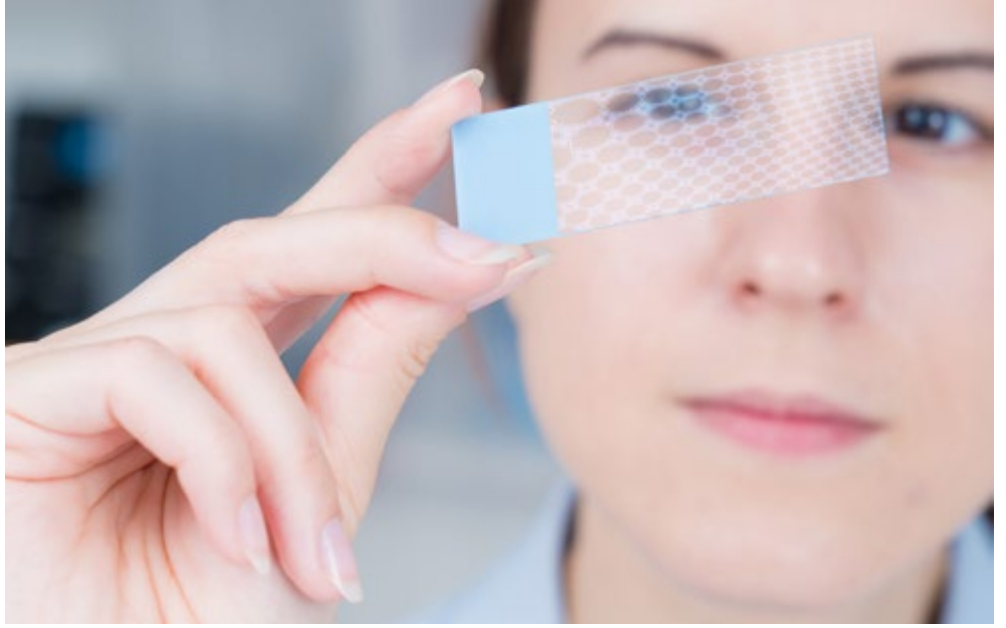
Hem ince hem şeffaf olan bu materyal kağıt inceliğinde akıllı telefonları ve nice elektronik cihazı olası kılıyor.

İNANILMAZ PİL ÖMRÜ VE SES SİSTEMLERİ

Grafen sadece cihazların nasıl görüldüğünü değil aynı zamanda ne kadar süre kullanılabilirliğini de etkiliyor. Northwestern Üniversitesi araştırmacıları grafen ve silikondan oluşan bir pil üzerinde çalıştılar ve 15 dakikalık bir şarjın bir hafta kullanılabilirliğini gördüler. Yani grafenle sürekli şarj cihazı arama devri de sona ereceğe benziyor. Bu materyalin ses sistemlerini de alt üst edeceği iddialar arasında; yapılan basit prototipler bile bunun ilk sinyalinin, alınan frekans tepki eğrileriyle veriyor.

VÜCUDUNUZLA İLETİŞİME GEÇEBİLİYOR

Manchester Üniversitesinden Dr. Vijayaraghavan'a göre; grafenin vücutla iletişime geçebilme potansiyeli mevcut. Günümüz fitness takip teknolojilerinin çok daha ilerlemiş halini grafen ile göreceğimizi belirten Times dergisi; grafen sensörler, sinir sistemini tarayabilir ya da hücrelerinle konuşabilir diye de ekliyor. Grafenin biyomekanik ve biyoelektronik alanlarda da çığır açacağı bekleniyor.



GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLERDE ÇIĞIR AÇACAK

Michigan Üniversitesindeki bir araştırma grubu tarafından yapılan çalışmadaysa grafen ile aşırı ince malzemeler üretilebileceği ve giyilebilir teknolojilerde de çığır açılacağı gösterilmekte. Mesela lenslere termal görüş sağlaması gibi küçük ama etkileyici hamleleri olası kılacak.

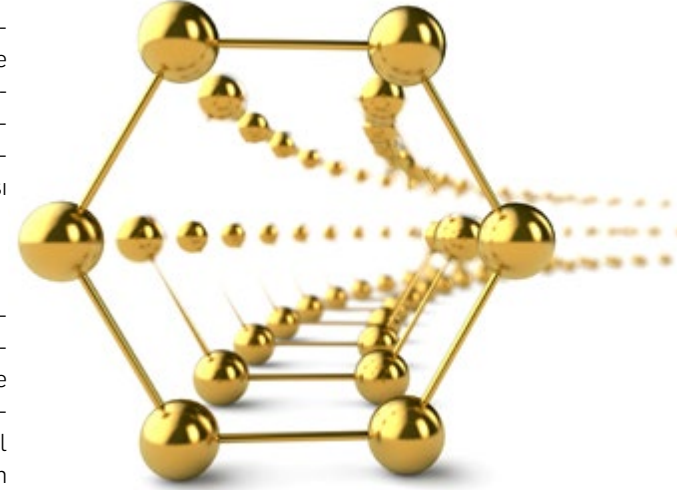
EKOLOJİ DOSTU

2010 yılında ACS Nano dergisinde yayınlanan iki makale grafen yaşam süreci anlatılıyor. Grafen ve Grafen oksidin (GO) nasıl elde edileceği üzerine birçok teori olsa da içlerinden biri toksik gaz çıkarılmadan bunun nasıl yapılacağını anlatıyor. Rice Üniversitesinden Kimyacı James Tour "Birçok şirket grafen ve grafen oksit üretimine başladı ve inanıyorum ki verimli güvenli ve ekolojik dostu bir yolla elde etmeleri için üzerlerinde yoğun bir baskı olacaktır" diyor.

Bir başka çalışmada ise grafenin doğada çözülebildiğine değiniliyor. Araştırma neredeyse her yerde bulunan, Shewanella bakterisinin grafen oksidi grafene parçalayabildiğini ve bir grup grafenin tek atomlu karbon katmanlarından oluşan grafiti oluşturduğunu ve grafitin de ekolojik olarak tehlikesiz olduğunu gösteriyor.

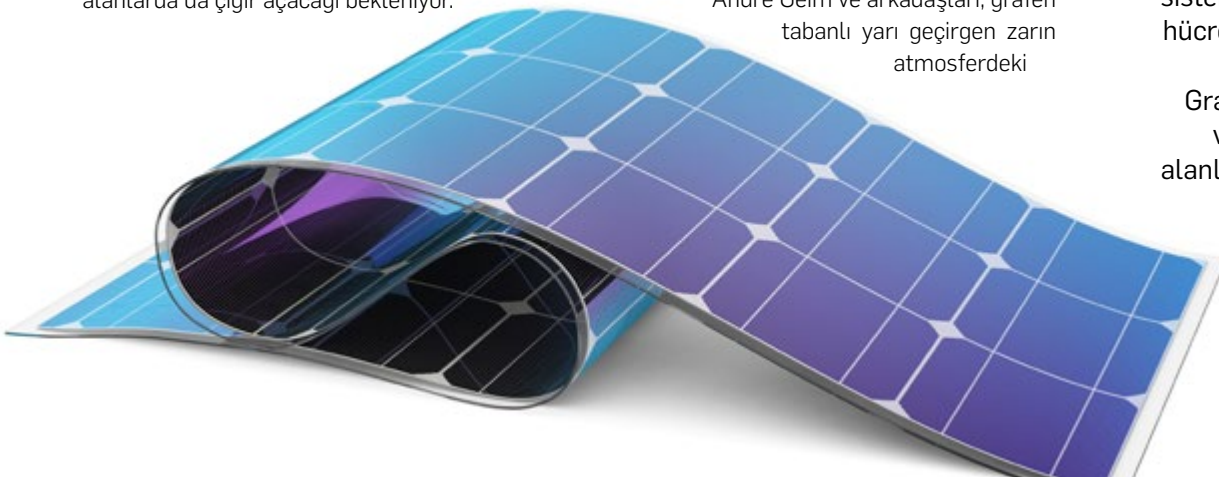
ELEKTRİK ÜRETİMİNDE ÇIĞIR AÇTI

(Yakıt Pilleri ve Yeni nesil Jeneratörlerde)
Grafen araştırmaları ile 2010 yılı Nobel ödüllü Manchester Üniversitesindeki araştırmacılar Andre Geim ve arkadaşları, grafen tabanlı yarı geçirgen zarın atmosferdeki



“

Manchester Üniversitesinden Dr. Vijayaraghavan'a göre; grafenin vücutla iletişime geçebilme potansiyeli mevcut. Times dergisi; grafen sensörler, sinir sistemini tarayabilir ya da hücrelerinle konuşabilir diye de ekliyor. Grafenin biyomekanik ve biyoelektronik alanlarda da çığır açacağı bekleniyor.





“
Ekoloji dostu bu malzemenin şaşırtıcı optik, mekanik, elektronik, termal ve kimyasal özelliklerinin sunduğu avantajlarının yanı sıra en ucuz malzemelerden biri olması da bilim insanlarını ve teknoloji meraklılarını heyecanlandırıyor.



hidrojen gazını “süzmesi” ve elektrik üretmesi için kullanılabileceğini söylediler. Ekip Reuters haber ajansına “Bu ultra ince ve ultra dayanıklı malzemenin yakıt pili teknolojisinde temiz enerji kaynakları üretmede yeni kapılar açacağını” da bildirdi.

Grafen normalde en küçük atomları bile geçirmese de araştırmacılar protonların ya da elektronlarından ayrılmış hidrojen atomlarının bu malzemeden geçebildiğini göstermiş (özellikle de grafen zar platinyum nanoparçacıklarla kaplandığında ve grafen ısıtıldığında katalizör olarak davrandığında). Yani grafen bu “süzme” özelliğiyle yakıt pili teknolojisinin ana ögesi olan proton-geçirici zarlarda kullanılabilir. Grafen sızdırmaz bir malzeme olduğundan diğer alternatiflerine verimi iyileştirme açısından üstünlük sağlamakta.

Çalışmanın belki de en can alıcı yeri ise grafen tabanlı yarı geçirgen zarların hidrojeni atmosferden direk alabilmesi. Bu teknoloji yakıt pilleri ile birleştirildiğinde havadaki az miktardaki hidrojen ile mobil elektrik jeneratörleri üretmek mümkün olacak. Yani atmosferden alınan hava elektrik olarak kullanılabilecek. Ekip, çalışmalarının bu tür cihazların olası olduğunu gösterdiğini ifade ediyor.

IŞIĞI HAREKETE ÇEVİREBİLME

New Scientist'in raporuna göre “Grafenin saymakla bitmeyen inanılmaz özelliklerinden biri de ışığı harekete çevirebilmesi.” Grafenin bu özelliği kazara bulundu: Araştırmacılar lazerle grafen oksitten yapılmış bir süngerı keserken, süngerin hareket ettiğini fark etmişler. Şaşırarak araştırmacılar deneyi vakumlu ortamda tekrarlamışlar ve bu sefer de 40 cm kadar hareket eden sünger sonucuyla karşılaşmışlar. Ardından mercekle güneş ışığını sünger üzerinde odaklayarak denemişler ve yine aynı sonucu almışlar. Araştırmacılar sebebi tam olarak açıklayamasalar da ışığın grafenle harekete dönüştüğünü tespit etmişler ve bu konuda iki teori geliştirmişler...

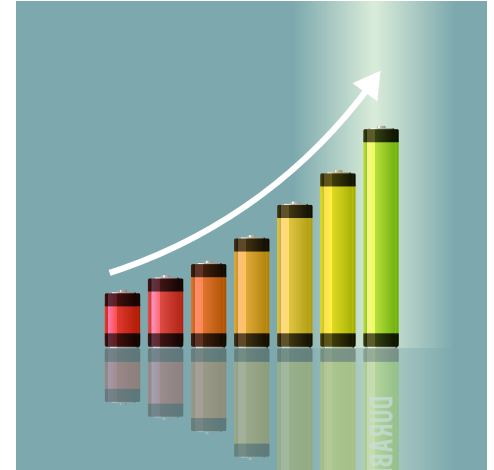
MALZEMENİN GÜNEŞ YELKENLİSİ GİBİ DAVRANMASI

Fotonların momentumu bir nesneye aktardıkları ve ileri doğru hareket ettirdiği ve vakumlu uzayda bu etkinin çok daha kuvvetli olacağı, hatta bir uzay gemisini hareket ettirebilecek kadar itiş yapabileceği teorisi. Bu teori test edildiğinde sonuçlar beklenildiğinden fazlasıyla iyi çıkınca ekip hemen grafenin lazer enerjisini emdiği ve elektronları şarj ettiği olasılığına odaklanmış. Sonuçta, fazla elektronların bıraktığı ve bunun grafen malzemeye ters yönde bir itici etki yaptığı teorisine. Teori halen tamamlanmamış olsa da bilim insanları lazere maruz kalan grafenden bir akım çıktığını tespit etmişler. Bu doğrultuda da teorinin doğru yolda olduğu düşünülmekte.

YAKITA BİR ALTERNATİF Mİ?

Sebebi tümüyle açıklanmış olmasa da araştırmacılar kazara uzay gemileri için yakıt gerektirmeyen ileri itiş sistemi buldular. Grafenden yapılmış bir uzay gemisi uzayda güneş enerjisinden başka hiçbir şey kullanmadan ilerleyebilecek. Bilim insanları bu konuda daha fazla çalışmaya ihtiyaç duysa da şu ana kadar alınan sonuçlar yakıtı güzel bir alternatif bulmuş olduğu doğrultusunda.

Ekoloji dostu bu malzemenin şaşırtıcı optik, mekanik, elektronik, termal ve kimyasal özelliklerinin sunduğu avantajlarının yanı sıra en ucuz malzemelerden biri olması da bilim insanlarını ve teknoloji meraklılarını heyecanlandırıyor. Bu muhteşem malzeme ile yapılabilecekler konusunda bilim insanlarının ve bilim meraklılarının hayal güçleri yarışa dursun, bilinen elektronik firmalar üniversitelerle birlikte tüm hızıyla bu malzemeyi ve kullanım alanlarını araştırmakta. Grafenin günlük yaşama girdiği günleri görmek için sabırsızlananlar için iyi haber: Çalışmalar göreceli olarak yeni olsa da günümüzde bu konuda yayınlanan makale sayısı binleri geçiyor ve bu sayı hızla artıyor.



GROSS20

Toptan ve Perakende Temizlik Maddeleri



www.sipahilergrup.com

Şemikler Mahallesi 3131 Sokak No: 8 Merkezefendi/Denizli
0 258 371 00 01 - 0 543 320 81 24 | info@sipahilergrup.com

KENTSEL DÖNÜŞÜM VE DEPREM YÖNETMELİKLERİ

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de kentler, ekonomik sebepler, sosyal gelişimdeki yetersizlik, aşırı nüfus yığılmaları, yanlış yer seçimi ve doğal afetler gibi nedenlerden dolayı yenileme, dönüşüm, yeniden yerleştirme ve iyileştirmeye yönelik proje ve uygulamalara ihtiyaç duyulmaktadır. Kentlerin sorunlu alanları yenilenerek, yeni kentsel alanlar olarak kentlere kazandırılması sürecinde, sadece mekansal bir dönüşüm değil aynı zamanda sosyal ve kültürel gelişimin sağlanması için de çalışmalar yapılmaktadır.

KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN HEDEFLERİ

Dönüşüm, faaliyet alanı ve doğası gereği, mevcut şehrin yapısına ve burada yaşayan insanların fiziksel, sosyal ve ekonomik geleceği üzerine ve buna bağlı olarak da kentin bütün geleneklerine etki edebilmektedir. Bu nedenle, bütün planlama çalışmalarında, sosyologlar, ekonomistler, mühendisler, mimarlar, plancılar ve peyzaj mimarları gibi farklı disiplinlerin birlikte çalışması gerekmektedir. Kentsel dönüşüm, beş temel amaca hizmet etmek üzere tasarlanmalıdır.

1. Kentin fiziksel koşulları ile toplumsal problemleri arasında doğrudan bir ilişki kurulmalıdır. Kentsel alanların çöküntü alanı haline gelmesindeki en önemli nedenlerden birisi toplumsal çökme ya da bozulmadır. Kentsel dönüşüm projeleri, temelde toplumsal bozulmanın nedenlerini araştırmalı ve bu bozulmayı önleyecek önerilerde bulunmalı.

2. Kentsel dönüşüm; kent dokusunu oluşturan birçok ögenin fiziksel olarak sürekli değişim ihtiyacına cevap vermemelidir. Bir başka deyişle, kentsel dönüşüm projeleri kentin hızla büyüyen, değişen ve bozulan dokusunda ortaya çıkan yeni fiziksel, toplumsal, ekonomik, çevresel ve altyapısal ihtiyaçlara göre, kent parçalarının yeniden geliştirilmesine olanak sağlamalı.

3. Kentsel refah ve yaşam kalitesini artırıcı bir ekonomik kalkınma yaklaşımını ortaya koymalı.

4. Fiziksel ve toplumsal bozulmanın yanı sıra, kentsel alanların çöküntü bölgeleri haline gelmelerinin en önemli nedenlerinden birisi, bu alanların ekonomik canlılıklarını yitirmesidir. Kentsel dönüşüm projeleri fiziksel ve toplumsal çöküntü alanları haline gelen kent parçalarında ekonomik canlılığı yeniden getirecek stratejileri geliştirmeyi ve böylece kentsel refah ve yaşam kalitesini artırmayı amaçlamalı.

5. Kentsel alanların en etkin biçimde kullanımına ve gereksiz kentsel yayılmadan kaçınmaya yönelik stratejileri ortaya koyulmalıdır.

Kentsel Dönüşüm projelerinde bölgenin sorunlarının ve potansiyellerinin niteliğine bağlı olarak, bu hedeflerden biri veya birkaçı ön plana çıkabilmektedir.



Kentsel dönüşüm, kentsel sorunlara çözüm üretmek amacıyla, değişime uğrayan bir bölgenin ekonomik, fiziksel, sosyal ve çevresel koşullarına kalıcı bir çözüm sağlamaya çalışan bir vizyon ve eylemdir.

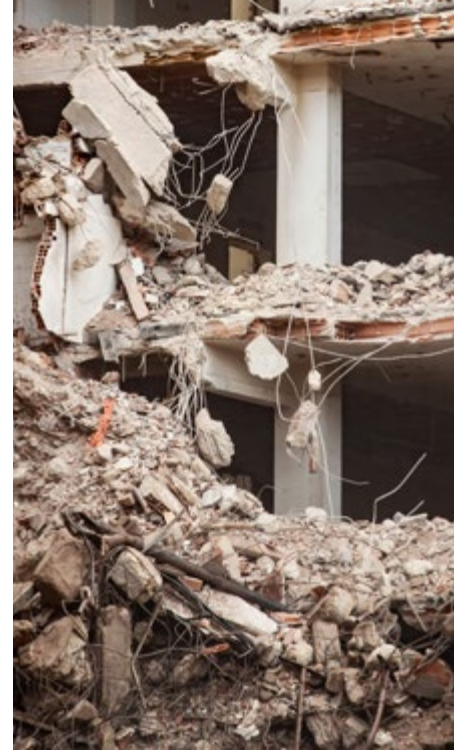
KENTSEL DÖNÜŞÜMDE KULLANILAN UYGULAMA BİÇİMLERİ

Kentsel dönüşüm, mevcut kent yapısının yenilenmesi için yapılan uygulamaları içinde top-layan genel bir kavramdır. Ancak bu uygulama biçimlerinin tanımlanmasında pek çok farklı görüş ortaya çıkmaktadır. Bunun en önemli nedeni dünyanın farklı ülkelerindeki bilim insanlarının çeşitli isimlerle tanımladığı bu uygulama biçimlerinin Türkçe'ye çevrilmesinde uzman kişi ve kurumların oluşturduğu bir dil birliğinin olmamasıdır. Kentsel dönüşümün içinde barındırdığı dokuz farklı uygulama biçimi şöyle:

- Yenileme (renewal)
- Sağıklaştırma (rehabilitation)
- Koruma (conservation)
- Yeniden canlandırma (revitalization)
- Yeniden geliştirme (redevelopment)
- Düzenleme (improvement)
- Temizleme (clearance)
- Boşlukları doldurarak geliştirme (infill development)
- Tazeleme parlatma (refurbishment)

TÜRKİYE'DE KENTSEL DÖNÜŞÜM

Türkiye geneline bakıldığında dönüşüm sorunları fiziksel mekânın dönüşümüne indirgenmiş;



ÇÖZÜM YIKIP YENİDEN YAPMAK MI?

Kentsel dönüşüm sürecinde Türkiye'de, tek uygun çözüm olarak vurgulanan yıkım ve yeniden yapımın, global olarak güçlendirme/yenilemenin ekonomik veya mümkün olmadığı yerlerde tercih ediliyor. Hatta doğal kaynak tüketiminin azaltılması ve yıkım sonucu ortaya çıkan molozun doğada neden olduğu tahribat gerekçeleri ve sürdürülebilirlik kavramı doğrultusunda, Avrupa'da son yıllarda, ekonomik olmasa da teknik olarak mümkünse yıkım-yeniden yapım yerine güçlendirme/yenileme yaklaşımı benimseniyor.



dönüşümün toplumsal, ekonomik ve çevresel boyutları göz ardı edilmiştir. Oysa kentsel dönüşüm, fiziksel mekânın dönüşümünün yanı sıra, sosyal gelişim, ekonomik kalkınma, çevreyle ilgili ve doğal dengenin korunması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması ile birlikte kapsamlı ve bütünlük bir yaklaşımla başarıya ulaşabilir.

Ülkemizde kentsel dönüşüme ihtiyaç duyulan bölgelerde özel sektör tarafından 3 yaklaşım görüntülenmektedir:

1. En yüksek ranta sahip alanların dönüşümünü büyük inşaat firmaları hızlı bir şekilde gerçekleştirmektedir.
2. Daha az karlı alanların, önemli ulaşım aksları ya da prestij konut alanlarının çeperlerinin dönüşümünü küçük ölçekli firmalar ya da yap-satçılar gerçekleştirmektedir.
3. Kentin karsız alanlarında, kent çeperinde ya da sanayi alanlarının yanında yer seçmiş gecekondulu alanlarında dönüşüm gerçekleştirilememekte, gecekondularda oturanlar ıslah imar planlarının oluşturacağı rant beklentisiyle farklı çözümleri reddetmektedir.

Kentsel dönüşüm kavramının Türkiye sürecine bakıldığında 50 yıldır kentlerimizde zaten sürekli bir dönüşümün olduğunu, fakat bu sürecin mimarlık ve şehircilik bilim alanlarının ilke ve yöntemleriyle değil, ekonomik, siyasal, toplumsal, kültürel ve çevresel dinamiklerin yönlendiriciliğinde olduğu görülüyor. Diğer yandan, kentsel dönüşüm projesi olarak üretilen örneklerin insan gereksinimlerine uygunluğu ve kentlerin kimliğiyle tutarlı olup olmadığı da tartışılması gereken bir konudur. Bunlardan hareketle Türkiye kentsel dönüşüm pratiğini iki yönlü sonuç doğurmaktadır;

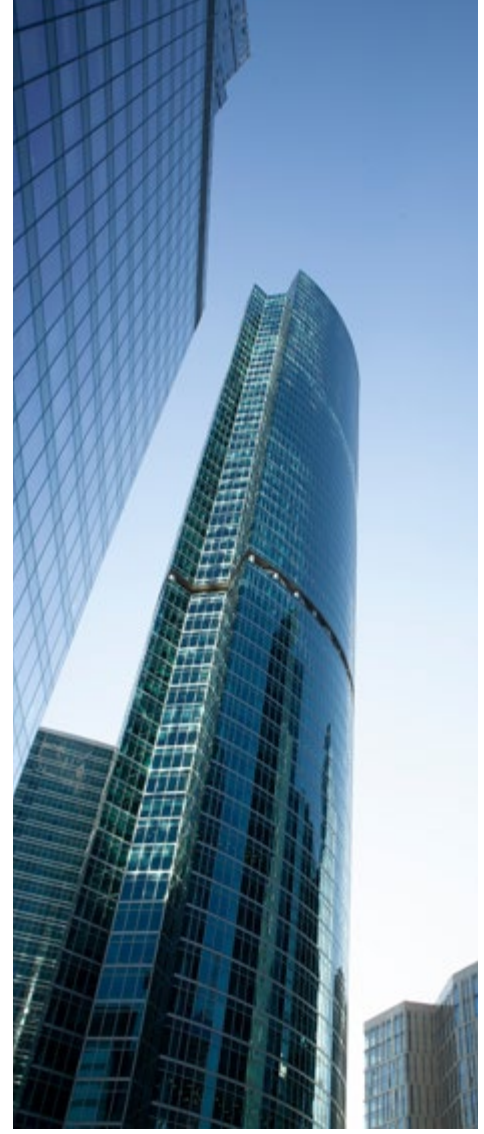
1. Kentsel dönüşümün gayrimenkule odaklanarak, toplumun sosyal, ekonomik ve kültürel yapısından referans almadan, sadece fiziki mekânın düzenlenmesi olarak algılanması,
2. Dönüşüm süreciyle üretilen mekânların kentin ruhuna ve mekânına yabancı olması.

KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJELERİNDE FİNANSAL ORTAKLIK

Kentsel dönüşüm projelerinde kurulan her bir ortaklık, bölgenin özelliklerine ve ihtiyaçlarına göre çeşitli çalışmaları gerektirir. Kurulan ortaklıklardaki amaç; o bölgede yaşayan halkla beraber, bölgenin geleceğinde etki sahibi olabilecek paydaşları bir araya getirip, sağlıklı bir dönüşüm mekanizması oluşturmaktır. Süreç içerisinde yer alan aktörler arasında kurulan ilişki biçimleri, kendi iç mekanizmasına göre şekillenmekte ve diğerlerinden farklılaşmaktadır. Kentsel dönüşüm projelerinin başarıya ulaşabilmesi için, projede rol alacak aktörlerin ve ilişki modelinin düzgün kurulması önem teşkil etmektedir.

Kentsel dönüşüm projelerinin başlıca aktörlerini, merkezi ve yerel yönetimler, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve yerel halk oluşturmaktadır. Yerel halkın projelere katılımı, projelerin başarıya ulaşması için önemli bir faktördür. Yerel halkın desteklediği bir projede, bilgiye daha çabuk ulaşılmakta ve karar mekanizmaları daha hızlı hareket etmektedir. Projenin sosyal açıdan da başarıya ulaşması, meşruiyet kazanması, kalıcı ve sürdürülebilir olması için yerel halkın desteğinin sağlanması gerekmektedir.

Ülkemizin farklı bölgelerinde hayata geçirilen kentsel dönüşüm projelerinde; merkezi yönetim ve yerel yönetimler, sürecin kamu sektörü ayağını oluşturmaktadır. Kamu sektörü, süreci yönlendirecek kaynaklara ve yasal mekanizmaları kontrol gücüne sahip olmasından dolayı, kentsel dönüşüm projelerinde oldukça önemli bir rol üstlenmektedir. Özel sektör ise kentsel dönüşüm projelerini ekonomik olarak yönlendiren bir diğer önemli aktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Gayrimenkul geliştirme şirketleri ve ortaklıkları ise inşaat şirketleri gibi yapılanmalar projelerin özel sektör ayağını oluşturmaktadır.



KENTSEL ÇÖKÜNTÜNÜN ÖNLENMESİ İÇİN DÖNÜŞÜM

Türkiye’de; kentlerin tarihi, kültürel ve doğal çevreyi dikkate almadan, afet risklerini göz ardı ederek büyümüş oldukları görülmektedir. Nüfus artışı ile birlikte kentlerin afet risklerini göz ardı ederek plansız genişlemesinin, altyapısı planlanmamış yeni konut ve ticaret bölgelerinin oluşmasına ve bu bölgelerin zamanla kentsel çöküntü bölgeleri haline gelmesine neden olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca büyük şehirlerde afet riskleri nedeniyle yenilenmesi gereken eskimiş ciddi bir konut stoku bulunmaktadır. Bu nedenlerle önümüzdeki 20 yıl içerisinde 7 milyona yakın konutun yıkılıp yeniden inşa edileceği tahmin edilmekte ve bunun için her yıl yaklaşık 45 milyar TL’lik bir finansman gereklidir.



Yapılarınız için
profesyonel
özmler...



0258 269 10 95

GÖKDELEN
İSKELE - KALIP

www.gokdelen.com.tr

DEPREM GERÇEĞİ VE SİGORTANIN ÖNEMİ

17 Ağustos 1999 depremi sonrasında 2000 yılında DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) kurulmuştur. Marmara depreminden sonra her açıdan önemli kararlar alındığı gibi sigortacılık sektöründe de önemli kararlar alınmıştır.

DASK Sigortası'nın zorunlu hale gelmesi ile sigortacılık oranı her sene artarak devam etmektedir. 2000 yılında konut sayısına göre dask oranı %4 iken, 2020 yılı verilerine göre konut sayısına göre dask oranı %53'lere gelmiştir. 2020 Haziran ayı verilerine göre 9,4 milyon yürürlükte olan poliçe adedi mevcuttur. Sene sonu beklentilerine göre bu rakamın 10 milyonu geçeceği ön görülmektedir.

DASK verilerine göre son 20 yılda 50.555 adet hasar dosyası açılıp , toplamda DASK tarafından 345.259.994 TL. tazminat ödemesi yapılmıştır. (Tablo-2)

Son 20 yılda bölgelere göre dosya sayısı ve bölgelere göre hasar ödeme rakamı Tablo-3'de paylaşılmıştır.

2020 yılı ilk 6 ay verilerine göre de deprem büyüklüğüne bağlı olarak açılan hasar dosya sayısı ve ödeme tutarı da tarihlere göre Tablo-4'de sunulmuştur.

BÖLGE VE İL BAZINDA

BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	POLİÇE DAĞILIMI	SİGORTALILIK ORANI	PRİM	PRİM ORANI
MARMARA	6.014.550	3.938.789	%41,80	%65,50	709.240.136	%49,50
İÇ ANADOLU	3.332.500	1.648.611	%17,50	%49,50	133.091.981	%9,30
EGE	2.616.350	1.354.346	%14,40	%51,80	261.380.984	%18,20
AKDENİZ	2.236.030	1.013.627	%10,70	%45,30	124.497.607	%8,70
KARADENİZ	1.714.170	727.929	%7,70	%42,50	99.264.170	%6,90
GÜNEY DOĞU ANADOLU	991.460	405.602	%4,30	%40,90	40.646.470	%2,80
DOĞU ANADOLU	777.020	343.980	%3,60	%44,30	66.057.449	%4,60
TOPLAM	17.682.080	9.432.884	%100	%53,30	1.434.178.796	%100

BÖLGELERE GÖRE HASAR ÖDEMELERİ (08/06/2020)

BÖLGE	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
Ege	12.122	39.571.974
Marmara	6.983	23.255.732
İç Anadolu	801	2.104.005
Karadeniz	79	115.453
Doğu Anadolu	28.499	272.589.844
Güney Doğu Adadolu	1.282	5.544.309
Akdeniz	789	2.078.677
TOPLAM	50.555	345.259.994

Tablo 3



Depreme karşı tüm tedbirleri almamız gereklidir. Sigorta da bu önlemlerden biridir. DASK sigortanızın olup olmadığını ve doğruluğunu E-devlet üzerinden kontrol edebildiğiniz gibi güven duyduğunuz acentenizden poliçenizi yaptırmanızı önermekteyiz.



Cevat Fahri BERMANT
DEĞİAD Saymanı

YILLARA GÖRE HASAR ÖDEMELERİ (08/06/2020)

YIL	DEPREM SAYISI	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
2000	1	6	23.022
2001	17	336	126.052
2002	21	1.558	2.292.146
2003	20	2.504	5.203.990
2004	31	587	768.927
2005	41	3.489	8.134.352
2006	23	500	1.303.673
2007	42	997	1.492.767
2008	45	481	558.849
2009	37	268	525.174
2010	37	460	776.296
2011	42	7.923	145.185.476
2012	56	1.665	5.694.656
2013	23	174	813.995
2014	37	828	4.252.269
2015	33	299	991.201
2016	27	204	893.911
2017	43	2.020	8.481.720
2018	53	232	835.047
2019	81	6.979	24.921.083
2020	38	19.045	131.985.388
TOPLAM	748	50.555	345.259.994

Tablo 2

TARİH	DEPREM YERİ	DEPREM BÜYÜKLÜK	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
05/01/2020	EGE DENİZİ	4	1	4.274
07/01/2020	ANKARA	3.8	3	5.194
09/01/2020	DENİZLİ	3.7	2	13.502
11/01/2020	M. DENİZİ	4.7	51	171.612
22/01/2020	MANİSA	5.4	187	656.121
23/01/2020	ANKARA	4.5	34	158.893
24/01/2020	ELAZIG	6.8	17.979	127.530.926
24/01/2020	MALATYA	4.6	140	434.763
25/01/2020	ELAZIÇ	5.1	14	115.754
26/01/2020	MALATYA	4.3	6	20.642
27/01/2020	ANKARA	3.9	5	27.304
27/01/2020	ELAZIÇ	4.2	3	21.215
28/01/2020	ELAZIÇ	3.8	1	4.147
28/01/2020	MANİSA	4.8	8	19.194
31/01/2020	ELAZIÇ	3.9	4	9.997
01/02/2020	ELAZIÇ	4.5	64	333.832
02/02/2020	MANİSA	4.6	5	12.406
04/02/2020	ELAZIÇ	4.5	15	59.488
04/02/2020	MANİSA	4.8	15	35.551
07/02/2020	MALATYA	3.7	1	530
11/02/2020	MALATYA	3.9	3	14.608
12/02/2020	ELAZIÇ	3.8	1	5.489
17/02/2020	ELAZIÇ	4.2	40	176.981
17/02/2020	VAN	4.1	16	173.913
18/02/2020	MANİSA	5.2	20	86.054
23/02/2020	VAN	4.1	34	247.668
24/02/2020	MANİSA	4.8	11	47.386
26/02/2020	MALATYA	4.9	280	1.214.429
27/02/2020	MALATYA	4.1	3	14.924
29/02/2020	ELAZIÇ	4.6	13	66.945
02/03/2020	MALATYA	3.9	1	5.016
04/03/2020	ELAZIÇ	3.8	1	2.026
16/03/2020	OSMANİYE	3.8	1	4.206
17/03/2020	ELAZIÇ	3.7	1	3.077
19/03/2020	ELAZIÇ	5	77	274.631
27/03/2020	ELAZIÇ	3.7	2	3.921
01/04/2020	ELAZIÇ	3.8	1	8.023
03/05/2020	ELAZIÇ	4	2	745
2020 YILI TOPLAM			19.045	131.985.388

Tablo 4

01/01/2020 yılı itibari ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayınlamış olduğu resmi gazeteğe göre, Türkiye Deprem Tehlike Haritası'ndaki risk gruplarınca fiyatlarda değişkenlikler olmuştur. Deprem risk grupları il, ilçe ve mahalle bazında dahi değişiklik gösterebilmektedir. Aynı zamanda binanın özelliklerine göre de değişimler yaşanmıştır. Evin yapısı, yeri, yeni risk haritasındaki konumu, binanın yaşı ve bulunduğu katı 2020 yılından sonraki

DASK Sigortalarında çok önem arz etmektedir. 2000 yılı ve sonrası 5 ve üzeri depremlerden göreceğimiz üzere (Tablo-5), ülkemiz bir deprem bölgesinde yer almaktadır. Depreme karşı tüm tedbirleri almamız gereklidir. Sigortada bu önlemlerden birisidir. DASK sigortanızın olup olmadığını ve doğruluğunu E-devlet üzerinden kontrol edebildiğiniz gibi güven duyduğunuz acentenizden poliçenizi yaptırmanızı önermekteyiz.

23.Şub.20	TSİ 08:53	İran-Türkiye sınırı, Batı Azerbaycan Eyaleti	5.8 Mw
	TSİ 19:00		6.0 Mw
24.Oca.20	TSİ 20:55	Sivrice, Elazığ	6.8 Mw
26.Eyl.19	TSİ 13:59	Silivri açıkları, İstanbul	5.7 Mw
08.Ağu.19	TSİ 11:25	Denizli, Bozkurt	6.0 Mw
21.Tem.17	TSİ 01:31	Ege Denizi (Bodrum açıkları)	6.6 Mw
12.Haz.17	TSİ 15:28	Ege Denizi (Karaburun açıkları)	6.3 Mw
24.May.14	TSİ 12:25	Ege Denizi (Gökçeada açıkları)	6.9 Mw
08.Oca.13	TSİ 16:16	Ege Denizi (Çanakkale açıkları)	6.2 Mw
10.Haz.12	TSİ 15:44	Fethiye, Muğla	6.0 Mw
09.Kas.11	TSİ 21:23	Edremit, Van	5.6 Mw
23.Eki.11	TSİ 13:41	Tabanlı, Van	7.2 Mw
19.May.11	TSİ 23:15	Simav, Kütahya	5.8 Mw
08.Mar.10	TSİ 04:32	Karakoçan, Elazığ	6.1 Mw
17.Eki.05	TSİ 08:45	İzmir	5.7 Mw
21.Eki.05	TSİ 12:46		5.9 Mw
	TSİ 00:40		5.9 Mw
25.Oca.05	TSİ 18:44	Hakkari	5.5 Mw
02.Tem.04	TSİ 01:30	Doğubayazıt, Ağrı	5.2 Mw
25.Mar.04	TSİ 21:30	Aşkale, Erzurum	5.1 Mw
28.Mar.04	TSİ 06:51		5.3 Mw
01.May.03	TSİ 00:27	Bingöl	6.4 Mw
27.Oca.03	TSİ 05:26	Pülümür, Tunceli	6.1 Mw
03.Şub.02	TSİ 07:11	Sultandağı,	6.5 Mw
	TSİ 09:36	Afyonkarahisar	5.8 Mw
15.Ara.00	TSİ 18:44	Sultandağı,	5.8 Mw
		Afyonkarahisar	
06.Haz.00	TSİ 05:41	Orta, Çankırı	6.1 Mw

Not - 1 : Hazırlanan yazı Sivil rizikolar (Konutlar) için yapılmıştır.

Not - 2 : Dask sigortası ile deprem teminatı yalnızca konut binaları için verilmektedir, konutta bulunan eşyalar için ise ayrıca konut sigortası yapmak gerekmektedir.

Not - 3 : Dask sigortalarında teminatın %2 oranında muafiyet uygulandığı , eşyalar için ise eşya teminatının %5 oranında muafiyet uygulan

Kaynaklar :

<https://dask.gov.tr/zorunlu-deprem-sigortasi-istatistikler.html>

https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye%27deki_depremler_listesi



Nedim ÖZ / Mimar
DEĞİAD Üyesi



Kentsel dönüşüm sadece mekân düzeyinde ele alınacak bir konu değildir. Dönüşümün sosyal, ekonomik ve operasyonel boyutları da mutlaka düşünülmelidir.

DÖNÜŞÜM KAÇINILMAZ

Dönüşüm doğanın kaçınılmaz bir olgusu. Efesli filozof Herakleitos'un çok uzun zaman önce bahsettiği gibi, evren var olduğundan beri, sürekli bir akış, oluş ve değişim halinde. Durağan haller gördüğümüzü düşündüğümüzde, aynı anda meydana gelen başlangıç ve sonuç süreçlerine tanık oluruz aslında. Hiçbir şey durağan değildir. Şehirlerde de durum farklı olamaz.

Kentsel dönüşüm son dönemde çok konuşulan bir olgu. Şehir nüfusları büyüdükçe sorunların da giderek artması buna bir neden. Zira, geçmiş dönemde planlanan arsaların binalarla dolması, üst ölçekte yapılan planlama kararlarının kent mikro iklimasına etkileri bizi bu kavrama daha da yakınlılaştıracağı benziyor. Şehir Planlama Bilimi, teknolojinin de bize sunduğu faydalarla gelişmekte, geçmiş elli yıllık planlama anlayışlarına göre daha yeni planlama kavramları oluşturmaktadır. Yeni anlayışa göre, kentsel dönüşümün başka bir biçimde betimlenişini de; kentin içindeki ölü dokuları cerrahi müdahaleler ile çıkartılıp yerine sağlıklı çalışan parçaları yerleştirmek şeklinde örneklendirebiliriz. Bu sağlıklı kent dokuları giderek kentin diğer parçalarını da iyileştirecek bir kalkınma sağlar. Eski şehir, bu yeni kent dokusu üzerinden örgütlenir. Bu örgütlenme bütüncül bir yapı çerçevesinde ilerler ve kent için gerekli herhangi bir öğeyi içinde barındırır. Bu öğeler sadece parklar da değil, kentlinin yaşamına temasta bulunacak her mimari öğe bunu sağlayabilir. Kaldı ki son dönemde, sadece park yaparak da işlerin çözümlendiği anlaşıldı. Şehirleri boğulmaktan kurtaran şey aslında tam anlamıyla parklar değil,

etrafımızda dolaşan hava okyanuslarıdır. İnsanın üstüne gelen binalardan oluşan caddelerin kentliyi boğduğu aşıkardır. Kent merkezlerinde yıkmak yapmaktan daha faydalı hale gelmiştir. Kaldı ki, kentsel dönüşüm konusu sadece mekân düzeyinde ele alınacak bir konu da değildir. Dönüşümün sosyal, ekonomik ve operasyonel boyutları da mutlaka düşünülmelidir. Kentsel dönüşüm şehrin genelini kapsayan bütünsel bir rant sağlamalı, dönüşümün kent kültürüne katkı sağlayacak yolları araştırılmalıdır.

Sonuçta, şehirlerimiz toplumsal yaşayışımıza dair fikirler verir. Bir yönüyle yaşam kültürümüze tanık olunan bir sahnedir şehirlerimizdir. Dönüşüm konusu geleceğe yönelik toplumsal bir öngörünün oluşturulması ve yönetilmesi süreci olarak değerlendirilmelidir. Hepimizin ortak alanı olarak kent mekanları, yaşantımızın önemli bir parçası ve kendimizi ait hissettirmesi yönüyle bizim mekanlarımızdır. Değerini bilip güzelleştirmek, hepimizin faydasına.

Şehirleri boğulmaktan kurtaran şey aslında tam anlamıyla parklar değil, etrafımızda dolaşan hava okyanuslarıdır. İnsanın üstüne gelen binalardan oluşan caddelerin kentliyi boğduğu aşıkardır. Kent merkezlerinde yıkmak yapmaktan daha faydalı hale gelmiştir.



T A B E A



söz konusu tatlıysa



© [tabeacomtr](https://www.instagram.com/tabeacomtr)

0258 265 29 29 | ATALAR, LİSE CD. NO:33 PAMUKKALE/DENİZLİ



KENTSEL DÖNÜŞÜM ve DENİZLİ

DEĞİAD üyesi ve Şahanlar İnşaat Yönetim Kurulu üyesi Süleyman Şahan ile ülkemiz ve Denizli'deki kentsel dönüşümle ilgili bir röportaj gerçekleştirdik. İşte röportajımızdan öne çıkan detaylar...

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İş kollarından biri müteahhitlik olup, kentsel dönüşüm projelerine de imza atan Şahanlar İnşaat'ta yönetim kurulu üyesiyim. Firmamız 2 kentsel dönüşüm projesini tamamlamış olmakla birlikte, üçüncüsü üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Kentsel dönüşüm yasaları kapsamında yeniden yapılabilecek potansiyel projelerin malikleri ile de görüşmeler yapıyoruz.

Kentsel dönüşüm nedir?

6306 sayılı Afet Riskli Yapıların Yenilenmesi Hakkında Kanun'da kentteki afet riski taşıyan alanların belirlenip, sağlıklı ve yaşanılabilir hale getirilmesi olarak belirtilmekle beraber, yerleşim yerlerinin kongre ve kültür merkezleri, park ve eğlence alanları gibi modern ihtiyaçlarının karşılanmasını da içermektedir. Bu, devletin bu hususta vatandaşlara ve yatırımcılara kolaylık sağlanması için çıkardığı bir düzenlemelerdir.

Bu düzenlemelerden bahsedebilir misiniz?

Daha anlaşılabilir olması için yasaların ana hatlarından ve bu yasalar bazında firmamızın yaşadığı zorluk ve tecrübelerden bahsedeyim.

• Binada yaşayan bir kişinin başvurusu neticesinde alınacak depreme dayanıksız raporuyla bina yıkmak zorundadır

Sadece bir kişinin iradesiyle bina mı yıkılır gibi tepkiler çekse de irade sayısı binanın çürük ve insan hayatını tehlikeye atıyor olması gerçeğini değiştirmedikleri için kağıt üzerinde son derece doğrudur. Bunun yanında bu hususun uygulamada zorlukları vardır. Çürük raporu alınan binanın hisse sahiplerine belli bir süre verilir ve yerel idareler tarafından binanın doğalgazı, suyu ve elektriği kesilerek binanın boşaltılıp yıkıma hazır hale gelmesi için yaptırımlar uygulanır. Çürük raporuna rağmen yıkılması sağlanmayan binanın sorumluluğu artık yaptırım uygulamayan idarelerdedir. Maalesef binaya çürük raporu alınsa dahi yerel idareler su, doğalgaz, elektrik kesme gibi yaptırımları uygulamıyorlar veya çok geç kalıyorlar, konu binada yaşayanların insiyatiline bırakılıyor, binalarının yıkılmasını istemeyenler yüzünden başlayan itirazlar, testi tekrar ettirme yolunda geçen süre, mahkeme süreçleri ve ayak diremeler diğerlerinin hayatını riske atı-

yor. Nitekim Van Depreminde buna benzer bir olay yaşandı, depremde ilk yıkılan binalardan olan 70 dairelik Mavigöl apartmanı çürük raporu almasına rağmen daire sahiplerinin direnişi nedeniyle önceden yıktırılmadığı, belediyenin de yaptırım uygulamadığı ortaya çıktı ve 5 kişi hayatını kaybetti.

• Hisse sahiplerinin 2/3 oranında (hisse yüklükleri dikkate alınır) rızasıyla binanın yeniden yapılması için proje yapılabilir ve müteahhit firma ile anlaşılabilir

Bu maddeden uzun uzun bahsetmemde yarar var. Yasaya bakınca kentsel dönüşüm açısından büyük bir kolaylık gibi gözükse de işin iç yüzü biraz daha karışıktır. Çünkü 'kentsel dönüşüm kağıt üzerinde bir proje değil; kocaman bir hayat hikayesidir'.

İşin doğası gereği kentsel dönüşüme girecek bina eski bir binadır ve hisseler seneler içinde miras yoluyla bölüne bölüne çoğalmış veya hisseyi elinde bulunduranlar yaşları oldukça ilerlemiş insanlardan oluşmaktadır. Az sayıda daire veya işyeri olduğunu gördüğümüz bir binada onlarca hisse sahibi karşınıza çıkabilir. Mesela firmamın yapmış olduğu Çamlık'ta bulunan kentsel dönüşüm projelerinden birinde 28 daire olmasına rağmen 62 adet hisse sahibi kişi vardı. Firma olarak 2/3 hisse onayından ziyade tamamının onayını almayı tercih ettik. Sadece onay alma süreci, hiç abartısız söylüyorum 20 ay gibi bir süre aldı. Nedenlerini biraz açıklarsam bu sürenin bile çok kısa olduğuna kanaat getirebilirsiniz.

Birkaç örnekle açıklayayım;

Öncelikle insanlar hiç vermeden aynısını hatta fazlasını isteme eğilimindedir. Aynı zamanda yeni yapılacak projede hissesinin maddi değer artışından çok m2 değişimine öncelik vermekteler. Yani bağımsız bölümün değeri ne kadar artarsa artsın 1 m2 bile küçülecekse istemiyorlar ve feragat ettikleri m2 miktarının yüklenici firmaya verilerek yeni inşaatın maliyetinde kullanılacağını kabul etmek istemiyorlar. Gayrimenkulün değeri artsın, m2'si aynı kalsın cebimden hiçbir şey çıkmasını istiyorlar ve işin realitesini anlatmanız zaman alıyor. Çeşitli görüşmelerimizde bütün bu isteklerin yanı sıra üzerine bir de cephe veya kat



değişikliği talepleriyle bile karşılaştık. Müteahhit hiçbir şey kazanmadan hatta cebinden harcayarak projeyi tamamlasın gibi bir istek var ve bunu yapabilecek tek müteahhit devlettir ve devletin de gücü bir yere kadar.

Aynı hissenin birden fazla mirasçısı olabileceğini söylemiştim. Şimdi bir de bunların birbiriyle konuşmadığını varsayın. Tarafları barıştırıp ortak karar almaya ikna etmek gibi komik ama bir o kadar da zor bir durumla karşılaşabiliyorsunuz. Mirasçılardan birisinin eski binada oturduğunu ve bina yenilediğinde diğerlerinin buna artık müsaade etmeyeceğini düşünüp, 'Evet, konum çok güzel ben eski de olsa buradan çıkmam' deyip itiraz ettiğini; yaşlı bir teyzenin 'ben burada doğdum burada ölürüm, bu yaştan sonra taşınmam, yenisi yapılsın kadar ben sağ çıkar mıyım? bilmiyorum' deyip itiraz ettiğini düşünün.

Buna benzer zorluk çıkaran çok hikaye sayabiliriz. Bir başka durum da komşu ne alıyor durumu? Toplantı yapıp insanların önüne incelemek için projeyi koyduğunuzu düşünün. Tecrübelerimize göre insanların gözleri kendi bağımsız bölümden önce komşularıninkilere kayıyor ve komşunun kazanımı kendisinininkine göre %1 bile fazlaysa itiraz etmeye başlıyorlar. Başka bir sorun ise her hisse sahibinin aynı zamanda konuyla alakalı alakasız en az iki adet danışmanı oluyor. Örneğin 62 hisse muhatabınız bir anda 186 gibi bir sayıya ulaşılıyor.

Denizli'de kentsel dönüşüme tabi tutulmak istenen göz önünde ve herkesin ilgilendiği eski siteler mevcut ve aynı site için devamlı olarak bir müteahhitin anlaştığı haberleri duyuluyor sonra anlaşılmadığı ortaya çıkıyor. Çünkü karşılarına çıkması muhtemel bu senaryoları bilmeyen site yönetimi veya birkaç hisse sahibi birleşip kendi kendini yetkilendirip bir müteahhit ile anlaşıyor ve diğer hisse sahiplerini ikna edebileceğini sanıyor.

Bu gibi durumlarda sizin tavsiyeniz nedir?

Bizim tavsiyemiz süreç içinde tüm sakinlerin bir araya geldiği toplantılar yapmak yerine hisse sahibi sayısına göre her bireyle tek tek ve ya projenin birbiriyle alakasız konularında bulunan küçük gruplarla bir araya gelip, proje mimarı ve hatta gerekirse bir psikoloğun da katılacağı mini görüşmeler yaparak adım adım ilerlenmesidir. Satranç oynar gibi düşünme düşüne hamleler yapmalı ve prosedürün uzun bir yol olduğunu baştan bilerek sabırlı olunmalıdır.

Proje hissedarlarına tavsiyem ise; güvencikleri bir firmayla çalışmaları ve bağımsız bölümün konumuna göre bazı hisse sahiplerinin yeni projede fazladan avantaj sağlayabileceğinin işin doğasında olduğunun bilincinde olup sadece kendi kazanımları ile ilgilenmeleri, bazı fedakarlıklarda bulunmadan kazanç elde etmenin zor olduğunu bilmeleri, can güvenliklerini de göz önünde bulundurmaları ve nihai sonuca bakmalarıdır.

• İtiraz eden 1/3 için devlet yaptırımlar uygulanır

Sürecin ilerlemesi açısından etkili bir maddedir. Tabiki uygulamada yine zorlukları vardır. 1/3 kısım itirazlar mahkeme süreçleri derken

Kentsel dönüşüm; 'yerinde dönüşüm' olarak da tabir edilen tek tek binaların dönüştürülmesi şeklinde yapılabildiği gibi mahalle, ada gibi büyük parçalar şeklinde de yapılabilir. İki yöntemin de amacı kentlerin dönüşümüdür.

süreci yine uzatır. Bu husustaki büyük yaptırım; bu kişilerin hisseleri öncelikle diğer kişilere expertiz değeri karşılığında satışa çıkarılır. Diğer hisse sahipleri alamazsa bu hisseleri devlet satın alır. Bu madde bütçesel anlamda hazineye yük bindirmekte idi ve bu sene bu madde değiştirilerek dışarıdan 3. Kişilere de satışın önü açılarak doğru bir hamle yapıldı. Bizim tavsiyemiz aynı zamanda firma prensibimiz her zaman 1/3 gruptaki kişilere de sabır gösterip bir şekilde onlarla da anlaşma yoluna gitmek, anlaşılamazsa projeyi yapmamaktır. Firmamızın üzerinde çalıştığı üçüncü kentsel dönüşüm projesi bu yüzden askıda beklemektedir.

• Kentsel dönüşümde devlete ödenmesi gereken bazı harçlar ödenmez

Her ne kadar böyle bir madde olsa da yerel yönetimler bu konuda zorluk çıkarabilmektedir. Mesela benim firmam iki kentsel dönüşüm projesinde de bu harçların büyük çoğunluğunu ödemek zorunda kaldı.

• Hisse sahiplerinin korunması ve müteahhitten istenen güvenceler

Yasada yapılan yeni değişikliklerle artık müteahhitlerden proje bedelinin yüzde 10'u oranında teminat isteniyor. Ayrıca müteahhit projeyi belli bir aşamaya getirmeden kendi hak ettiği hisselerin satışını gerçekleştiremiyor. Yeni müteahhit derecelendirme sistemine göre her proje her müteahhite yaptırılamıyor. Yeni eklenen bu maddeler hisse sahiplerini koruren, artan inşaat maliyetleri ve yeni ekonomik konjektür nedeniyle müteahhitlerin önünü oldukça kesiyor.

Kentsel dönüşümü zorlaştıran başka prosedürler var mı?

Evet var. Mesela parsel bazlı dönüşümde parselin imar durumu değişmediği için yerine aynı büyüklükte proje yaptığınızda; müteahhite pay verebilmek adına mevcut bağımsız bölüm

metrekareleri küçültülmek suretiyle yeni bağımsız bölümler oluşturmak zorunda kalınıyor. Bu durumda hiçbir hisse sahibi hissesinin küçülmesini kabullenemediği için süreç tıkanıyor. Çözüm hisse sahiplerinin müteahhite para ödeyerek projeyi yeniden yaptırtmasıdır ve herkesin buna maddi gücü olmamasından dolayı pratikte uygulaması zordur.

Benim firmamın gerçekleştirdiği iki kentsel dönüşüm projesinden birisinde arsada eskiden kullanılmamış olan; inşaat alanı, toplam inşaat metrekaresi ve kat adeti gibi hususlar yeni projede kullanılarak hisse sahiplerinin hisseleri küçülmeden firmama sunabilecekleri yeni hisseler ortaya çıktı ve böylece anlaşma sağlanabildi. Genelde de yapımı başarılan parsel bazlı kentsel dönüşümler bu şekilde ilerliyor. Diğer projemizde ise tüm binanın tek bir hisse sahibi olduğu için kendisiyle doğrudan kat karşılığı inşaat sözleşmesi yapar gibi bir prosedür izlendi.

Başka bir zorluktan ise prosedürlerin yavaş ilerlemesi ve planlı alanlar tip imar yönetmeliğinin çok sık değişmesi nedeniyle, sürecin başında ortaya çıkan ve mülk sahipleriyle üzerinde adım adım anlaşılan proje ilerleyen süreçte tamamen değişime uğrayarak müteahhiti zor durumda bırakabiliyor. Özellikle son zamanlarda bunu çok yaşadık, devamlı imar yönetmeliği değişiyor. Bir bu zorluklarla ilgili tecrübelerimizi her alanda paylaşma gayreti içindeyiz ve bu zorlukları yaşamak için bireysel bir firma olmanıza gerek yok, neredeyse tamamını Denizli Büyükşehir Belediyesi bile Üçgen Çarşısı projesinde fazlasıyla yaşadı ve halk da şahit oldu.

Kentsel dönüşüm sadece parseller şeklinde mi ilerlemek zorunda?

Firma tecrübelerimden dolayı şimdiye kadar hep parsel dönüşümlerinden bahsettim. Kentsel dönüşüm; literatürde 'yerinde dönüşüm' olarak da tabir edilen tek tek binaların dönüştürülmesi şeklinde de yapılabilirdi gibi; mahalleler, adalar gibi büyük parçalar şeklinde de yapılabilir. İki yöntemin de nihai amacı kentlerin dönüşümüdür. Şimdiye kadar anlattıklarım iki yöntem içinde geçerliydi.

Hangi yöntem uygulanmalı?

Açıkça söylemek gerekirse, iki yöntemin de kendi içinde zorlukları var. Parsel bazlı zorluklardan bahsettim, ada bazlı usulde de benzer zorluklar geçerli olmakla beraber ilave problemler de devreye girer ama devlet ayağıyla yürüdüğü için zorluklar daha kolay aşılabılır. Maalesef şu ana kadar Denizli'de ada bazlı bir dönüşüm gerçekleşmiş değildir.

ADA BAZLI DÖNÜŞÜM

Ada bazlı kentsel dönüşüm afet güvenliği amacı dışında bölgeyi yeniden dizayn eden, daha yaşanılır hale getiren, cazibe katan, nefes alınabilir ve sosyal alanları da artıran kalıcı bir çözümdür. Bu şekilde bir dönüşümde bölge idari makamları daha çok sorumluluk almalı ve özel sektörle kol kola çalışmalı, bölge halkını da proje aşamalarına dahil etmelidir. Türkiye'de buna verebileceğim en başarılı örneklerden birisi İstanbul Kağıthane ilçesi kentsel dönüşümüdür. 1/5000 ölçekli planlardan başlayıp, 1/1000 ölçekli planlarla devam eden, hem bölgeyi ve halkını tanıyan belediye ekiplerinin hem de başarılı müteahhit firmaların birlikte analiz, plan, proje, fizibilite çalışmaları yaptığı; bölge halkıyla iç içe çalıştığı ada bazlı kentsel dönüşüm örneğidir. İlçenin çehresini tamamen değiştirip adeta gecekondu ve atıl sanayi bölgesi olan ilçeyi cazibe merkezi haline getirmiştir. Ada bazlı dönüşümdeki zorluklardan bahsetmek gerekirse; büyük bütçelere ve aşırı titiz çalışmalara ihtiyaç duyar. İmar durumlarında değişiklikler yapmak ve



Denizli'yi baz alırsak; altyapı çalışmaları çoğu bölgede yeni tamamlandı ve ada bazlı dönüşümde adanın altyapısı için sil baştan yenileme ihtiyacı doğacak. Çünkü bölgenin aktif nüfus yoğunluğu, yol genişlikleri, binaların yeni yerleşimlerine ve yeni ihtiyaçlara göre altyapı revize edilmelidir.

bu değişiklikleri bölge halkına da kabul ettirebilmek gerekir. Sadece binalar değil, bölge altyapısının da tamamen değişmesini gerektirir. Denizli'yi baz alırsak; alt yapı çalışmaları çoğu bölgede yeni tamamlandı ve ada bazlı dönüşümde adanın altyapısı için sil baştan yenileme ihtiyacı doğacaktır. Çünkü bölgenin aktif nüfus yoğunluğu, yol genişlikleri, binaların yeni yerleşimlerine ve yeni ihtiyaçlara göre altyapı revize edilmelidir. Ayrıca yeşil alanlara ve yeni sosyal alanlara yer açmak için inşaat alanları küçültülmeli ve eğer yatay mimariden dikey mimariye geçme olanağı yoksa, bölge halkının bir kısmını başka bölgelere göç etmeye ikna etmek, bunun için de başka bölgelerde konutlar inşa etmek gerekebilir. Kağıthane örneğinde; gecekondu alanı olarak işaretlenen bölgede yaşayanlar Toki'nin başka bölgelerde yeni inşa ettiği konutlara kaydırıldı.

PARSEL BAZLI DÖNÜŞÜM

Parsel bazlı kentsel dönüşüm ülkemizde ada bazlı dönüşüme göre çok daha fazla uygulandı. Bununla birlikte dönüşüm uygulanan parselde herhangi bir imar değişikliği yapılmadığı için, bina ilk yapıldığında kullanılmayan bir kat, taks veya emsal varsa bu haklar yeni yapılacak binada yeniden değerlendirilerek dönüşümler yapıldı ve ya eski maliklerin sahip olduğu hisseler küçültülmek suretiyle ortaya çıkan yeni hisselerin müteahhitlerle paylaşılarak eski kütlenin yeniden inşaatı şeklinde uygulandı. En çok eleştirildiği noktalardan birisi de bu konu oldu; eski bina yerine yenisi yapıldı, yeni bir sosyal ve ya yeşil alan, otopark alanı ortaya çıkmadı, yol genişlikleri değişmedi şeklinde eleştiriler aldı. Bu eleştirilere kısmen katılmakla birlikte kentsel dönüşüm yasasının ana nedenlerinden birisini deprem güvenliği olarak görüyorum ve ada bazlı dönüşüm ihtimali uzak olan bölgelerde parsel bazlı dönüşümlerle de kentsel dönüşümün sağlanabileceğine inanıyorum. Burada ana engel parselde imar durumu değişikliği yapılmamasıdır. Kentsel dönüşüm konusunda yerel yönetimlere yetki verilerek, kentsel dönüşüme girecek parsel, adadaki diğer parsellerle birlikte topyekün değerlendirilerek ihtiyaca göre o parselde özel imar değişikliği yapılabilirdir. Böylece adım yapılan parsel bazlı dönüşümlerle yani parçadan bütüne giderek tüm bölgenin dönüşmesi sağlanabilir. Firmamın yaptığı projelerden birisini örnek verecek olursam; tamamen boş cadde ve sokaklardan oluşan bir bölge tek bir projeye çekim merkezi haline geldi, insanlara alternatif bir yaşam alanı ortaya çıktı ve bölgenin gayrimenkul fiyatlarında artış yaşandı. Aynı bölgede başka kentsel dönüşüm projeleri yapılmasının ve bölgenin ileride tamamen dönüşmesinin önünü açmış oldu.



Garantiniz Çeşmeliler ile uzasın, keyfiniz sürsün.

Yeni bir Mercedes-Benz sahibi olan herkes, kilometre sınırı olmadan 4 yıl garantiden ücretsiz yararlanıyor. Dilerse %20'ye varan indirim avantajıyla garanti süresini 5 yıla tamamlıyor. Siz de garanti sürenizi şimdiden uzatın, kârlı çıkın.

Çeşmeliler
Mercedes-Benz
The best or nothing.



Çeşmeliler Koll.Şti. Halil İbrahim Deniz ve Ortakları Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Akçeşme Mah. Menderes Bulvarı No: 146 Merkezefendi, Denizli Telefon 0258 371 78 78 Faks 0258 371 31 04



www.mercedes-benz.com.tr



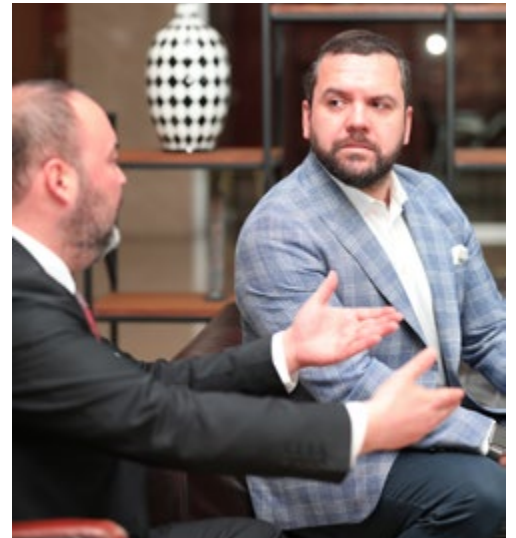
ERTUĞRUL BELEN *ile* İŞ DÜNYASINDA NETWORK VE SPEED NETWORKING SEANSLARI

Üyelerine yönelik eğitici çalışmalarını sürdüren DEGIAD, Denizli'de ilk defa gerçekleştirilen 'İş Dünyasında Network ve Speed Networking Seansları'nın ikincisini düzenledi. Sonuç odaklı etkin iş ilişkilerini geliştirme ve iş dünyası başta olmak üzere bireylerin hedeflerine yönelik çevre stratejilerini tasarlama vizyonuyla Business Networking Akademisi'nin kurucusu Ertuğrul Belen DEGIAD üyeleri ile bir araya geldi.

DEGIAD üyeleri, Denizli'de ilk defa gerçekleştirilen İş Dünyasında Network ve Speed Networking Seansları ile sonuç odaklı etkin iş ilişkilerini geliştirmek ve iş dünyası hedeflerine yönelik çevre stratejilerini tasarlama konusunda bilgileniyor.

Başarılı çalışmaları ile göz dolduran DEGIAD'ın üyeleri için gerçekleştirdiği eğitim etkinlikleri kapsamında Anemon Hotel'de yapılan "Networking'in İş Dünyasında Artan Önemi ve Tanışma" konulu eğitim etkinliğine çok sayıda genç iş insanı katıldı.

'İş dünyasında networkün artan önemi ve tanışma' konulu etkinlikte, network uzmanı Ertuğrul Belen, ilk olarak genç iş insanlarına networkingin iş dünyasında artan önemi, iş dünyasında hızlı tanışma teknikleri ve etkin iletişim konularında bilgilendirdi. Toplam 2 oturumda gerçekleştirilen seanslarda hızlı tanışma (speed networking) seansları yapıldı. Uygulamalı olarak yapılan eğitimlerde DEGIAD üyeleri birbirleriyle tanışıp kaynaşma imkanı buldu.





Etkinlikte her bir üye, 2 seans süren etkinlikte 20 üye ile tanışma imkanı buldu. Üyeler, ortalama 1,5 dakikalık sürelerde, "Son bir yıl içerisinde çalışma hayatına yönelik kendinizde gördüğünüz değişiklikler nedir?" gibi sorular çerçevesinde kendilerini anlattı.

ETKİNLİKTEKİ KAZANIMLAR

Gerçekleştirilen eğitim ve speed network seansları ile daha önce tanışmamış olan DEĞİAD üyelerinin birbirleriyle tanışarak, yeni iş ve sosyal arkadaşlıklar kurmaları, birbirlerini ismen tanıyan ancak ne iş yaptıklarını dahi bilmeyen üyelerin birbirlerini daha iyi tanıma, networkün önemini daha iyi anlayarak, kendi işlerinde ilerleyen günlerde yeni network bağlantıları kurarak geliştirme imkanını bulmaları ve sosyal tanışıklığı artırmaları hedeflendi.

"ÜYELERİMİZE İŞ DÜNYASI İÇİN ÖNEMLİ KAZANÇLAR KATILYORUZ"

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, dernek olarak eğitim çalışmalarına hız kesmeden devam ettiklerini belirterek, "Düzenlediğimiz bu çalışma ile üyelerimizin birbirlerini daha iyi tanıyıp, bu diyalogun iş ilişkilerine de dönüşmesine yardımcı olmasını istedik" dedi. Başkan Urhan, "İş Dünyasında Network ve Speed Networking programımızın ikincisini düzenledik. Oldukça da verimli geçti. İlkinde olduğu gibi ikincisinde de üyelerimizden olumlu dönüşler almaya devam ediyoruz. Bu çalışmaların onlara iş hayatları adına kazançlar katacağına inanıyorum" dedi.

"DENİZLİ'DE BİR 'İLK' OLAN ETKİNLİĞİMİZ ÇOK BAŞARILI GEÇTİ"

DEĞİAD üyelerinin hızlı tanışma seansları ile birbirlerini etkili bir şekilde tanımaya devam ettiğini belirten DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu üyesi Cevat Fahri Bermant, "De-

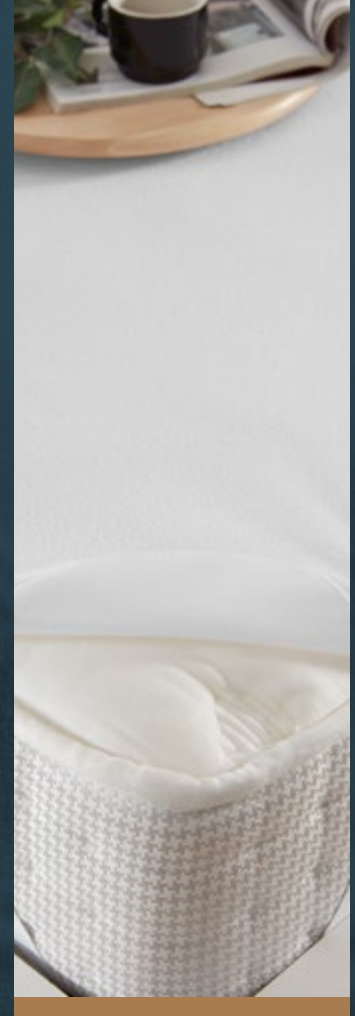
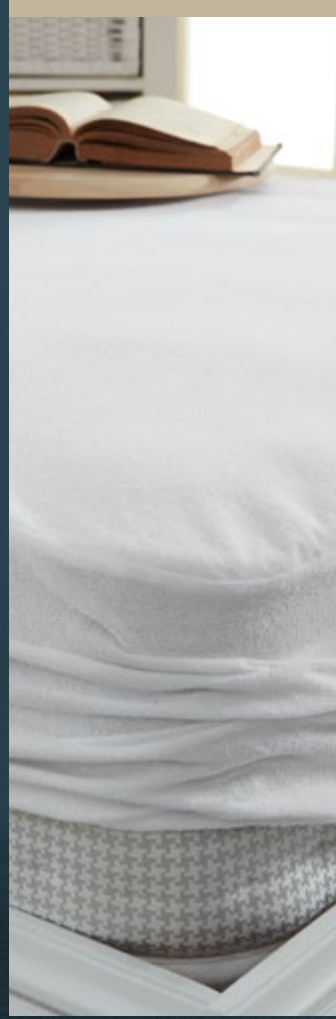
nizli'de bir ilk olarak gerçekleştirdiğimiz ve ikincisini başarıyla tamamladığımız etkinliğimizin ana amacı yaklaşık 500 üyemizin birbirlerini hızlı ve etkin bir şekilde yakından tanımasıydı. Görüyoruz ki, düzenlediğimiz etkinlik gerçekten nokta atışı bir program oldu. Programımıza katılan tüm üyelerimizden sürekli olumlu geri dönüşler alıyoruz. Bu da bizi son derece mutlu ediyor. DEĞİAD olarak, oldukça verimli geçen bu etkinliğimize bundan sonra da düzenli olarak devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



DEĞİAD
üyelerine özel
olarak gerçekleştirilen
eğitimler kapsamında,
üyelerin yeni
network bağlantıları
kurarak kendilerini
geliştirmeleri ve sosyal
tanışıklıklarını artırmaları
hedeflendi.



farklı ihtiyaclar için farklı çözümler



decovilla®

laminates with the best possible breathability



zengin çeşit
zamanında üretim
kalite

ALEZE  **TEKSTİL**
www.aleze.com.tr

ALEZE TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Bozburun mh. 7101 sk. No: 35/1 Merkezefendi / DENİZLİ
Tel: 0258 261 33 33 | gsm: 0532 261 33 33
www.aleze.com.tr | info@aleze.com.tr

↑ AYDIN-DENİZLİ ↑ OTOYOLU İHALESİ

Aydın-Denizli Otoyolu, devletin yap-işlet-devret (YİD) modeliyle yaptıracığı bir proje. 140 kilometresini otoyolun, 23 kilometresini bağlantı yolunun oluşturduğu Aydın-Denizli Otoyolu Projesi ile İzmir ve Antalya birbirine bağlanacak. Projenin ekonomik anlamda büyük kazanımlar getirmesinin yanı sıra otoyol yapımı bittiğinde, iki turizm merkezi Pamukkale ile Efes Antik Kenti'ne ulaşım da son derece kolay olacak.

Sadece Denizli'nin değil, tüm Ege Bölgesi'nin dört gözle beklediği Aydın-Denizli Otoyolu Projesi, özellikle Denizlili işadamları açısından büyük önem taşıyor. İzmir'e ulaşım konusunda ciddi sıkıntılar yaşayan Denizli iş dünyası, bu otoyolun hizmete girmesi ile ulaşım maliyeti ve süresi konusunda ciddi bir avantaj sağlayacak.

UZUN YILLARDIR BEKLENİYOR

İzmir'den Antalya'ya kadar kesintisiz ulaşımı sağlayacak olan Aydın-Denizli Otoyolu uzun yıllardan bu yana tamamlanmayı bekliyor. 163 kilometrelik otoyol bünyesinde 19 köprü-lü kavşak, 33 köprü, 19 viyadük ile beş hizmet tesisi yer alıyor. Sonraki etaplarda ihalesi

yapılacak Denizli-Burdur ve Burdur-Antalya otoyollarının tamamlanmasıyla İzmir-Antalya hattındaki 580 kilometrelik devlet yolunda 6-7 saat süren seyahat, 440 kilometrelik otoyol ile 3-3.5 saate inecek.

Denizli-Burdur ve Burdur-Antalya otoyollarının tamamlanmasıyla da iki turizm kenti arasında kesintisiz ulaşım sağlanmış olacak. Otoyol tamamlandığında Pamukkale, Efes Antik Kenti gibi önemli turizm merkezlerine de ulaşımı kolaylaştıracak. 2016 yılında Bakan Binali Yıldırım'ın Plan Bütçe Komisyon Toplantısında yaptığı sunumla başlayan Aydın-Denizli Otoyolu ihalesi süreci yap-işlet-devret (YİD) modeli ile 9. kez çıkılan ihale 3 Temmuz'da nihayete erdi.



AYDIN-DENİZLİ OTOYOLU İHALESİ

Çeşitli dönemlerde yapılan iptallerin ardından 3 Temmuz 2020 tarihinde yap-işlet-devret (YİD) modeliyle yeniden gerçekleştirilen ihaleyi, Fernas isimli şirket kazandı. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na bağlı Karayolları Genel Müdürlüğü'nün gerçekleştirdiği ihaleye diğer ihalelerden farklı olarak toplam 6 firma (ya da ortaklık) teklif verdi..

Verilen tekliflerin Ulaştırma Bakanlığı tarafından da onaylanan ihale için şirketle, projenin yapım ve işletmesine ilişkin yap-işlet-devret sözleşmesi imzalandı. Devlet, bu projede, önceki YİD projelerinden farklı olarak araç geçişi için dolar yerine euro üzerinden garanti verdi. Sektör kaynakları, proje tutarının yaklaşık 6-7 milyar TL dolayında olduğunu kaydediyor.

GARANTİLER

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yapım süresi 3 yıl olarak planlanan Aydın-Denizli otoyolunda, geçiş ücretleri otomobil ve kilometre bazında 5 Euro/Cent olarak belirlendi. İşletme süresi ise 17 yıl 9 ay 18 gün olacağı duyuruldu. Bakanlık tarafından garanti esas araç sayıları ise şu şekilde:

1. Kesim: Aydın-Kuyucak (Garantiye esas uzunluk 65 km için) çift yönde 35 bin otomobil eşdeğer / gün

2. Kesim: Kuyucak-Denizli (Garantiye esas uzunluk 85 km için) 32 bin otomobil eşdeğer/ gün

Yap-işlet-devret (YİD) modelli ulaştırma projelerinde araç garantileri ve parasal karşılığı konusunda teknik ve özel formüller uygulanıyor. Geçiş ücreti, uzunluk ve tavan ücretin kullanıldığı formüllerde çıkan sonuç yıllık garanti sayısı ile çarpılınca toplam tutar elde ediliyor.)

“Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Adil Karaismailoğlu: “İhalesini yaptığımız Aydın-Denizli Otoyolu bünyesinde 19 köprü, 33 köprü, 19 viyadük ile 5 hizmet tesisi yer almakta olup, yapım süresi 3 yıl olarak planlandı.”

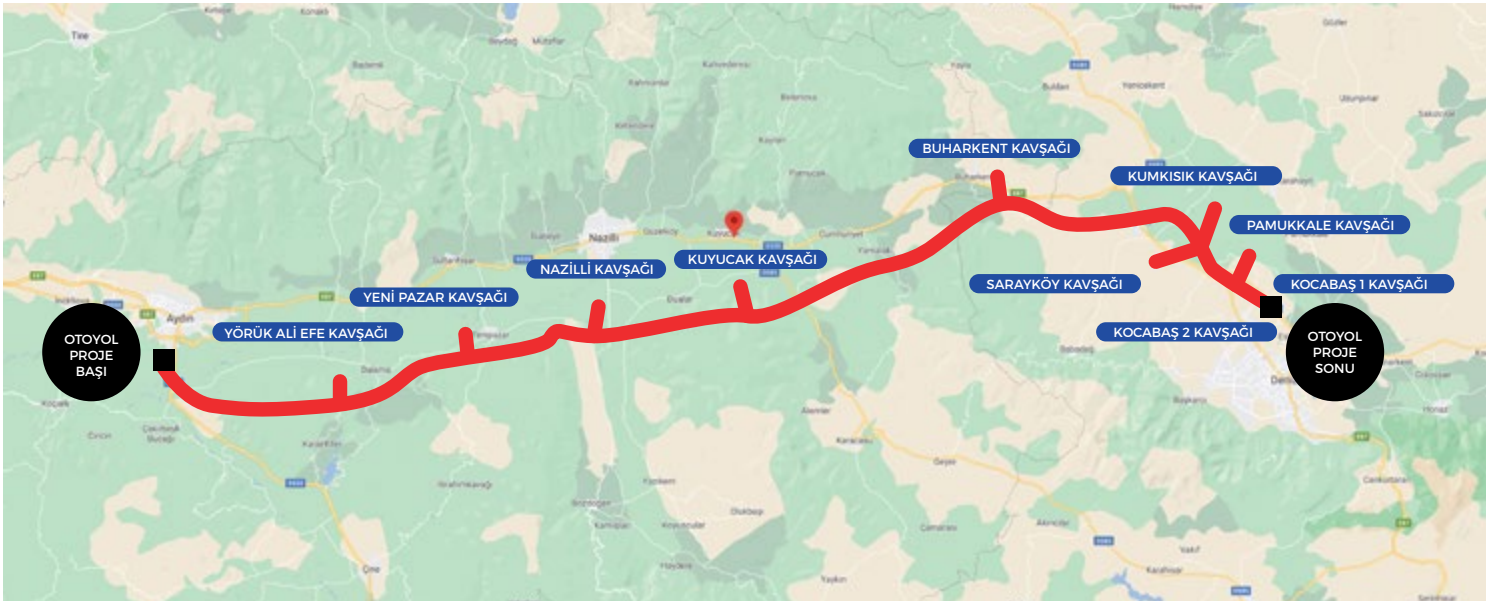
İPTALLERLE DOLU İHALE SÜRECİ

Denizli-İzmir arasında doğrudan bağlantıyı sağlayacak olan Aydın-Denizli Otoyolu için çalışmalar 2017'de başlatıldı. 8 Şubat 2016'da Plan Bütçe Komisyonundaki görüşmeler sırasında sunum yapan dönemin Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım'ın 165 kilometrelik Aydın-Denizli otoyolunun 1. grup otoyol projeleri içerisinde olduğunu ifa-



de etmesi ve sunumda dağıtılan raporlarda Aydın-Denizli otoyolunun birinci grup projeler arasında yer aldığı ve kısa bir süre sonra Aydın-Denizli otoyolunun çalışmalarına başlanacağı haberleri gelmişti. İlk takvime göre otoyol çalışmalarına Mart ayında başlanacaktı. Kamulaştırma Plan Üretimi ve Taşınmaz Değerlemesi ihalesi 20 Temmuz 2017'de yapılan projenin yapım işi ilk defa 21 Şubat 2018 tarihinde ihale edildi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 2018 yılında açıkladığı “100 Günlük Eylem Planı” içinde yer alan Aydın-Denizli Otoyolu ihalesi bu tarihten sonra ard arda duyurulan ihale tarihleri hükümetin 'tasarruf tedbirleri' kapsamında ertelendi.





Pek çok kez ertelenen otoyol ihalesi sürecini yakından takip eden DEĞİAD, kent ve bölge ekonomisi açısından büyük önem taşıyan projenin takipçisi olmaya devam ediyor.

İlk iptalden sonra 2018 yıllarında 28 Haziran, 24 Temmuz, 15 Ağustos, 16 Ekim ve 27 Kasım aylarında ihale edildi. Kasım ayında Karayolları Genel Müdürlüğünde Aydın-Denizli Otoyolu Projesi'nin yap-işlet-devret (YİD) modeliyle yapılması için düzenlenen sürelerin yarıştığı bu iddialı ihaleye otoyol yaptığı pek duyulmamış 4'ü yabancı, 13'ü yerli olmak üzere 17 şirket ihale dokümanı satın alarak başvuru yaptı.

İhaleye Powerchina International Group Limited, Powerchina Road Bridge Group Co. Ltd., Özgün İnşaat Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti. iş ortaklığı ve Bergiz İnşaat AŞ ve Arda Müh. San. ve Tic. AŞ iş ortaklığı teklif sundu. Bergiz İnşaat+Arda Mühendislik ortaklığının teklifi uygun görünüyordu: 17 yıl 11 ay 11 günde işletme taahhüdüyle, 6 milyar 866 milyon 532 bin 303 TL teklif. Geçiş ücreti araç başına 5 Euro/cent olacak projede, Hazine-

ce müteahhit firmaya ne kadar garanti verildiği söylenmedi. Yeniden ihaleye çıkarılan otoyol projesi 26 Mart 2019 tarihinde ihale edildi. Yap-İşlet-Devret (YİD) modeli kapsamında tüm istekliler arasında kapalı teklif alma usulü ile 26 Mart 2019 tarihinde yapılan ihalede 5,3 milyar lira yatırım bedeliyle Powerchina International Group, Powerchina Road Bridge Group ve Özgün İnşaat Ortak Girişiminin 17 yıl 9 ay 18 gün ile en uygun teklif olarak değerlendirildi ve otoyolun yapım süresi 3 yıl olarak planlanmıştı ancak bu konsorsiyum, süresi içinde sözleşme imzalamadığı için ihalenin yapım işi bir kez daha ertelendi. Yüklenici firmasının sözleşme imzalamaması sonucunda 8. kez ihaleye çıkarıldı.

8'sinin 12 Mayıs 2020'de yapılması kararlaştırılan ihale; kapalı teklif alma usulü ile yapılması ve geçici teminat tutarı 25 milyon TL olarak belirlenmişti ancak 11 Haziran 2020'ye ertelendi. Yine aynı şekilde 11 Haziran'daki ihale de 3 Temmuz 2020'ye ertelendi. Devletin, otomobil ve kilometre (km) bazında 5 Euro/cent garanti vereceği daha önce açıklanan Aydın-Denizli otoyol ihalesi, 3 Temmuz'da yapıldı. Yap-işlet-devret modeline dayalı ve bugüne dek dokuz defa iptal/ertelemeye uğrayan

FİRMA	TEKLİF
Erg İnşaat –Met-Gün İnşaat:	11.903.752. 503, 74 kr/TL
Özaltın İnşaat:	9.523.163.542,12 kr/TL
Limak İnşaat:	8.928.167.142,84 kr/TL
Makyol İnşaat:	6.607.801.527,18 kr/TL
Fernas İnşaat:	8.776.809.037 kr/TL



proje ihalesine bu kez 6 firma başvurdu. Ancak Ulaştırma Bakanlığı açıklamasında, katılan firma isimleri ile teklif tutarları yoktu. Bakanlık açıklamayınca farklı kaynaklardan elde edilen bilgilere göre yapım süresi 3 yıl olarak planlanan, toplam 163 km uzunluğundaki otoyol ihalesine teklif veren bir firma teklif alma aşamasında elendi. Fiyat teklifleri ise 6.6 milyar TL ile 11.9 milyar TL arasında değişiyor.



Aydın ve Denizli kent merkezlerini birbirine bağlamanın yanı sıra Pamukkale, Efes Antik Kenti gibi önemli turizm merkezlerine de ulaşımı kolaylaştıracak olan otoyolu projesi ile rahat ve konforlu karayolu ulaşımı sağlanacak.



IVECO S-WAY

DRIVE THE NEW WAY



YENİ IVECO UYGULAMASI BURADA!
KULLANIŞLI. KOLAY. ÜCRETSİZ.


ELEMENTS
UZUN ÖMÜRLÜ ARAÇLAR
ARACINIZA ÖZEL TASARLANMIŞ HİZMET

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız

ŞAHİNLER Tel: 0258 251 34 34 – 0533 298 07 47 - Adres: Eskihisar Mah. Pamukkale Blv. No: 3 DENİZLİ

Geçtiğimiz aylarda yap-işlet-devret (YİD) modeliyle gerçekleştirilen 9. ihaleyi ise Fernas kazandı. Karayolları Genel Müdürlüğü'nün gerçekleştirdiği ihaleye, 6 firma (ya da ortaklık) teklif vermişti. Ulaştırma Bakanlığınca da onayladığı belirtilen ihalede şirketle, projenin yapım ve işletmesine ilişkin sözleşme imzalanacak. Devlet, bu projede, önceki YİD projelerinden farklı olarak araç geçişi için "dolar" yerine "euro" üzerinden garanti verdi. Sektör kaynakları, proje tutarının 6-7 milyar TL dolayında olduğunu kaydediyor.

İHALE SÜRECİNDE DEĞİAD

Denizli ve Aydın kent merkezlerini birbirine bağlayarak turizm, tarım ve ticaret bölgelerine ulaşımı rahatlatarak ve sektörlerle can suyu verecek olan bu proje hem Denizli hem de ülke ekonomisi açısından önemli bir proje. DEĞİAD ailesi olarak da bu süreci her zaman yakından takip ettik ve gerek yazılı gerekse dijital basında sesimizi duyurmaya çalıştık.

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, 11 Haziran'da 8. kez çıkılacak ihaleden önce sosyal medya ve dijital basında yaptığı açıklamada: "Bu projenin adil rekabet ve liyakat esasları gözetilerek sonuçlandırılması bir gerekliliktir. Her seçim döneminde şehrimizin ve bölgemizin siyasetçilerinin vaad olarak bizlere sunduğu söz konusu projenin takipçisi olduğumuzu bildirir; ihale sürecinin kamu maliyesine asgari yük getirmesi, adil rekabet ve liyakat esasları gözetilerek sonuçlandırılması gereği ile ilgili hassasiyet ve beklentimizi kamuoyuna saygıyla duyururuz." ifadeleriyle süreci takip ettiğimizi vurguladı. Ne var ki 11 Haziran 2020 tarihinde yapılması planlanan ihale 3 Tem-

muz 2020 tarihine ertelenerek beklentileri boşa çıkardı. 3 Temmuz'da 9'su gerçekleştirilen ihale sonuçları için geri sayım başladı. Bu dönemde DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, sosyal medya üzerinden yaptığı açıklamada, "Uzun zamandır şehrimizin ve bölgemizin büyük bir beklentisi haline gelmiş olan Aydın - Denizli otoyolu yapımı ihalesi 3 Temmuz'da yapılmış ve ihaleye olan ilgi, projenin yapımının bu sefer gerçekleşeceğine yönelik bizleri ümitlendirmişti. İhale sonrası Sayın Bakan şehrimizi ziyaret etmiş ve otoyolun yapımının da en kısa sürede başlayacağını müjdelemişti. Kesin olmamakla birlikte, ihalenin en düşük teklifi veren firmaya verileceği yönünde imza aşamasına gelindiğinin haberlerini alıyoruz. Bu gelişmelerden büyük memnuniyet duyuyorum" dedi.

DEĞİAD OLARAK ŞEHİRİMİZE KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDECEĞİZ

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan sözlerini şöyle sürdürdü: "Yaşanan gelişmelere sağladığımız katkılardan memnuniyet duyuyoruz. DEĞİAD Yönetim Kurulu olarak ilk günden beri bu projeyi ana takip konularımızın başında tuttuk. İlk zamanlarda bu konunun şehir ve ülke gündemine taşınması gerektiği ile ilgili maalesef yalnız kalsak da, son dönemde konunun önemini diğer STK'larımıza da anlatmayı başardık. Şehrimizin yararı adına DEĞİAD'ın başlattığı bu kamuoyu oluşturma çabasına nihayetinde diğer derneklerimizin de destek vermesiyle sesimiz daha gür çıktı ve ihale neticelenme aşamasına geldi. Denizli'nin en etkili İş İnsanları Derneği olan DEĞİAD'ın şehrimize dair bu büyük kazanımda katkısı olduysa ne mutlu bize".



Otoyol projesinin ilk günden beri takipçisi olan ve yaptığı başarılı girişimlerle ciddi bir kamuoyu oluşturan DEĞİAD, Denizli adına önemli bir katkıya daha imza attı.

Aydın-Denizli Otoyolu'nun Denizli açısından son derece önemli olduğunu belirten DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan: "Şehrimizin yararı adına DEĞİAD'ın başlattığı kamuoyu oluşturma çabasına nihayetinde diğer derneklerimizin de destek vermesiyle sesimiz daha gür çıktı ve ihale neticelendi. DEĞİAD'ın şehrimize dair bu büyük kazanımda katkısı olduysa ne mutlu bize" dedi.





Audi tutkunlarının Denizli'deki yeni adresi: Özgür Oto



Özgür Oto, açılışa özel avantajlarla Audi tutkunlarını bekliyor.
31 Aralık'a kadar Audi'nizi Özgür Oto'ya getirin,
işçilikte %50 indirimini kaçırmayın!

Özgür Oto

Menderes Bulvarı No:41 Gümüşçay /Denizli

Tel: (258) 371 39 99

Özgür Oto bir Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili servisidir.

Aydın-Denizli Otoyolu ile ilgili gündemi yakından takip eden DEĞİAD Yönetim Kurulu, yaptığı açıklamalarla yerel ve ulusal basında da geniş bir yer buldu. Başkan Hakan Urhan'ın yaptığı açıklamalar yüzlerce internet sitesi ve TV kanalında haber olurken, başta milletvekilleri olmak üzere yerel yönetici ve idareciler bu açıklamaları yakından takip etti.



“iki el pes atalım sonra ders yaparız”
diyen kafa dengi öğretmenler ile
LGS'ye hazırlanmak güzel olmaz mı?




anakamp®
“ZİRVEDEN ÖNCEKİ SON DURAK”

*Başımızı derde sokan bilmediğimiz
şeyler değil, başımıza asla
gelmeyeceğinden emin
olduklarımızdır.*

Mark Twain

FRANCHISE

ALIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİYİZ?

Dünyaca ünlü firmalar, franchise vererek zincir marka olmanın yanı sıra yeni ticaret ve pazarlama stratejileri belirleyerek büyük satış hacimlerine ulaşip uluslararası pazarlara giriyor. Günümüz rekabet koşulları içerisinde güçlü ve büyük bir zincirin parçası olma avantajı da birçok girişimcinin franchise sistemini seçmesinde etkili oluyor.

Sözleşmeye dayalı, direkt bütünleşmiş bir pazarlama sistemi olan franchisingte markanın imtiyaz hakkı sahibi, belirli bir süre, koşul ve sınırları kapsayan anlaşmayla bağımsız yatırımcılara sistemini ve markasını kullanır.

BİLMEDİĞİN SİSTEMİ YÖNETEMEZSİN

Çoğu insan, hatta franchise yönetici ve pazarlamacıları bile bayi sistemi ile franchise sisteminin farkını bilmezler. Özellikle günümüz dünyasının gelmiş olduğu noktada bilinmeyen bir sistemin yönetilmesi ise mümkün değildir.

Bir sözleşme çerçevesinde, bir markaya ait ürün veya ürünlerin satış veya üretim hakkının alınması bayilik sistemidir. Meşrubat, gazlı içecekler, paketlenmiş ürünler (süt, yoğurt, yedek parça...) gibi örnekler artırılabilir.

Franchising ise işlerliği en az bir yıl, 3 farklı işletmede tecrübe edilerek kanıtlanmış, sofistike ve bir bütün olarak mekanizmaya dâhil olmaktır. Franchise firma; üretimden mekândaki sunum tabağının hazırlanmasına, dekorasyondan personel kıyafet seçme değerlendirmesine, çatal bıçak kılıflarından mekânın cephesi, tabelasına kadar

yaptırım yetkisine haiz olmasının yanında, franchise ve onayladığı firmalar haricinde başka yerden ürün almanız ya da satmanız yasaktır. Franchise firmanın yüklediği yükümlülüklerin yanı sıra ana firmanın marka gücü, tecrübesi ve sistemi, karşılaştığınız riskleri minimize edebilir.

NİTELİK DOĞRUDAN KALİTEYİ ETKİLER, KALİTE DEĞERLERİ DOĞURUR

Firmanın değeri, taşıdığı maddî varlığa göre karşılığı, biçilen kıymeti ise bedeli ile açıklanabilir. Beraberinde yüksek vasıf, üstün meziyet, kıymetli nitelik manalarını da içine alır. Yatırımcılar, firmanın niteliklerini inceleyip kalitesini, kalitesini inceleyip marka değerini, değerlerini inceleyip yatırım kararlarını verebilirler. Franchise satışı gerçek dışı vaatlerle aşırı beklentiler oluşturacak şekilde yürütülen bir satış faaliyeti olarak görülürse franchise veren markanın uzun vadede marka değerine zarar verir hale gelir.

FRANCHISING ALIRKEN DİKKAT ETMENİZ GEREKEN PÜF NOKTALARI

İDRAK EDİN

Yatırımcı olarak franchise almak istediğiniz sektörü seçerken öncelikli olarak kendinizi tanıma-



lısınız. "Yatırım yapacağınız bu işi ne kadar anlayabiliyorsunuz, bu işi yapabileceğinize aklınız ne kadar yatıyor, işle ilgili ne kadar yeteneklisiniz, bu oluşumu sürdürülebilecek maddi durumunuz nedir ve ekibiniz var mı?"

FİRMAYI TANIYIN

Şurası bir gerçek ki, franchise girişimini karlı kıla-
cak olan markadır ve bu yüzden markayı tanımak
önemlidir. Marka ise tüketiciye vaat edilen şeydir.
Marka, her noktada aynı standardı sağlamak zo-
rundadır. Markalar kendi başarılı işlemlerini bire-
bir klonlayacak bir alt yapıyı hazırlamadan fran-
chise satma işine girmemelidir. Keza franchise
almayı düşünen işletmeler de başarılı işletmenin
tam bir klonunu talep etmelidir.

Bir markanın franchise başarısı ise kısa sürede
satılan franchise hikayesi değil, verilen franchi-
selerin yaşaması ve para kazanıyor olması kriter-
leriyle değerlendirilir. Bir şekilde franchise alma-
yı düşünenler yalnızca o franchise satan marka
ile değil, halihazırda yürüyen iş sahipleriyle ve o
franchiseı kapatmış iş sahipleriyle de görüşmeli,
mutlaka kuruluş aşamasında danışmanlık des-
teği almalı ve gerçekçi bir fizibilite hazırlamadan
işe başlamamalıdır.

Yapılacak işi, şirketi farklı ortamlarda ne kadar
gördünüz, ne kadar biliyorsunuz, ne kadar vakıf-
sınız? Franchise için yapılan görüşmeler genelde
en yoğun iş hacmine sahip işletmede yapılır. İşte
bu yüzden franchise firmaya dahil farklı adresler-
de inceleme yapın. İşletmelerle beraber, franchi-
se firmanın yönetici ve ortaklarını da tanımaya,
cümlelerle anlatılmak istenene, satır araları-
na dikkatle bakın. Hiçbir bilgi muallakta kalma-
malı; bilgiler öncelikle ruhunuzu tatmin etmelidir.
Franchising dikensiz gül bahçesi değildir, her şey
aklınıza yatsa da içinize sinmedi ise karar verme-
menizi öneririz. Her işin kendine has bir lisansı var-
dır. Franchise yönetici ve ortaklarının bu lisansı ne
kadar iyi bilip icra ettikleri önemlidir.

FİRMANIN YETERLİLİĞİ Ürün / Hizmet / Lojistik

Franchise'ın içeriğinin dolu olması, dikkat edil-
mesi gereken en önemli konulardandır. Başarılı
olmuş bir markanın franchiseının başarılı ola-
bilmesi için bütün iş yapış süreçlerinin, tedarik
zincirinin, insan kaynakları stratejisinin, fiyatlama
stratejisinin, pazarlama desteklerinin de stan-
dardize edilmiş olması gerekir. Eğer bunu sağ-
layamayacak bir firmadan franchising alırsanız;
süreçlerde ve hizmetinizde aksama olabilir ve bu

Zaten başarılı bir işletmeye
yatırım yapmanın faydaları
ve dezavantajları vardır;
herhangi bir yatırımda
olduğu gibi, bir franchise
almaya karar vermeden
önce de seçeneklerinizi
iyice araştırın.



Franchise veren
adını ve fikir kullanma
hakkını satan orijinal veya
mevcut bir iştir. Franchise
alan, franchise verenin
mal veya hizmetlerini
mevcut işletme modeli
ve ticari markası altında
satma hakkını satın
alarak orijinal şirkete
giren kişidir.



Bir işletme daha fazla pazar payı elde etmek veya düşük maliyetle coğrafi varlığını artırmak istediğinde, çözümlerden biri ürün ve marka adı için bir franchise oluşturmak olabilir.



sizin için prestij kaybına neden olabilir. Çoğu kez markalar maalesef, tabela isim hakkını devretmeyi, üretim için gerekli malzemeyi tedarik etmeyi yeterli görmekte ve franchise alan işletmeyi operasyon, insan kaynakları ve pazarlama-tutundurma gibi konularda yalnız bırakmaktadır.

YETKİLER VE YETKİ KARMAŞASI

Bu konuda yetkilerinizin hak ve sorumluluklarınızın sözleşmenizde açıkça belirtilmesine dikkat edin. Sermayeyi verip franchise'i açtıktan sonra bazı şeylere yetkinizin olmadığını görerek şaşırmanın ve bunun işinizi ve sizi kötü etkilemesine izin vermemeyin.

FİNANSAL YETERLİLİK

Franchise alacağınız şirketin finansal geçmişini ve yeterliliğini incelemeyi sözleşmeye asla imza atmayın. Özellikle daha yeni tanınmakta olan bir firma ise başınıza çeşitli şeylerin gelebilmesi ihtimal dahilinde. Bu yüzden finansal yeterliliğin çok önemli olduğunu asla unutmayın.

FRANCHISE SÖZLEŞMELERİ

SÖZLEŞMENİN TARAFLARI

Sektördeki tarafların hak ve yükümlülüklerini düzenleyen franchise sözleşmeleri hayati önem taşıyor. Franchise sözleşmeleri kanunlarımızda açıkça tanımlanmış olmasa da Türk ticaret Kanunu, Rekabetin Korunması Hakkında kanun, Borçlar Kanunu çerçevesinde tarafların hak ve yükümlülükleri düzenlenebiliyor. Bu tür sözleşmelerde; sözleşmenin taraflarının kimler olduğunun açıkça yazılması, şayet sözleşmeye taraf olanlar şirket ise tam unvan yazılarak şirketi temsil eden yetkili kişilerin imza sirkülerinin sözleşme ekine konulması gerekiyor. Yine hangi markanın veya patentin, ne tür bir iş modelinin verileceği de sözleşmenin konusunda açıklanmalı.

FAALİYET BÖLGESİ

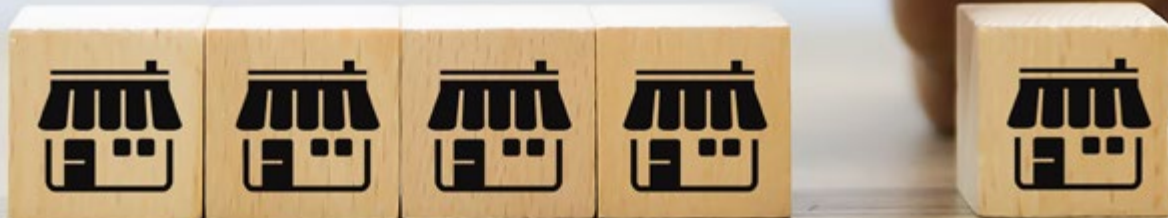
Franchise alanların veya verenlerin en çok yakındığı konulardan biri de franchise faaliyet bölgesidir. Franchise alan kendi bölgelerinde başkaca franchise verildiğinden şikayet ederken, franchise veren de franchise alanın kendi bölgesi dışına çıkıp satış yaptığından dert yanıyor. Bu durumu engellemek için faaliyet bölgesi net olarak belirlenmeli, gerekirse faaliyet bölgesini belirleyen bir harita, sözleşme ekine eklenmeli.

HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Tarafların hak ve yükümlülükleri tartışmaya yer bırakmayacak bir şekilde ve anlaşılır bir biçimde yazılmalı. Örneğin; sözleşmede kararlaştırılan giriş ücreti ve periyodik ücretin (royalty bedelinin) ne zaman ve ne şekilde ödeneceği açıkça belirtilmeli, cirodan aylık mı yıllık mı bir ödeme yapılacağı net bir şekilde ortaya konulmalı. Bununla birlikte franchise verenin de hangi know-how'ı paylaşacağı, ne tür eğitimler vereceği gibi konular sözleşmede anlaşılır bir surette yazılmalı. Taraflar sözleşmelerine sözleşme sonrası için de rekabet yasağı koyabilirler. Sözleşme süresi boyunca rekabet etmeme yükümlülüğünden farklı olarak sözleşme sonrası rekabet yasağının hukuken varlık kazanabilmesi için bu hususun sözleşmede açıkça belirtilmesi gerekir. Rekabet yasağını, markayı, ortakların kişilik haklarını ihlal veya izinsiz devir gibi sözleşmeye esaslı nedenle aykırılık bulunması halinde ise cezai şartlar konulabilir.

PORTFÖY/DENKLEŞTİRME TAZMİNATI

Franchise alan, yarattığı müşteri potansiyeli için tazminat talebinde bulunabilir. Bu konuda da sözleşmeye hüküm konulmasını isteyebilir. Aynı şekilde franchise alanın herhangi bir portföy/denkleştirme tazminat istemeyeceği de kararlaştırılabilir, her ikisi de geçerlidir. Burada sözleşmenin haksız olarak feshedilmemesi gerektiği de asla gözden kaçırılmamalı.





TSE-HYB

Denizli'nin İlk TSE-HYB Belgeli Araç Ekspertiz Merkezi...

Burada her şey **Kontrol altında!**



0 258 251 50 52 | 0 552 750 20 91

otokontrol.com.tr

DEĞİAD'DAN EKONOMİ PANELİ

“TÜRKİYE VE DÜNYADA EKONOMİK ÖNGÖRÜLER”

Denizli Genç İş İnsanları Derneği, üyelerine özel etkinliklerine bir yenisini daha ekledi. AYDEM işbirliği ile düzenlenen “DEĞİAD Buluşmaları” etkinliğinde, Türkiye, Dünya ve Denizli ekonomisindeki gelişmeler farklı yönleriyle ele alındı.

Merkezefendi Belediyesi Kültür Merkezi'nde Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı ve Finansal Piyasalar Danışmanı Ali Ağaoğlu moderatörlüğünde gerçekleştirilen etkinliğe, Stratejik Yönetim Danışmanı, Akademi Kurucusu ve ABD Merkez Bankası Fed Eski Araştırma Direktörü Erkin Şahinöz ile İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Müdürü ve Dünya Gazetesi Yazarı Şant Manukyan konuşmacı olarak katıldı. Etkinlikte, “Türkiye ve Dünya'da Ekonomik Öngörüler” başlığı altında Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeler farklı yönleriyle ele alındı.

Yoğun bir katılımı ile gerçekleşen ve yaklaşık 3 saat süren etkinlikte Coronavirüsün (Covid-19) Çin Ekonomisi'ne etkisi, Çin Ekonomisi'ndeki sıkıntının dünya ekonomisi üzerindeki etkileri, dolar kurunun Türkiye'deki durumu ve doların neden bu kadar etkili bir para birimi olduğu, bitcoin, kripto paralar, blockchain teknolojisi, Türkiye'de yerel ve piyasa faizi gibi pek çok konu konuşuldu.

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan gerçekleştirdiği açılış konuşmasında, güncel ekonomik değerlendirmelerin yapıldığı panelin, Denizli'nin müteşebbis insanlarına, sanayicilerine, üreticilerine ve DEĞİAD üyelerine yakın gelecekte dünya ve Türkiye ekonomisine yönelik farklı bir pencere açacağını söyledi. Başkan Hakan Urhan konuşmasında, Türkiye ekonomisindeki olumlu gelişmelerin uzun vadeli olması için gerekli gördüğü iki önemli konuya değindi.

“TÜRKİYE'NİN EKONOMİK BAŞARISI İÇİN HUKUK VE EĞİTİM ÖNEMLİ”

Türkiye ekonomisinin gelişimine yönelik reformların sürdürülebilir olması için hukuk ve eğitim alanlarının ön planda tutulması gerektiğini vurgulayan Urhan, “Türkiye'nin ekonomik başarısı için ilk önceliğinin bir hukuk devleti olmasıyla ilgili iradeyi ortaya koyması olması gerekiyor. Gerek Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak bizlerin gerekse yurt dışındaki yatırımcıların Türkiye'deki hukuk sistemine güvenme-

si gerekiyor. Bilinmeli ki; yerli ya da yabancı yatırımcının başına bir problem geldiği takdirde, yatırımcılar hakkını hukukunu arayabileceği bir mekanizmanın var olduğunu bilmeli ve bunun Türkiye Cumhuriyeti devletinin teminatı altında olduğuna inanmalı. Bir diğer önemli husus ise eğitim. Ülkemizi, şirketlerimizi teslim edeceğimiz çocuklarımızı ve gençlerimizi dünya standartlarında, evrensel insan olarak eğitmeliyiz. Fikri hür, vicdani hür nesiller yetiştirmeliyiz. İnanıyorum ki Türkiye bu iki konu üzerinde iradesini ortaya koyduğu takdirde, ülkemizin geleceği parlak ve önü açıktır” dedi.





**Ekonomi
Panelinde Stratejik
Yönetim Danışmanı,
Akademi Kurucusu Erkin
Şahinöz ile İş Yatırım
Uluslararası Piyasalar
Müdürü Şant Manukyan,
pandemiye bağlı olarak
ekonomik gelişmeleri
değerlendirdi.**

Başkan Urhan'ın konuşmasının ardından Ali Ağaoğlu'nun moderatörlüğünde başlayan forum, Şant Manukyan ve Ersin Şahinöz'ün konuşmalarıyla devam etti.

MANUKYAN: "ÇİN, İÇ DENGESİNDEKİ SIKINTILAR DEVAM EDERSE, DÜNYANIN KRİZ MERKEZİ OLMAYA DEVAM EDECEK"

Konuşmasına coronavirus ve ekonomik etkilerini bir slaytla anlatarak başlayan Şant Manukyan, Coronavirus ortaya çıktığında Çin yılının kutlandığını ve piyasalar kapalı olduğundan dolayı henüz virüsün finans sektöründe etkisinin bariz bir şekilde görülmediğini söyledi. 2013 yılında yine Çin'de coronaya benzer olarak ortaya çıkan sars virüsünü hatırlatan Manukyan, "2013 yılında sars virüsü Çin'i vurduğu zaman ülkenin ekonomisinin büyüklüğü 3-4 trilyon civarındaydı. Şu anda baktığımızda ise 14 trilyona dayanan bir büyüklüğü var. Bugün Çin'in dünya tedarik zinciri içerisinde çok ciddi bir ağırlığı var" dedi. Çin'in imalat ihracatındaki payını grafiklerle anlatan Manukyan, "Çin'in dünya imalat ihracatındaki payı %20'ler civarında. Ülkeye baktığımızda virüs sonrası yavaş yavaş Çin'de fabrikaların açılmasının ertelendiğini, insanların sokağa bile çıkamaz hale geldiğini görüyoruz. Bu da beraberinde tedarik zincirinde kırılmaları getiriyor. Çin dünya ticaretinde gerek ihracat gerekse ithalatıyla

önemli bir noktada. Çin'deki büyümenin gerilemesi finans piyasalarına da yansıyor. Dolayısıyla Çin, iç dengelenmesini sağlayamadığı takdirde dünyanın kriz merkezi olmaya devam edecek" dedi.

Dünya ekonomisinde doların yeri ve gücüne değinen Şant Manukyan, "Piyasa faizlerinin yeniden yükselme riski son derece gerçek. Geçen yıl ortaya çıkan ve resesyon tartışmalarını tetikleyen ABD getiri eğrisinde çarpılma, belli oranda şu anda da ortaya çıkmış durumda. Ancak bu sadece ekonomik yavaşlamanın neden olduğu bir durum değil, ABD dışı aktörlerin çok ciddi miktarda ABD tahvil talebi söz konusu. Bizler gibi sıradan insanlar için bir yatırım aracı olabilen ABD tahvillerinin sistem içinde asıl yeri teminat piramidinin en tepesinde olmasından kaynaklanıyor" açıklamasında bulundu.

ŞAHİNÖZ: "İYİ OL, KÜÇÜK KAL, İYİLERLE İTTİFAK YAP"

Türkiye'nin büyüme kompleksinde olduğunu ifade eden Şahinöz, "Türkiye, dünyanın en büyük 20 ekonomisinden birisine sahip. Mesele büyük olmak değil. Büyümeyi bırak, iyi olmaya bak. Türkiye'nin ıskalama lüksü yok. Dönüşüm hiç bu kadar hızlı olmamıştı. Hiç de bu kadar yavaş olmayacak. Yeni dönem diyor ki; her şeyi bil ama bir konuda en iyi ol. Şirketlerde, insan kaynakları yönetiminde eksiklerimiz var. Finansal olarak yönetimde zayıfız. Riski yönetemiyoruz. Dönüşümü yönetemiyoruz. Ortalama olarak bu ülkede bir şirket 14 yıl yaşıyor. Şirketinizin borcu olabilir ama en fazla kârınızın 3 katı kadar. Amerika'dan kur şoku gelmediği sürece, ambargo gelmediği sürece gönlünüz rahat olsun. 750 milyar dolarlık bir ekonomiyiz. Ekonomimizin beşte biri kadar parayı vatandaş bankada tutuyor. Uzun vadeli değil kısa vadeli esnek planların yapılması gereken bir dönem. Bu bir ömre sığan kariyer olmayacak. İş yeri yok, iş var. Proje tabanlı sözleşmelerin yapılacağı yeni bir dönem. En önemli kültürümüz; işbirliği yap, büyüklük kompleksine girme. İyi ol, küçük kal, iyilerle ittifak yap. Senden daha

iyilerle ittifak yap ki seni de yukarıya çeksin" ifadelerini kullandı. Konferans sonunda konuşmacılar, iş insanlarının sorularını cevaplandılar. Soru-cevap kısmının ardından ise etkinliğin sponsoru AYDEM adına AYDEM Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Saldanlı konuşma yaptı. Saldanlı konuşmasında "Dünyada eksen kayması diye bir şey var. Artık bitcoin çıktıktan sonra bu Amerika'nın dolardan sağladığı avantaj olmayacak ve eksen kaymasından dolayı bugün Avrupa'nın nüfusu kadar Çin'de Avrupa gibi yaşayan bir topluluk var. Dünyaya daha çok refah yayılıyor diye düşünüyorum. Bu belki de benim yatırımcı özelliğimden dolayı daha iyimser bakışımından kaynaklanıyordur" dedi ve emeği geçen ve katılım gösteren üyelere teşekkür etti.



Gülin
COŞKUN

 gulin_coskun  gulin.g.coskun



YÜKSEK GÖRÜNTÜ
KALİTESİ İLE HIZLI VE
GÜVENİLİR SONUÇ.

DÜNYA STANDARTLARINDAKİ **MR CİHAZIMIZ HİZMETİNİZDE**

Konforlu, hijyenik hastanemiz, gülyüzlü personelimiz, deneyimli hekim kadromuz ve sizler için yenilediğimiz dünya standartlarındaki cihazlarımız ile hizmetinizdeyiz.



ÖZEL
EGEKENT
HASTANESİ

www.egekenthastanesi.com
/egekenthastanesi

Sırapapılar Mahallesi
495 Sk. No:25/1 DENİZLİ



RANDEVU VE BİLGİ

0258 263 51 51



Selçuk Sigorta firması sahibi
Hüseyin Selçuk



Cemal Sigorta firması sahibi
Cemal Başeren



Yılmaz Sigorta firması sahibi
Emre Yılmaz

DEĞİAD ÜYE ZİYARETLERİ



Özgür Otomotiv firması sahibi Ali Rıza Özgür



Modalita Tekstil firması sahibi
Oktay Üstündağ

D enizli Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD Üye İlişkileri Komisyonu Başkanı Cihan İncoğlu ve komisyon üyeleri Hasan Demir, Mehmet Erişkin, Mehmet Güney, Serdar Dinç ve Sinan Salgar üye ziyaretlerine hız kesmeden devam ediyor. DEĞİAD üyeleri, bu ziyaretlerde iş dünyası ve kentin geleceği hakkında fikir alışverişinde bulunup, gündem hakkında tartışmalar gerçekleştiriyor. Son derece verimli geçen görüşmelerde DEĞİAD'ın son dönemde yaptığı çalışmalar hakkında da üyeler bilgilendiriliyor.

ÜYELER TEK TEK ZİYARET EDİLİYOR

Üye ziyaretleri kapsamında, Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan önderliğinde gerçekleştirilen ziyaretlerde, katkılarından dolayı DEĞİAD Üye İlişkileri Komisyonu üyeleri ile DEĞİAD üyelerini iş yerlerinde ziyaret eden Başkan Urhan kendilerine kapılarını açan tüm isimlere de teşekkür etti.



Ertemur Tarım firması sahibi Mevlüt Ertemur



Varol Tekstil firması sahibi Yaşar Varol



İnceoğlu Un Fabrikası firma sahipleri
Cem İnceoğlu ve Arda İnceoğlu



Murat İnşaat firması sahibi
Murat Kocabay



Doğrar Metal firması sahipleri
Burçe Doğrar ve Ali Kasapoğlu



Yılmaz Kuyumculuk sahibi
Mustafa Yılmaz



CMK Kablo firması sahibi
Emine Özlem Çarkıt



Gürteks Tekstil firması sahibi
Engin Can Gürcan



Gülgel Yayıncılık Matbaa firması sahibi
Kamil Koray Gülgel



Laodikea Mermer firması sahibi
Umut Semercialbaz



Altıncı Sarrafiye firması sahibi
Kutay Samanlı



Uşaklı Hafız Mücevherat firması sahibi
Şenol Işıklı



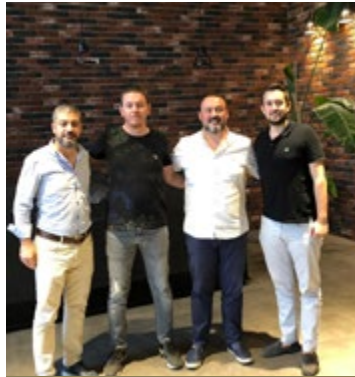
Uğurlular Tekstil firması sahibi
Cüneyt Uğurlu



Tıkıroğlu Şirketler Grubu firması sahibi
Erkan Tıkıroğlu



Demirer Tekstil firması sahibi
Ozan Demirer



Sudoku Tekstil firması sahibi
Halil Erdoğan



Can Kardeşler firması sahibi
Mehmet Yılmaz



Side İplik firması sahibi
Ege Alpat



Gündüz Sarrafiye firması sahibi
Yusuf Gündüz



Hacı Şerif firması sahibi
Yunus Şerif Helvacı



Enşah Enerji firması sahibi
Engin Şahin



Yüksekçirta Okulları sahibi
Arda Onur Koçak



Bahçeşehir Koleji sahibi
Eylem Marol



Vateks Tekstil Firması sahibi
Mehmet Bayam



Dets Tekstil firması sahibi
Özgür Sorkunlu



Çalışkan Tarım firması sahibi
Mehmet Çalışkan



Motif Tekstil firması sahibi
Şeref Arpacı



Seçkin Demir firması sahibi
Seçkin Aycan



Güneş Düğün Salonu firması sahibi
Kemal Yurtbekliyen



Bedesten Ahşap firması sahibi
İlyas Issı



Dağ Ofis Mobilyaları sahibi
Ali Osman Dağ



47.yıl

Sizin, sevdiklerinizin, müşterilerinizin ve çalışanlarınızın
sağlığı, temizliği ve hijyeni için üretiyoruz...





Çınar Müzik firması sahibi
Cem Boyacılar



Kimil Tekstil firması sahibi
Yaşar Kimil



İmtaş Şirketler Grubu firması sahibi
Musa İmançlı



Çed Otomotiv firması sahibi
Hakan Yılmaz



Önsa Makine sahibi
Barış Öncü



Akın Haddecilik firması sahibi
Fatih Akın



Aleze Tekstil firması sahibi
Samet Tomris



Kabukçu Kablo firması sahibi
Mustafa Kabukçu



Müftüler Kağıt ve Ambalaj firması sahibi
Faik Müftüler



Promoda Tekstil firması sahibi
Ömer Özen



Akça Şirketler Topluluğu
Neslihan Akça



Dera İplik firması sahibi
Erdem Aydemir



Ali Yıldız Otomotiv sahibi
Mehmet Yıldız



DERA İPLİK®
TEKSTİL SAN. TIC. LTD. STİ.

Akçeşme Mah. 2605 Sokak No:41 Merkezefendi / DENİZLİ | www.deraiplik.com.tr

☎ 0 258 242 0 777 | 📱 0 546 469 469 0 | 📠 0 258 242 0 778 | ✉ info@deraiplik.com.tr



Ekizoğlu Makina sahibi
Zeynep Ekiz Atıcı



Gücsan Makina firması sahibi
Osman Oktay Zeybekoğlu



Nissan Yavuzlar Otomotiv firması sahibi
Oğuz Yavuz



Atateks Ata Tekstil firması sahibi
Cansu Aşıcı



Rateks Firması sahibi
Ahmet Güntaş ve Mehmet Ateş



HNC Akıllı Tahta firması sahibi
Göktaş Hançer



Grand İtimat Hotel firması sahibi
Recep Karakaş



Bizimyaki firması sahibi
İsmail Yakı ve Mustafa Yakı



Oto Rapor Ekspertiz firması sahibi
Murat Ercedoğan



Özgünen Plastik sahibi
Zafer Özer



YSR Ambalaj firması sahibi
Ziya Bostancı



Hürmak Mühendislik firması sahibi
Mustafa Yılmaz



Oto Kontrol Ekspertiz firması sahibi
Adem Başkaya



Gurme Tatlar

Geleneksel Denizli Karın Tereyağı



Peyden bir
ÖNALLAR
1957

Markasıdır...

onallargida.com.tr

444 5 788
S Ü T



5

DEĞİAD YÜKSEKÇİTA OKULLARI TURNUVASI

Denizli İş İnsanları Derneği'nin bu yıl beşincisini düzenlediği DEĞİAD Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası, Terzioğlu İnşaat, Miske Restaurant, Nak Kablo, Arel Sigorta, Uşaklı Hafız, Erişkin Optik, G Lingerie ve Çınar Müzik'in ana sponsorluğunda gerçekleşti. DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu Başkanı Serdar Dinç, yönetim kurulu üyeleri Cihan İnçeoğlu, Mehmet Erişkin ve Sinan Salgar tarafından organize edilen Basketbol Turnuvasına yine rekor bir katılımı gerçekleştirdi. 1 Aralık'ta başlayan 2019-2020 sezonu turnuva Covid-19 salgınından dolayı ara verilmesinin ardından sona erdi.

TURNUVA KAPSAMINDA SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

Yıllardır birçok sosyal sorumluluk projesinde yer alan DEĞİAD, bu sene de bu turnuva kapsamında sosyal sorumluluk projesi yapmayı hedefliyor. Basketbol kültürünü canlandırmak ve her bireyin yaşadığı çevrede eşit imkânlarla basketbol oynayabilmesini sağlamak amacıyla okullardaki ihtiyaç durumuna göre basketbol sahası ve potaları kuruyor.

BASKETBOL TURNUVASINA ÜNLÜ İSİMLERDEN DESTEK YAĞMURU

DEĞİAD - Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvasına sanattan spora, televizyondan podyuma, gösteri dünyasının ünlü isimleri sosyal medyadan turnuvada mücadele edecek takımlara destek mesajları paylaştı.

Aralarında milli sporcular Melih Mahmutoglu, Emre Belözoğlu, Cenk Tosun gibi isimler, Türk sporuna damga vurmuş Hidayet Türkoğlu, Mehmet Okur, İbrahim Kutluay, Kerem Gönlüm ve Hüseyin Beşok gibi unutulmaz basketbolcular, Ahmet Kural, Erdem Baş, Taner Turan ve Ceyhan Feray gibi ünlü oyuncular, Can Gox, Ayhan Sıçimoğlu gibi müzik insanları, Serhan Yalçın, Yılmaz Vural, Rüştü Rençber, Volkan Demirel, Evren Turhan gibi spor insanları, Okay Karacan, Arda Türkmen, Mehmet Yalçınkaya ve Doğa Çitçi gibi önemli televizyon dünyasının ünlü isimlerinin yanı sıra Yukatel Denizlispor Teknik Direktörü Mehmet Özdiş DEĞİAD-Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası'nda mücadele edecek takımlara pek çok sosyal medya platformundan başarı ve destek mesajlarını ilettiler.



Mesajlarda turnuvada mücadele eden 22 takıma esprili ve hoş göndermeler yer aldı. Ünlü isimlerin göndermeleri kent gündeminde de kendine geniş bir yer buldu.

TAKIMLAR “HAYDİ BİTİRELİM ŞU İŞİ” SLOGANI İLE SAHAYA ÇIKTI

DEĞİAD için artık gelenekselleşen Basketbol Turnuvası'nın her geçen yıl daha fazla DEĞİAD üyesinin katkısıyla düzenlendiğini belirten DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu Başkanı Serdar Dinç, “Her yıl ilginin giderek arttığı Basketbol Turnuvası giderek çok daha güzelliklere sebep oluyor. İki yıldır planladığımız ve bu yıl hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projemiz de Turnuvası'nın hazırlık aşamalarında heyecanımızı artırdı. DEĞİAD olarak yeni sporcuların yetişmesine katkı sağlamak adına bazı okullarda basketbol sahalarını yenileme çalışması gerçekleştiriyoruz. Sürekli artan heyecanımızla, Turnuva sayesinde şehrimizdeki insanlara dokunarak muhteşem mücadelelere ve yeniliklere tanık olmanın mutluluğunu yaşıyoruz” şeklinde konuştu.



“TURNUVADA YENİ ARKADAŞLIKLAR, DOSTLUKLAR KURULUYOR”

“142'si DEĞİAD üyesi olmak üzere toplam 172 sporcudan oluşan 22 takımımız, 5 ay boyunca kıyasıya rekabet ve dostluk içinde mücadelesini sürdürecektir. Bu vesile ile turnuvaya büyük ilgi gösteren tüm üyelerimize yürekten teşekkür ediyorum” diyen DEĞİAD Yönetim Kurulu üyesi Serdar Dinç, “Haydi bitirelim şu işi! sloganıyla beşinci kez çıktığımız bu güzel yolculukta tek amacımız, genç iş insanlarımızın

yoğun iş hayatına sporun rahatlatıcı gücünü katmak. Tüm oyuncu ve taraftarlarımızın cennetlik içinde mücadele ettiği, yeni dostlukların kurulduğu bir turnuva olması dileklerimle” diye konuştu.

BAŞKAN URHAN: “DEĞİAD TURNUVASI MARKA HALİNE GELDİ”

DEĞİAD olarak farklı projelere imza atmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, bu yıl 5'sini düzenledikleri DEĞİAD Basketbol Turnuvasını her sene üyelerin ipte çektiğini ve her yıl bir önceki yıldan daha iyi bir turnuva yaparak bu turnuvanın sadece Denizli ilinde değil, tüm Ege'de bir marka haline geldiğini belirtti.

Bu yıl düzenlenen turnuvada kura çekiminden açılış törenine, turnuva içi etkinliklerden final four etkinliklerine kadar birçok sürprizin oyuncular ve taraftarları beklediğini de sözlerine ekledi. Urhan, DEĞİAD - Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvasının kapılarının her zaman tüm Denizli halkına ve basketbol severlere açık olduğunu söyledi.





“TURNUVAMIZA ÜST DÜZEY İLGİ BİZİ ÇOK MUTLU ETTİ”

“İlk başlarda DEĞİAD üyelerinin birbiriyle kaynaşması, ilişkilerinin gelişmesi ve güzel bir sportif aktivite olarak başlattığımız bu turnuvarımız bu sene çok farklı bir boyuta ulaştı ve şehir nezdinde büyük yankı uyandırdı” diyen DEĞİAD Başkanı Urhan, DEĞİAD olarak farklı ve etkin işlere imza atmanın peşinde olduklarını söyledi.

“Biz bunu daha üst seviyelere taşıyabilmek adına bu sene değerli konuklarımızı da davet ettik. Sağolsunlar bizleri kırmadılar. Türkiye Basketbol Federasyonu Milli Takımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Beşok ve Türkiye Basketbol Federasyonu Basketbol Geliştirme Direktörü Fırat Eser’e bugün bizimle burada oldukları için teşekkür ediyorum” diyen Başkan Hakan Urhan, turnuvarın tüm üyelere hayırlı olmasını diledi.

KURA ÇEKİMİ HÜSEYİN BEŞOK TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Bu yıl beşincisi düzenlenen DEĞİAD - Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası 2019-2020 sezonu kura çekilişi 26 Kasım 2019 tarihinde

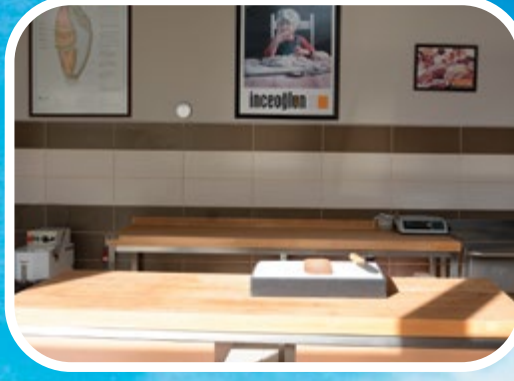


DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Hizmet Binasında basına açık olarak gerçekleşti. Basının büyük ilgi gösterdiği kura çekilişine Türkiye Basketbol Federasyonu Milli Takımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Beşok, Türkiye Basketbol Federasyonu Basketbol Geliştirme Direktörü Fırat Eser’in yanı sıra DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Denizli Gençlik Hizmetleri ve Spor Şube Müdürü Haluk Tuncay ve turnuvaya katılan takımların temsilcileri katıldı. Tören öncesinde açıklamalarda bulunan Hüseyin Beşok, DEĞİAD’ın önemli bir işe imza attığını söyledi.

BEŞOK: “ARTARAK DEVAM EDEN KATILIM İLE GÜZEL BİR BASKETBOL LİĞİ OLACAK”

Türkiye Basketbol Federasyonu Milli Takımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Beşok, DEĞİAD tarafından böylesine önemli bir organizasyonun gerçekleştirilmesinden dolayı büyük bir mutluluk duyduğunu belirterek, “Bu yıl beşincisi düzenlenen DEĞİAD - Yüksekçita Turnuvası’na bizi davet ettiğiniz için sizlere çok teşekkür ediyorum. Gerçekten güzel bir organizasyon ve oldukça ciddi bir katılım var. İnşallah Denizli’ye DEĞİAD’a 5 ay boyunca çok keyifli bir basketbol seyrettirir. Herkese başarılar diliyo-





inCEOĞLU

İNCEOĞLU UN FABRİKASI

Unun kalite ve lezzete attığı imza.



Tel: 0258 371 83 00

www.inceoglun.com.tr

inceoglun@inceoglun.com.tr



rum. Bu sene artan katılımın gelecek senelerde artarak devam etmesini diliyorum. Böylece güzel bir basketbol ligi olacağına inanıyorum. Şimdiden hayırlısı olsun, başarılar diliyorum.

FIRAT ESER: "DEĞİAD TURNUVASI TÜRKİYE'YE ÖRNEK BİR TURNUVA"

Türkiye Basketbol Federasyonu Basketbol Geliştirme Direktörü Fırat Eser ise, Federasyon olarak yurt çapında önemli organizasyonlara destek verdiklerimi dile getirerek, "Böylesine kapsamlı ve başarılı bir çalışmanın onur verici olduğunu belirterek: "Öncelikle DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan'a ve yönetime teşekkür ediyorum. Denizli'de basketbolun gelişmesi adına çok önemli bir turnuva. Bu turnuva bence Türkiye'de örnek bir turnuva. Umarım daha da gelişerek çok iyi yerlere gider. Bu sene güzel bir destek de var. Başarılar diliyorum" dedi.

TURNUVA AÇILIŞ GÜNÜ

DEĞİAD'ın gelenekselleşen Basketbol Turnuvası, Yüksekçita Okulları Spor Salonu bahçesinde düzenlenen kokteyl ile başladı. Katılımın bir hayli yoğun olduğu programda turnuvaya katılan takımlar ve tüm oyuncular tanıtıldı.

DEĞİAD olarak düzenledikleri basketbol turnuvasına büyük önem verdiklerini belirten Başkan Hakan Urhan burada yaptığı konuşmada her zamanki gibi çekişmeli bir turnuva beklediklerini söyleyerek, tüm takımlara başarılar diledi.

DEĞİAD üyelerinin çeşitli sosyal projelerin yanı sıra geleneksel hale gelen bu turnuva ile de bir araya geldiğini hatırlatan Başkan Urhan, "Dostluk kazansın" temennisinde bulundu. 172 sporcudan oluşan 22 takım ile başlayan turnuvada A ve N grubu adlarıyla 11'erli gruplar halinde yer alan takımların Yüksekçita Okulları Spor Salonu'nda oynanan ve kıyasıya mücadelelerin yaşandığı ilk maçlara basketbolseverler yoğun ilgi gösterdi.

GEÇEN YILIN FİNALİSTLERİ KARŞI KARŞIYA GELDİ

Geçtiğimiz yıl Final Four'da karşılaşılan Yüksekçita ile Riskymen takımlarının bu seneki turnuvada eşleşmesinin ardından gerçekleşen müsabakada geçtiğimiz yılın şampiyona Yüksekçita, geçtiğimiz yıl turnuvada ikinci olan Riskymen takımına mağlup olması turnuvada dikkat çeken bir sonuç olarak görüldü.

Turnuva kıyasıya geçen maçlarla devam ederken, Covid-19 salgını nedeniyle Milli Eğitim Bakanlığı'nın tedbiren aldığı karar doğrultusunda bakanlığa bağlı okul ve kurumlarda gerçekleşmesi planlanan spor müsabakalarına ileri bir tarihe ertelenmesine karar verilmesiyle turnuva heyecanı da ertelendi ve ardından DEĞİAD Yönetim Kurulu kararı ile iptal edildi. Turnuva, yenilenen gruplar ve yepyeni bir heyecanla yeni dönemde tekrar başlayacak.

A GRUBU	B GRUBU
Oceans 8	Stark
Herkes Efendi	Black Roosters
BASİAD	Hangover
Yeni Dostlar	Kayınçolar
Falcons	Peaky Blinders
Hop Tedix	Riskymen
Ağır Abiler	Yirmilik
Roosters	Yüksekçita
Royal Team	Goodfellas
Yis	Airforce
O Sene Bu Sene	Gimme 5



Türkiye'nin ilk parafin üreticisi Mercan Kimya,
Denizli'mizi hem Türkiye hem de dünyada temsil etmekten
gurur duyuyor.



www.mercankimya.com.tr



**DEĞİAD - YÜKSEKÇİTA OKULLARI YUSUF KATRANCI SEZONU
BASKETBOL TURNUVASI'NDA BİZE DESTEK VEREN
TÜM SPONSORLARIMIZA
TEŞEKKÜR EDERİZ.**



miske

Antep lezzetlerinin eşsiz ruhu;
tüm detaylarıyla Miske sofralarında....

m



United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization



GAZİANTEP
CITY OF GASTRONOMY

Member of the
UNESCO Creative Cities
Network since 2015

miskeantepmutfagi.com

Instagram / miskerestaurant





KIYMETLİ ÜYEMİZ, DOSTUMUZ
YUSUF KATRANCI'YI
KAYBETTİK...

AİLESİ, SEVENLERİ VE TÜM DEĞİAD AİLESİNİN
BAŞI SAĞOLSUN...



12 Aralık 2019 tarihinde aramızdan ayrılan kıymetli üyemiz, dostumuz Yusuf Katrancı'yı rahmetle anıyor; ailesi, sevenleri ve tüm DEĞİAD ailemize baş sağlığı diliyoruz.

Denizli iş dünyasının başarılı ve genç temsilcilerinden aynı zamanda kıymetli DEĞİAD üyesi Yusuf Katrancı'yı geçtiğimiz yıl son yolculuğuna uğurlamıştık. İpekyolu Tekstil yöneticilerinden Yusuf Katrancı; başarıları ve iyi insan oluşuyla, ardından gelen nesillere örnek olacak bir iş insanı olma yolunda ilerlerken aniden aramızdan ayrıldı. Ailesine, sevenlerine sabır diliyor, kendisini DEĞİAD ailesi olarak sevgi ve rahmetle anıyoruz.

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan: "Kıymetli Dostum, Kardeşim Yusuf Katrancı'yı sevgi ve rahmetle anıyorum"

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan: "Denizli için, ülkemiz için güzel işler başarmış, işinde başarılı olmasının yanı sıra kişiliği ve efendiliği ile de insanlarla gönül bağı kuran; kıymetli kardeşim, dostumuz Yusuf Katrancı'yı sevgi ve rahmetle anıyoruz. DEĞİAD ailesi olarak bizim için de çok acı bir kayıp oldu. Kendisi bizim için arkadaştan çok daha öte bir insandı. Onunla çok daha güzel işlere imza atacak, şehrimize önemli katkılar sağlayacaktık. Herkes tarafından sevilen, sayılan, güzel bir insanı ne yazık ki genç yaşta toprağa verdik. Genç yaşta yaşanan bu acı kaybın üzerinden zaman su gibi akıp geçse de Sevgili Yusuf, sevenleri ve dostlarının kalbinde ve anılarında yaşamaya devam ediyor. Bu vesile ile tekrar kıymetli ailesine sabır ve başsağlığı diliyorum. Nurlar içinde yatsın".



★ BALIKLARA
FISILDAYAN ADAM ★
....meşhur....

ALİ USTA

dut misafirleri için

........
PİŞİRİYOR



sizleri balığın en lezzetli haline

bekliyoruz

ÇAMLIK CADDESİ / DENİZLİ

dut
ET • BALIK

ROUTE
DENİZLİ

REZERVASYON: 0258 211 0 345



BUKET DALAMAN

DEĞİAD Üyesi

Buket Dalaman

mimar

DEĞİAD Dergimizin
röportaj konuklarından
biri de DEĞİAD üyesi
Mimar Buket Dalaman
oldu. DEĞİAD Sadık Emre
Çaputçu Yönetim Binası'nın
mimarı olan Dalaman
ile mimarlığı, bugünün
mimarisini ve 2019
yılında hizmet vermeye
başlayan DEĞİAD binasının
hikayesini konuştuk.

**İsterseniz sohbetimizi sizi tanıyarak
başlayalım... Kimdir Buket Dalaman?**

Tabii ki... 1979 yılında Denizli'de doğdum. Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun olduktan sonra yüksek lisansımı yine aynı okulda tamamladım. Aynı zamanda İstanbul Teknik Üniversitesi'nde 'It based on construction management' (İnşaat Yönetiminde Bilişim Teknolojileri) alanında yüksek lisansımı tamamladım. 2008 yılından itibaren de kardeşimle birlikte kurduğumuz firmamızda Denizli'de mimarlık ve inşaat alanında faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Başarılı bir mimar olarak, mimarlığı nasıl tanımlarsınız?

Mimarlık geçmişi yüzlerce yıl öncesine dayanan bir meslek. Bu nedenle de mimarlıkla ilgili birçok yazar ve düşünürün farklı tanımları var... Ben ise mimarlığın kişileri ve toplumu biçimlendirmedeki etkisini önemsiyorum. Sir W.Churchill'in dediği gibi; "Biz binalarımızı biçimlendiririz, sonra da onlar bizi biçimlendirir". Günümüzdeki mimarlık ise çevreyle barışık, estetik, yeniliklere açık, yaratıcı, çağdaş, ekonomik ve işlevsel fiziksel ortamları tasarlar-ken farklı birçok disiplinde uzman kadrolarla bir arada çalışmak ve tüm bu farklı alanları örgütlemekle yükümlü. Eğer bunları bir araya getirebilerseniz başarılı bir mimarsınız.

Günümüz mimari yapılara baktığınızda bunlar üzerindeki en önemli etkenin ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Günümüzde mimarlık çatısı altında birçok disiplini bir araya getirerek hayallerimizi üretmeye çalışıyoruz. İhtiyaçtan ortaya çıkan bu hayallerimiz önce tasarım ve estetik kaygılarımızla şekillenirken, daha sonra işlevsellik ve fonksiyonellik gibi başka kaygılarımızla biçimleniyor. Ancak günümüzdeki en büyük sorunu mimarın üzerine yüklenen, tükettirdikçe ürettiğimizi sandığımız anlayış olarak görüyorum. Mimarın başarısının kullandığı ve tükettirdiği farklı malzemelerin çokluğuna bakılarak karar verilen bir anlayışa sahibiz. Tasarladığımız alanların çevreyle uyum içinde olması, sürdürülebilir mekan anlayışına ve malzeme kullanımına sahip olması birçok mimarın gözden kaçırdığı bir durum.

Denizli ve Türkiye'de üretilen projeler hakkında neler söylersiniz?

Mimarlığın kentsel planlama ve kentsel tasarım ile yakın bir bağlantısı var. Yapılar, çevresiyle birlikte algılanır, çevresiyle birlikte yaşar. Kötü yapılmış imar planlarından iyi bir



DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası, 2010 yılında yapılan yarışma ile seçilmiş bir projeydi. Rahmetli Sadık Çaputçu'nun bu bina için hayallerini yansıtabilmiş olmak benim için çok değerli.

mimarlığın çıkması beklenemez. Ancak yine de ülkemizde sayıları az olsa da iyi projeler üreten mimari ofisler ve mimarlar var. Hatta bu başarılarını farklı ülkelerde yaptıkları projelerle de taçlandıran mimarlarımız mevcut. Bunun yanında ne yazık ki Selçuklu-Osmanlı tarzı taklit proje ve uygulamalarını ülkemizde ve şehrimizde de görüyoruz. Bu tür başarısız uygulamaların önüne geçmek oldukça önemli.

Siz, aynı zamanda DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nın da mimarisiniz. DEĞİAD binasının hikayesini bir de sizden dinleyebilir miyiz?

DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nın uzun süreli bir hikayesi var. 2010 yılında yapılan bir yarışma ile yönetim kurulu üyeleri tarafından seçilmiş bir proje DEĞİAD binası. Yarışmadan sonra ihtiyaç ve istekler doğrultusunda projesi revize edildi fakat uzun bir süre maddi olanaklardan dolayı uygulaması yapılamadı. 2017 yılında uygulamaya başlanarak da 2019 eylül ayında bitirildi.

DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası oldukça farklı bir bina. Buranın projesini tasarlarken, projeye yaklaşımınız, tasarım felsefeniz ne oldu?

Projenin tasarım aşamasında en önemli kriter DEĞİAD'ın vizyonunu doğru bir şekilde yansıtmak gerektiği idi. İç mekanlarda ve cephede bu vizyonu doğru bir şekilde aktarabilmek önemliydi. Daha sonra da biraz önce konuştuğumuz mimari kaygılarımız geliyordu. Bunun en başında da projenin istek ve ihtiyaçlara cevap verebilmesi vardı. Ve zaman içinde işlevsizleşmemesi, zamana yenik düşmemesi. Bu açılardan baktığımızda bu projeyi oldukça



Mimarlığın kişileri ve toplumu biçimlendirmedeki etkisini oldukça önemsiyorum. Sir W. Churchill'in dediği gibi; "Biz binalarımızı biçimlendiririz, sonra da onlar bizi biçimlendirir".

başarılı buluyorum. Tasarımı bitmiş ve uygulaması uzun bir sürece yayılmış bir proje için başlangıç noktasından sapmamış olmak, küçük revizyonlarla projeyi gerçekleştirebilmek önemli. Hele ki başta konuştuğumuz gibi günümüzde bu kadar tüketip eskitme çılgınlığı varken. Bu nedenle bu projede emeği geçen herkese yürekten teşekkür ediyorum.

Proje süresince en çok keyif aldığınız zamanlar hangileriydi?

Tasarım aşamasından itibaren ne istediğini bilen; önerilere ve yönlendirmelere açık DEĞİAD üyeleri ile çalışmak benim için oldukça keyifliydi. Bu durum bir mimar için oldukça önemlidir. Aynı zamanda arkadaşım rahmetli Sadık Çaputçu'nun bu bina için hayallerini yansıtabilmiş olmak benim için çok değerli.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Tüm DEĞİAD ailesinin uzun yıllar bu binada keyifli zamanlar geçirmesini, güzel anılar biriktirmesini dilerim.



DÖRT **MEVSİM**, HER **AN** EN TAZE ÜRÜNLER

*Atatürk Orman
Çiftliği'nde...*



Selçuk Bey Mh. Alparslan
Türkeş Bulvarı No: 34/1
Merkezefendi/Denizli



0533 665 48 20



/aocdenizli



/aocdenizli

TOSHIBA

Klima
Isı Pompası
VRF Sistemler

www.denizli-toshibaklima.com



Tel.: 0258 242 82 66 info@denizli-toshibaklima.com

Mehmetçik Mah. 1310 Sokak Arzıman Apt. No:2 Pamukkale / Denizli



Denizli Valisi Avni Fuat Atik

DEĞİAD PROTOKOL ZİYARETLERİ

DEGİAD Yönetim Kurulu, Başkan Hakan Urhan önderliğinde protokol ziyaretleri yapmaya devam ediyor. Yapılan ziyaretlerde protokol üyelerine hem DEĞİAD'ın çalışmaları hakkında ayrıntılı bilgiler veriliyor hem de şehir ve kent ekonomisini yakından ilgilendiren konular hakkında görüş alışverişinde bulunuluyor.

DENİZLİ VALİSİ ALİ FUAT ATİK ZİYARETİ

Yapılan ziyaretler kapsamında DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan ve ekibinin ilk durağı Denizli Valisi Ali Fuat Atik oldu. Vali Ali Fuat Atik'i makamında ziyaret eden genç iş insanları Denizli'ye atanan valimizi tebrik edip, yeni görev yerinde başarılar dilediler. Vali Atik'e DEĞİAD'ın çalışmaları hakkında da bilgi veren ekip; Denizli'nin ticareti, sanayisi ve turizmi ile ilgili sorunları hakkında görüşlerini iletti. Denizli ile ilgili tüm sorunları çözümde ortak akılla hareket edeceklerini kaydeden Denizli Valisi Fuat Atik, DEĞİAD

gibi sivil toplum kuruluşlarının kentin geleceği açısından son derece önemli olduğunu söyledi. Vali Atik, nazik ziyaretlerinden dolayı DEĞİAD Yönetim Kurulu'na teşekkür etti.

PAMUKKALE BELEDİYE BAŞKANI AVNİ ÖRKİ ZİYARETİ

Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki'yi makamında ziyaret eden DEĞİAD yöneticileri Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki ve belediye başkan yardımcıları ile 'Pamukkale'de Dönüşüm Projesi' ve 'Pamukkale Köyü Güzelleştirme Faaliyetleri' kapsamında karşılıklı fikir alışverişinde bulundu. DEĞİAD'ın çalışmalarını yakından takip ettiğini belirten Başkan Örki, başarılı çalışmalarından dolayı DEĞİAD Yönetim Kurulu'nu tebrik etti.

Pamukkale Belediyesi olarak DEĞİAD'ın Pamukkale ile ilgili projelerini yakından takip ettiklerini ve birlikte ortak işlere imza atmaktan

mutluluk duyacaklarını belirten Başkan Avni Örki, bu projeler arasında Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin son derece önemli olduğunu söyledi. DEĞİAD'ın bu konuda önemli bir fitili ateşlediğini kaydeden Başkan Örki, önümüzdeki günlerde daha fazla birlikte olacaklarını söyledi.

SARAYKÖY BELEDİYE BAŞKANI AHMET NECATİ ÖZBAŞ ZİYARETİ

Protokol ziyaretleri kapsamında Sarayköy Belediye Başkanı Ahmet Necati Özbaş'a makamında ziyarette bulunan DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Başkan Ahmet Necati Özbaş'la Sarayköy ve şehrimizin ekonomik, sosyal, kültürel ve şehircilik konularına dair fikir alışverişinde bulundu. DEĞİAD'ın özellikle son yıllarda son derece başarılı projelere imza attığını belirten Sarayköy Belediye Başkanı Ahmet Necati Özbaş, başarılı çalışmalarından dolayı DEĞİAD Yönetim Kurulu üyelerini tebrik etti.



Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki



Sarayköy Belediye Başkanı Ahmet Özbaş



PAÜ Rektör Vekili Prof. Dr. Ahmet Kutluhan

MERKEZEFENDİ BELEDİYE BAŞKANI ŞENİZ DOĞAN ZİYARETİ

Denizli Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyeleri, protokol ziyaretlerine hız kesmeden devam ediyor. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan önderliğinde yönetim kurulu, Denizli protokolünü tek tek ziyaret ederek yol haritaları ve çalışmaları hakkında bilgi veriyor.

Protokol ziyaretleri kapsamında; Denizli Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan'ı makamında ziyaret eden DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Türkiye'nin gündemi, Denizli'nin geleceği ve Merkezefendi ilçesinde yapılacak projeler hakkında karşılıklı fikir alışverişinde bulundu. Merkezefendi Belediyesi olarak DEĞİAD ile birlikte ortak projelere imza atmaktan büyük mutluluk duyacaklarını belirten Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan, "DEĞİAD üyesi arkadaşlarımızın heyecanı bizi de heyecanlandırıyor. Kendileri çok güzel işlere imza atıyorlar. Umarım bu heyecanlarını hiçbir zaman kaybetmez ve şehrimize önemli katkılar sağlamaya devam ederler. Biz de her zaman onların yanında olacağız" dedi.

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ REKTÖR VEKİLİ AHMET KUTLUHAN ZİYARETİ

Protokol ziyaretlerinde önemli görüşmelere imza atan DEĞİAD Yönetim Kurulu, geçtiğimiz günlerde Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, başkan yardımcısı Mehmet Erişkin, yönetim kurulu üyeleri Cengizhan Öztürk ve Halit Coza ile Pamukkale Üniversitesi Rektörü Sn. Prof. Dr. Ahmet Kutluhan'a ziyarette bulundu. Kendisine yeni görevinde başarılar dileyen DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri, DEĞİAD olarak gerçekleştirdikleri projeleri Rektör Vekili Ahmet Kutluhan'a anlattı ve kendisiyle fikir alışverişinde bulunuldu.



Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan

“
DEĞİAD Başkanı
Hakan Urhan,
DEĞİAD'ın yerel
bir dernek olmanın
ötesinde küresel çapta
entegre olabilmiş,
inovatif, dinamik,
yaratıcı bir vizyona sahip
olduğunu söyledi.

REKTÖR KUTLUHAN'DAN TEBRİK

DEĞİAD'ın çalışmalarını yakından takip ettiğini belirten PAÜ Rektör Vekili Prof. Dr. Ahmet Kutluhan da kente değer katacak her projede Pamukkale Üniversitesi olarak yer alacaklarını söyledi. Prof. Kutluhan özellikle son dönemdeki projeleri ile kentin iş ve sosyal dünyasına önemli katkılar sağlayan DEĞİAD Yönetim Kurulu'nu tebrik etti. Kutluhan, ortak projelere hazır olduklarının da altını çizdi.

BAŞKAN URHAN'DAN PROTOKOL ÜYELERİNE TEŞEKKÜR

DEĞİAD olarak, Denizli iş dünyasının yanında kent değerleri adına da projeler hayata geçirmeye devam edeceklerini belirten DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, "Denizlimizin önde gelen isimlerini ziyaret ederek Denizli'nin hem ulusal hem de uluslararası alanda tanınırlığının artması için çalışıyoruz. Bu kapsamda ziyaretlerimiz sürüyor. Bizleri ağırlayan protokolümüze teşekkür ederiz" dedi.

DEĞİAD'ın iş dünyası, ulusal ve küresel düzeyde yenilik ve gelişmeler bağlamında çalışmalarına hız kesmeden devam ettiğini ifade eden DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, bu çalışmaların yanı sıra kent değerleri ile ilgili projeler üretip, AR-GE çalışmaları yaparak sorumluluklarını bilen bir dernek olduklarını söyledi. DEĞİAD'ın yerel bir dernek olmanın ötesinde küresel çapta entegre olabilmiş, inovatif, dinamik, yaratıcı bir vizyona sahip olduğunu kaydeden DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD Yönetim Kurulu olarak protokol ziyaretlerine devam edeceklerini söyledi.

6698 KVKK İŞ İNSANLARI KENDİLERİNİ VE ŞİRKETLERİNİ KORUYOR MU?



Mahir Akbaba

Akbaba & Dokumacı Hukuk Bürosu
DEĞİAD üyesi

Günümüz iş dünyasında; iş insanlarının kendilerine (ve şirketlerine) ait verileri koruduğunu söyleyebilir miyiz? Buna yanıtınız 'evet' ise siz ve şirketiniz şanslı azınlıktasınız. Eğer yanıtınız 'hayır' ise öncelikle sorudaki ifadesini çekirdek hale yani kişiye indirgemekte ve soruyu alttaki gibi sormakta fayda var.

Korunması gereken veri, 'kişisel veri' nedir?

Kişisel veri en yalın tanımıyla: "Gerçek kişiye ait her türlü bilgiyi" ifade etmektedir. Şirketlerdeki en kıymetli ve en dinamik yapı olan kişinin, isminden sahip olduğu aracının şasi numarasına, dini inancından sağlık sorununa, özlük dosyasından parmak izine kadar o kişinin kimliğini belirleyen ya da belirlemeye yardımcı olan her türlü bilgi kişisel veridir.

İş dünyasında kişisel veriler yarım asırdır koruma altında, ya ülkemizde?

Şirketlerin iş sürekliliğini sağlayabilmesi için işlenmesi, korunması, saklanması gereken ve çalışanların vazgeçilmez parçası haline gelen kişisel veriler Avrupa iş dünyasında ve dünyanın farklı coğrafyalarında 50 yıla yakın süredir koruma altındayken, ülkemizde bir Anayasal hak olarak " Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'na göre, herkes, kendisiyle ilgili kişisel verilerin korunmasını isteme hakkına sahiptir. " madde- si uyarınca en temele indirgenmiş şekilde ele alınmaktaydı.

AB Uyum Yasaları kapsamında hazırlanan Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK), ülkemizde ancak ve nihayet 7 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe girmiş ve kişisel verilerin güvenliği 6698 sayılı kanun ile resmiyet kazanmıştır.

Peki kişisel verilerin korunması ne anlama gelmektedir?

Kişisel verilerin korunması, kişisel verilerin işlenmesinin disiplin altına alınarak temel hak ve özgürlüklerin korunmasıdır yani temelde bu verilerin ilişkili olduğu kişilerin idari, teknik ve hukuki (insan onuru ve kişilik hakkı gereği) koruma altına alınmasıdır.

Bu bağlamda KVKK amacı, kişisel verilerin işlenmesinde başta özel hayatın gizliliğini (mahremiyeti) sağlama olmak üzere kişilerin temel hak ve özgürlüklerini koruma ve kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin yükümlülükleri ile uyacakları usul ve esasları düzenlemektir. İş dünyası açısından hedeflenen nihai amaç ise çalışan adaylarının, şirket yetkililerinin, ziyaretçilerinin, işbirliği içinde olunan kurumların çalışanları, hissedarları, yetkililerinin ve üçüncü kişilerin kişisel verilerinin korunmasına gerekli özeni gösterilmesiyle bunu (KVKK) bir şirket politikası haline getirmektedir.

Verbis (Veri Sorumluları Sicil Bilgi

Sistemi) kayıt yükümlülüğü zorunlu mu?

Verbis; Kişisel Verileri Koruma Kurumu Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi; Kişisel Verileri Koruma Kurulu gözetiminde kamuya açık tutulan sicildir.

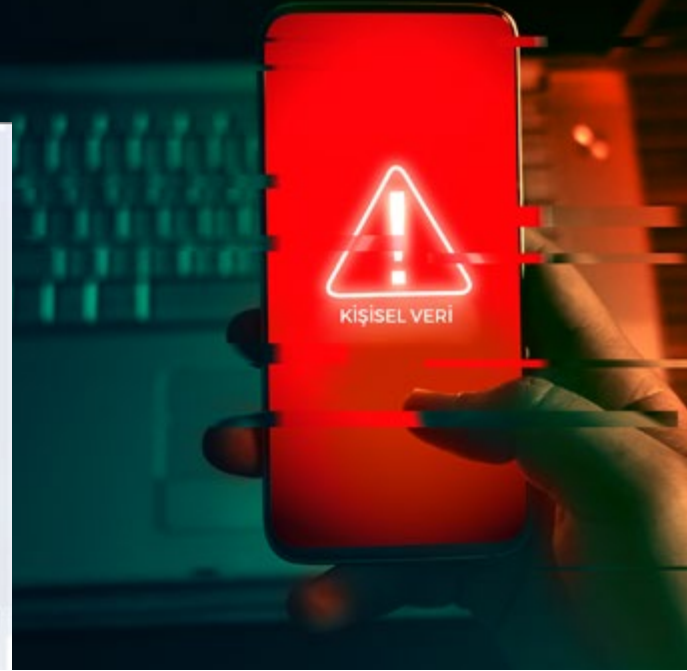
Tüzel şirketler, Verbis'e kayıt yaptırmakla yükümlüdürler.

31.12.2019 olarak belirlenen son kayıt tarihi; maalesef KVKK'nun öneminin kavranamaması ve yaptırımlarının ciddiyetinin yeterince anlaşılmasından dolayı pek çok şirkete yüksek meblağlarda cezalar kesilmesinin de etkisiyle, sisteme bilgi girişlerinin doğru ve tam olması için; uzatılmıştır.

Kişisel Veri Nedir?

Kişiyi doğrudan veya dolaylı olarak belirlenebilir kılan tüm veriler kişisel veridir.

• Ad - Soyad • Doğum Tarihi/Yeri • Anne Kızlık Soyadı • Medeni durumu • Ana/Baba adı • Cinsiyet Kimlik Bilgileri	• Özgeçmiş • Mesleki bilgileri • SGK Bilgileri • Disiplin cezaları • Askerlik bilgisi • Adli sicil bilgisi Özlük	• Telefon • Adres • E-Posta • KEP Adresi İletişim	• Kazanç • Harcama/Vergi • Malvarlığı/Yatırım • Sigorta/Banka/Kart Bilgileri-Hareketleri • Kredi Oranları,... Finans	• IP Adres • SSID • IMEI • BLUETOOTH ID • MAC Adresi İşlem Güvenliği
• Güvenlik kamerası • İşe giriş-çıkış kayıtları • Araç plakası Fiziksel Mekan Güvenliği	• Alışveriş Geçmişi • Alışkanlık raporları, kampanya bilgileri • İstatistik analizler • Pazarlama anketleri • Cerez kayıtları Pazarlama Bilgileri	• Fotoğraf • Ses kaydı • Kamera kaydı (mülakat, etkinlik vb.) Görsel ve İşitsel Kayıtlar	• Kurumsal telefon görüşmesi kayıtları • Kurumsal e-posta yazışmaları • İnternet erişim logları Haberleşme Kayıtları	• GPS • HGS/OGS geçişleri • Taahhüt tanıma • Yemek kartından konum bilgisi Lokasyon



Son kayıt tarihleri;

- Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan şirketler için 30.06.2020,
- Yıllık çalışan sayısı 50'den az veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olan şirketler için 30.09.2020,
- Kamu kurum ve kuruluşları için 31.12.2020 olarak belirtilmiştir.

Bu kanuna aykırı ihlal durumlarının yaptırımı olacak mı?

KVKK amacını gerçekleştirirken şirketlerce yaşanan KVKK uyum süreci; tıpkı Avrupa'da olduğu gibi ülkemizde de ayrı bir uzmanlık konusu olarak danışmanlık ve hukuk dünyasında kendisine önemli bir yer bulmuştur. Çünkü iş hayatı içinde bu kişisel verilere sahip olan şirketler de kanun kapsamına girmektedir ve yaptırımlar öngörülmüştür. Öyle ki KVKK uyumluluğunda şirket ve çalışanları adına hukuki altyapı tam anlamıyla sağlanmaz ise belirtilen yükümlülükler uyum sağlamayan şirketler ve ilgili sorumlular için 5.000,00 TL'den

başlayıp 1.000.000,00 TL'ye kadar varan idari yaptırımlar ile 1 yıldan 4,5 yıla kadar çıkabilen cezai yaptırımlar söz konusudur.

Tüm bu idari ve cezai yaptırımlardan korunmak için şirketin KVKK uyum sürecinde elde edilen kişisel verilerinin

- İşlenmesi,
- Doğru ve güncel olarak muhafaza (kayıt) edilmesi,
- Saklanma süresi, silinmesi (ya da anonimleştirilmesi),
- Değiştirilmesi, yeniden düzenlenmesi,
- Açıklanması, aktarılması, devralınması, sınıflandırılması,
- Kullanılmasının engellenmesi...

gibi veriler üzerinde gerçekleştirilen her türlü işlemin yasal düzenlemeler ve yayınlanan kurul (Kişisel Verileri Koruma Kurulu) kararları çerçevesinde hukuk profesyonellerince objektif bir hukuki analize tabi tutularak, hukuki eksikliklerin giderilmesi, şirket ve çalışanlarını KVKK ve TCK anlamında hukuki sorumluluk altına girmekten alıkoyma, itibarının korunma-

sı ve işletmenin güncel olarak KVKK uyumluluğunun sağlanmasında tamamlayıcı rol oynamaktadır.

Nereden çıktı bu 6098 sayılı KVKK değil...

Birçoğumuzun aklına gelen bu soruyu sormak tabi ki en doğal hak ancak unutulmaması gereken husus şu: iş insanları olarak kendimize ve şirketlerimize ait verileri korumak; mahremiyetimizi, temel hak ve özgürlüklerimizi korumanın başlangıcı bir diğer ifade ile nereden çıktı değil iyi ki var...

KVKK amacını gerçekleştirirken şirketlerce yaşanan KVKK uyum süreci; tıpkı Avrupa'da olduğu gibi ülkemizde de ayrı bir uzmanlık konusu olarak danışmanlık ve hukuk dünyasında kendisine önemli bir yer bulmuştur.





E-TİCARET ÜZERİNDE COVID-19 ETKİSİ

COVID-19 pandemik krizi, dünya genelinde insanların tüketim alışkanlıklarını önemli derecede değiştirmiş durumda. Salgın hastalıkları incelediğimizde; insanlık tarihi boyunca yalnızca yaşandıkları dönemlerde değil, uzun vadede de köklü toplumsal değişimlere yol açtıklarını görüyoruz.



Pandemi, tüm sektörleri olumsuz etkilerken, e-ticaret dünyasında ise bir yükselmenin olduğu görülmektedir. İnsanların fiziki temastan kaçınması, sokağa çıkma yasakları gibi nedenlerle fiziksel ticaret durma noktasına gelmiştir. Özellikle perakende sektörü; sokağa çıkma yasakları ve tedbirleri, tedarik zincirinin bozulması ve yavaşlaması gibi sebeplerden dolayı salgından en çok etkilenen sektörlerden biri olmuştur. Koronavirüs, aslında bir bakıma, zaten gerçekleşmekte olan ticaretin dönüşümünü, başka bir ifadeyle fiziksel ortamdan sanal ortama kayma sürecini çok ciddi şekilde hızlandırmıştır.

Günümüzde e-ticaret sektöründe hizmet veren firmalar kullanıcıların birçok alanda internet üzerinden ihtiyaçlarını karşılaması adına teknolojik altyapı faaliyetlerini ilerletme çabasıdadır. Alışveriş, eğitim, sağlık, banka gibi sıklıkla kullanılan kurumlara internet altyapıları ile ulaşımın

artması şu anda geleceğe yönelik bir teknolojik devrime gidildiğini göstermekte ve hayat koşullarının buna göre tekrardan dizayn edileceğini ifade etmektedir. Özellikle son günlerde hayatımıza giren küresel bir salgın olan COVID-19 ile birlikte dünyada ve ülkemizde dijital hızla bir yönelim gerçekleşmiştir.

E-TİCARETE YÖNELİM DAHA DA HIZLANDI

Dünya devamlı bir değişim ve dönüşüm ile karşı karşıyadır. Faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için işletmeler iç ve dış çevrelerinde meydana gelen değişimlere uyum göstermek zorunda kalmıştır. İşletmeler bu gelişmelere uyum sağlayamaması halinde karlılıklarını ve rekabet güçlerini kaybedilme tehlikesiyle karşı karşıya kalabilecek, hatta belki de faaliyetlerini bitirmek durumunda olabilecektir. Son gelişmelere uyum sağlama sürecinde işletmelerin müşterilerine ulaşma ve müşterileriyle iletişim kurma yöntemleri de de



Dünya parmaklarınızın ucundayken neden işletmeniz size uzak olsun?



bize ve referanslarımıza
ulaşmanın dijital yolu



Tamamen işletmenize ve size özel web tabanlı yazılım çözümlerimiz ile işinize internet olan her yerden erişin. **İşiniz her daim parmaklarınızın ucunda olsun.**

webkent yazılım
web tasarım & yazılım

- www.webkent.com.tr
- destek@webkent.com.tr
- webkent
- webkentyazilim

mobil uyumlu web tasarım | özel yazılım | android ve iOS mobil uygulama | e-ticaret
google adwords reklamcılığı | alan adı tescili ve hosting

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ TEKNOKENT B BLOK Z-01 DENİZLİ
Tel.: +90 258 244 00 50



Pandemik krizinin öncesi ve sonrası dönemler karşılaştırıldığında; salgın öncesi dönemde yüksek bir e-ticaret hacmine sebep olan bir ürün grubu salgında alınan önlemler nedeniyle düşüş yaşamıştır.

ğışmış, ticareti faaliyetlerde şekil değişiklikleri yaşanmaya başlanmıştır. Bu şekil değişiklikleri geleneksel alışveriş yöntemlerinden farklı bir alışveriş sistemini ortaya çıkarmıştır. Alışverişte ortaya çıkan bu farklılaşma da üreticilerin çeşitli alanlarda faaliyet göstermelerine ve yenilikçi olmalarına zemin sağlamıştır.

Son zamanlarda teknolojik gelişmelere paralel olarak dünya piyasası evrensel hale gelmiştir. İnternet teknolojisinin sürekli bir gelişim halinde olması ve bu gelişimin küresel anlamda hızla yaygınlaşması, tüketicilerin tüketim kültürlerini etkilemiştir. Önceki yıllarda sadece fiziksel mağazalardan alışveriş yapma anlamına gelen tüketim anlayışı, internetin getirdiği imkânlardan faydalanarak tümüyle olmasa da yerini online platformlara bırakmaya başlamıştır. Tüketiciler, online platformlar sayesinde ürün satın alabilmenin yanında ürün hakkında ulaşmayı arzu ettikleri bütün bilgilere kolayca ulaşabilmekte ve bununla beraber farklı ürünlerin karşılaştırmasını yapabilmektedirler.

COVID-19 pandemik krizinde insanların eve kapanmasından kaynaklanan ve dünya geneline yayılan e- ticarete bir yönelim söz konusu olmuştur. Önceki yıl verileri ile karşılaştırıl-

dığında aynı dönemler baz alındığında Türkiye'de ve dünyada e- ticaret hacminin arttığı görülmektedir. Bununla beraber bu dönemde bazı ürün gruplarının talebinde önemli bir yükselme trendi görülmekteyken, bazı ürünlere ilişkin talepte ise azalmalar meydana gelmiştir. Salgın döneminde tüketiciler özellikle sağlık, kişisel bakım ve temizlik ürünlerinde yönelmiştir. Giyim ve aksesuar ürünleri ile lüks tüketim ürünlerinin talebinde ise bir azalma söz konusu olmuştur.

AKTİF E-TİCARET KULLANICILARINDA ARTIŞ

Ülkelerin karantina ilan etmesi ve izolasyon nedeniyle dünya genelinde internet üzerinden alışveriş uygulamalarında kullanıcı etkinliği artmıştır. E-ticaret, Mart 2020'nin ilk haftasından bu yana yeni ve aktif kullanıcılarda istikrarlı bir artış kaydetmiştir. Bunun yanı sıra COVID-19 salgını tüketici davranışlarını önemli ölçüde değiştirip, sektörü yeniden şekillendirmektedir. Fiziksel mağazalar alınan tedbirler ve müşteri tercihleri nedeniyle salgından olumsuz etkilenmekteyken, online perakendeciler satış hacmini artırarak sürekli müşteri kazanmaktadır.

ABD, İngiltere, Almanya ve Türkiye'ye bakıldığında, özellikle Türkiye'de ilk vakanın görüldüğü 11 Mart'tan sonra önemli bir artış görülmüştür. Bu artış %200'lere kadar ulaşmıştır. Almanya'da karantina önlemlerinin zayıflamasıyla artışta azalma görülmeye başlanmıştır. 15 Mart'a kadar Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere'de inişli çıkışlı bir dalgalanma olmasına karşılık salgının ciddiyetinin farkına varılmasıyla ve karantina sürecine girilmesiyle online alışveriş yapan müşterilerin sayısında dikkate değer bir artış görülmeye başlanmıştır.

ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE TALEP ARTIŞI

COVID-19 öncesi dönemde e-ticarete müşteri harcamalarının en fazla olduğu ürün grubu kategorisinin seyahat ve barınma harcamaları ve giyim kategorisindedir. Ancak COVID-19 pandemik kriziyle beraber ürün ve ürün gruplarının talebinde salgından kaynaklanan birçok değişiklikler olmuştur. verilerine göre özellikle e-ticaret satışlarında en fazla artışın yaşandığı ürün grubu tıbbi ürünler olurken, bebek ürünleri ve temizlik alanında %200 üzerinde bir artış yaşanmıştır. Ancak mücevher, giyim, otomotiv ve seyahat sektöründeki ürün gruplarının satışında düşüş yaşanmıştır. Özellikle seyahat yasaklarıyla beraber tatil planların iptal edilmesiyle satış talebinin en çok düştüğü ürün grupları seyahat ve tatil malzemeleridir.

En hızlı büyüyen ve en hızlı küçülen e-ticaret kategorilerinin listelendiği başka bir araştırmaya göre; salgın sırasında tüketicilerin ilk yöneldiği ürünlerin tuvalet kâğıdı, konserve gıda ve diğer ev temizlik ürünleri olduğu ortaya çıkmıştır. Talebin en hızlı arttığı kategorilerin başında yüzde 670 ile tek kullanımlık eldivenler, ikinci sırada yüzde 652 artış ile ekmek yapma makineleri ve üçüncü sırada öksürük ve soğuk algınlığı ürün grupları gelmiştir. Bununla beraber, bavullar ve evrak çantaları, geçen yılın mart ayından bu yana satışlarda %77 düşüşle en büyük düşüşü yaşayan e-ticaret ürünleri olarak sıralanmıştır. Bu arada, kameralar (-64%), erkek mayoları (-64%) ve gelinlik (-63%) taleplerinde önemli gerilemeler yaşamıştır.

Türkiye özelinde bakıldığında; tüketicilerin ev ortamında ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlerin satışını gerçekleştiren market, sağlık, kozmetik, kitap, kırtasiye, bağış ve online eğitim kategorilerinin ön plana çıktığı görülmektedir. Buna göre; market kategorisinde yüzde 186, sağlık kategorisinde yüzde 168, kozmetik kategorisinde yüzde 108, kitap/kırtasiye kategorisinde yüzde 69, kuru yemiş kategorisinde ise yüzde 42'lik bir artış gözlemlenmiştir.

40 Yıllık

Tecrübemizle Hayalleriniz
Gerçeğe Dönüſsün...

sargin | mobilya



0258 212 99 09

YUNUS EMRE MAH. 6434 SK. NO: 24/A DENİZLİ

PAMUKKALE'DE DÖNÜŞÜM SENİNLE BAŞLIYOR PROJESİ'NDE İKİNCİ ETAP

DEĞİAD tarafından hayata geçirilen ve kent genelinde büyük ses getiren Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin ikinci etabı başlıyor. DEĞİAD Yönetim Kurulu üyelerinin büyük önem verdiği projenin ardından kent turizmi ve ekonomisine önemli bir katkı sağlanacak.

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından kurulan Pamukkale Köyü Projesi Çalışma Grubu, ilk toplantısını 28 Ekim 2019'da gerçekleştirirken, Türkiye'de ilk defa bir STK'nın düzenlediği mimari proje olma özelliği taşıyan "Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor" projesi, kent genelinde büyük ses getirdi.

ÇOK SAYIDA ETKİNLİĞE İMZA ATILDI

Alanında bir 'ilk' olma özelliği taşıyan bu projeye dünyanın beyaz cenneti, Pamukkale'nin yenilenmesi ve kalkınması için farkındalık oluşturmak hedeflendi. Ulusal ölçekte profesyonel 51 projenin katılımıyla DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması düzenlenirken, bu yarışma kapsamında DEĞİAD 1. 2. ve 3.'lük Ödülü, mansiyon dalında beş ayrı ödül ve DEĞİAD satın almaya değer görülen ödülü ile 2 öğrenci için jüri katılım ödülleri verildi.

DEĞİAD bu projenin kalıcı olması içinde yarışmaya katılan tüm mimari fikir projelerinin içinde yer aldığı "Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor" başlıklı bir kitap hazırladı ve bu kitabı tüm DEĞİAD üyeleri ve yerel, ulusal yönetimlerle paylaşmaya devam ediyor.



Pamukkale'de
Dönüşüm Seninle
Başlıyor Projesi'nin
birinci etabını
tamamlayan DEĞİAD;
bu projeye dünyanın
beyaz cenneti, kültür ve
turizm alanındaki eşsiz
güzelliği Pamukkale'nin
yenilenmesi ve
kalkınması için
farkındalık oluşturmaya
hedefliyor.

PAMUKKALE KÖYÜ KONSEPT PROJESİ

Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi kapsamında ilk etabı tamamlayan DEĞİAD, ikinci etap için çalışmalara başladı. Birinci etabı başarıyla tamamlanan projenin ikinci etabında ise Pamukkale Köyü'nün konsept projesinin hazırlama sürecine girildi.

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından DEĞİAD gönüllü mimar üyelerinden oluşan Pamukkale Köyü Projesi Çalışma Grubu, DEĞİAD üyesi gönüllü mimarlar ile DEĞİAD Yönetim Kurulu üyelerinin bulunduğu İş ve Genel Projeler Komisyonu üyelerinden oluşuyor. Çalışma grubunda DEĞİAD gönüllü mimar üyeleri Mimar Nedim Öz, Mimar Ezgi San, Yüksek Mimar İrem Selçuk ile DEĞİAD yönetim kurulu üyesi ve İş ve Genel Projeler komisyonu başkanı Cahide Fenli Akman, DEĞİAD yönetim kurulu ve İş ve Genel Projeler komisyonu üyesi Dr. Öğr. Üyesi Mimar Halit Coza ve Emin Terzioğlu yer alıyor.

ÇALIŞMALARA TÜM HIZIYLA DEVAM!

Peki, Pamukkale Köyü Projesi Çalışma Grubu Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin ikinci etabında neler yapacak? Pamukkale Köyü'nün yeniden canlandırılma-



sına yönelik heyecan içinde olan ekip Pamukkale Köyü'nün tamamına yönelik uygulanabilir konsept mimari projeyi 2020 Aralık ayının sonuna kadar ulusal ve yerel yetkililerle paylaşmaya hazırlanıyor.

Bu hedef doğrultusunda, yapılan mimari yarışma sürecinden elde edilen kazanımlar, yerel yönetimlerin destek, teşvik ve beklentileri ile profesyonel mimari kadro çalışmalarını sürdürüyor.

YEREL YÖNETİMLERDEN TAM DESTEK

DEĞİAD tarafından hayata geçirilen bu projenin önemli özelliklerinden biri de yerel yönetimlerin tam destek vermesi. Bu kapsamda Denizli Büyükşehir Belediyesi Başkanı Osman Zolan, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örkü'nün her konuda desteklediği, başkan yardımcıları ve konu ile ilgili yerel yönetim bünyesindeki teknik kadronun da danışman olarak katkı sunduğu proje, öngörülen süre içerisinde



tamamlanacak ve daha sonra kamuoyunun bilgisine sunulacak.

"PROJE KAPSAMINDA DÖNÜŞÜMÜN İLK SOMUT ADIMINI ATACAĞIZ"

DEĞİAD Yönetim Kurulu ve İş ve Genel Projeler komisyonu üyesi Dr. Öğr. Üyesi Mimar Halit Coza Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin 2. Etapı ile ilgili Pamukkale Köyü Projesi Çalışma Grubu adına şunları söylüyor: "Bu projede hedeflenen, uygulanabilme potansiyeli yüksek, bölge halkının isteklerini, turizm potansiyelini karşılayabilecek, bütçe hesapları doğru planlanmış, bölgenin özgün ve uygun malzemeleriyle projelendirilmiş bir tasarım ortaya çıkarmak ve kamuoyu, halk ve yatırımcıların desteği ile Pamukkale'de dönüşümün ilk somut adımlarını atmak olacaktır. Büyük bir heyecan ve inançla başladığımız projemizin ilk etabında gerçekleştirdiğimiz DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Fikir Yarışması bize büyük bir gurur daha yaşattı. Seçici kurulunda yer aldığım yarışma kapsamında birinci seçilen 'Kabuk' projesi 17. Ulusal Mimarlık Ödüllerinde Fikir Sunumu Dalı'nda ödül kazandı. Kabuk projesinin mimarlarını bir kez daha tebrik ediyorum." dedi

"PAMUKKALE KASABASI ESKİ GÜZEL GÜNLERİNE GERİ DÖNMELİ"

Son yıllarda adeta ıssız bir köy havasına bürünen Pamukkale Kasabası'nın, eski günlerdeki gibi hareketli ve nitelikli mekanların olduğu, günübirlik turizm destinasyonuna mahkumiyetinin sona erdirilerek konaklamalı ziyaret gruplarının yoğunlaştığı bir yer haline gelmesi gerektiğini belirten DEĞİAD İş ve Genel Pro-



jeler Komisyonu Başkanı Cahide Fenli Akman, İş ve Genel Projeler Komisyonu'nun Pamukkale Köyü DEĞİAD Çalışma Grubu'ndaki mimarların vizyonları ile nitelikli bir konsept mimari çalışmasının olacağını, kendi iş yoğunluklarına rağmen bu proje için özenli bir çalışma yapmak için bir araya gelen mimarların konsept projelerinin ulusal ve yerel yetkililer aracılığı ile daha ulaşılabilir olacağını ve bunları görmek için heyecan duyduklarını söyledi. Akman ayrıca, 17. Ulusal Mimarlık Ödüllerinde bir ödül daha alarak DEĞİAD'ı onurlandıran, Kabuk projesi mimarları Nizam Onur Sönmez, Hüseyin Furkan Balcı, Tefik Saygın Özcan ve Derya Uzal'ı tebrik etti.

"DEĞERLERİMİZİ SONRAKİ NESİLLERE AKTARMAK ZORUNDAYIZ"

DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve İş ve Genel Projeler Komisyonu üyesi Emin Terzioğlu ise "Yaşadığım şehir birçok kültür ve tarihin mirasını içinde barındırıyor. Açıkça söylemek gerekirse bu konuda kendimi çok şanslı hissediyorum. Tabi ki toplum olarak bu değerlere gereken önemi vermemiz gerekiyor. Ne yazık ki, bu eşsiz değerler çoğu zaman hakettiği ilgiyi göremiyor. Bunlardan en değerlisi de hiç kuşkusuz 1988 yılından itibaren UNESCO Dünya Kültür Mirası sayılan Pamukkale. 80'li hatta 90'lı yıllarda Denizli'nin en popüler bölgesi ve her gelen misafirimizi keyifle gezmeye götürdüğümüz Pamukkale bugün hakettiği değeri göremiyor. Bunun birden fazla sebebi olabilir ama bizlerin bu değerleri bir sonraki nesillere aktarmak gibi ciddi bir sorumluluğumuz da var. Bu sebeptendir ki DEĞİAD olarak, şehrimizin en büyük değeri olan Pamukkale üzerine farkındalık projeleri üretmeye, şehrimize katma değer kazandırmayı amaç edindik" dedi.

DEĞİAD Yönetim Kurulu üyesi Emin Terzioğlu sözlerini şöyle tamamladı: "DEĞİAD Yönetim Kurulu olarak, geçmiş yüzlerce

UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'nde yer alan Pamukkale'nin önemli parçalarından biri olan Pamukkale Kasabası'nın eski güzel ve hareketli günlerine dönmesi amacı ile çalışmalarına hız kesmeden devam eden DEĞİAD, hayata geçirdiği önemli çalışmalarla tüm şehre örnek oluyor. DEĞİAD'ın etkinliklerine çok sayıda önemli isim de tam destek veriyor.

Pamukkale'de Dönüşüm Projesi ve Pamukkale Köyü güzelleştirme faaliyetleri kapsamında DEĞİAD tarafından pek çok önemli ve etkili etkinliğe imza atılıyor.

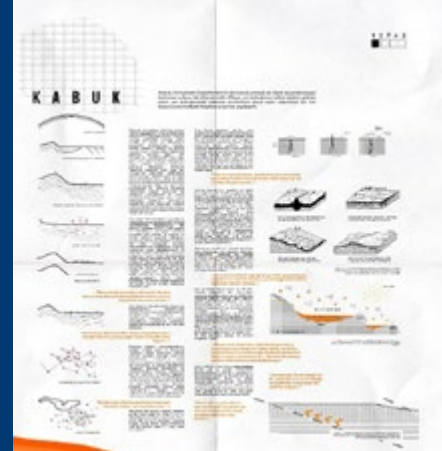
yıl öncesine dayanan bir doğa harikası Pamukkale'nin, Denizli'mizin sahip olduğu en büyük zenginlik olduğunun bilincindeyiz. Denizli'nin en aktif sivil toplum kuruluşlarından biri olarak da bu konuyu ciddi bir şekilde ele almaya karar verdik ve çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu projede bizleri yalnız bırakmayan herkese de yürekten teşekkür ediyorum.'

KABUK PROJESİ'NDEN ÖNEMLİ BAŞARI BİR DAHA!

DEĞİAD'ın, Denizli'nin ekonomik ve sosyal hayatının geliştirilmesi kapsamında başlattığı Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor kapsamında düzenlediği ve dünyanın beyaz cenneti, kültür ve turizm alanındaki eşsiz güzelliği Pamukkale'de bir sokağın kentsel ve mimari anlamda düzenlenip, güzelleştirilmesi temalı, DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması'nda birincilik ödülü kazanan 'Kabuk' projesi önemli bir başarıya daha imza attı. DEĞİAD'ın 51 proje içerisinde birinci seçtiği proje, Mimarlar Odası 17. Ulusal Mimarlık Ödüllerinde Fikir Sunumu Dalı'nda ödüle layık görüldü.

Denizli'nin gözbebeği Pamukkalemizde çağdaş bir turizm alt ve üst yapısını hayata geçirmek için DEĞİAD olarak hayata geçirdiğimiz Pamukkale Dönüşüm Projesi'nin Denizli ve ülke ekonomimize büyük katkılar sağlamasını hedefliyoruz diyen DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, "DEĞİAD olarak hayata geçirdiğimiz proje kapsamında gerçekleştirdiğimiz DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması'nda birinci olan Kabuk Projemiz bizi onurlandırdı. Mimarlar Odası 17. Ulusal Mimarlık Ödülleri Fikir Sunumu Dalı'nda layık görülen Kabuk Projesi'nin sahipleri Nizam Onur Sönmez, Hüseyin Furkan Balcı, Tefik Saygın Özcan ve Derya Uzal'ı tebrik ediyorum" dedi.

DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması'nda birinci olan Kabuk Projesi



Makine



Lojistik



Madencilik



+90 258 371 50 55



Akçeşme Mh. 2605 Sk. No: 38
Gümüşler / DENİZLİ



www.alsagrup.com



Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan



DEĞİAD'A GELEN ZİYARETÇİLER

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyeleri, belediye başkanları, STK başkanları ve önemli iş insanlarını ağırlamaya devam ediyor. DEĞİAD'ı ziyaret ederek, hem üyelerle tanışıp hem de DEĞİAD çalışmaları hakkında bilgi almaya gelen değerli isimlerle gerçekleştirilen toplantılar oldukça verimli geçiyor.

BELEDİYE BAŞKANLARI VE STK BAŞKANLARI DERNEĞİMİZİ ZİYARET ETTİ

Yapılan ziyaretler kapsamında; Denizli Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Osman Zolan, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki, Merkezefendi Belediye Başkanı Sayın Şeniz Doğan, AK Parti Denizli Milletvekili Sayın Nilgün ÖK, Denizli Deva Partisi İl Kurucu Heyeti, Habitat Derneği Başkanı Sayın Sezai Hazır ve Genel Sekreter Yardımcısı Sayın İsmail Metin, Denizli Baro Başkanı Sayın Müjdat İlhan, TÜGİK Başkanı Sayın Erkan Güral ve TÜGİK Genel Sekreteri Sayın Tanzer Polat Yılmaz, DİMSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Murat Tuncer, TÜRKONFED Başkanı Sayın Orhan Turan ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu üyesi Sayın Gültekin Okay Salgar, GESİFED Başkanı Sayın Aysun Nalbant, Korn Ferry Türkiye Başkanı ve ünlü Ceo avcısı Sayın Şerif Kaynar, Sayın Mis Güleryüz, TÜGİK Geçmiş Dönem Başkanlarından Sayın Melih Mekik ve DEĞİAD 3. Dönem Başkanı Sayın İbrahim Demireren ziyaret ettiler.



DEVA Partisi Denizli Kurucu İl Yönetim Kurulu



Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki



Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan





AK Parti Denizli Milletvekili Nilgün Ök



DİMSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Tuncce



Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır ve Genel Sekreter Yrd. İsmail Metin



Denizli Barosu Başkanı Müjdat İlhan



TÜGİK Başkanı Erkan Güral ve TÜGİK Genel Sekreteri Tanzer Polat Yılmaz



TÜRKONFED Başkanı Orhan Turan



Korn Ferry Türkiye Başkanı Şerif Kaynar

HİPODERMİK İĞNE MODELİ PROPAGANDA

Dünyadaki siyasi iktidarlar uzun yıllardan bu yana sadece fiziksel güç kullanmıyorlar. Aynı zamanda kamuoyunu kitle iletişim araçları vasıtası ile kullanma yolunu seçiyorlar. Bu, günümüzün olmazsa olmaz şartlarının da başında geliyor.

Amerikalı siyaset bilimci Harold Laswell'e göre kitleler, propagandaya karşı direnecek eleştirel akıldan ve bilgi birikiminden yoksundur. Kitleler yönlendirilen bir sürüdür. Seçkin insanlar, kitle iletişim araçlarıyla insanları yönlendirirler. Bu yaklaşıma getirilen ilk kuram Hipodermik İğne (Sihirli Mermi, Uyarıcı-Tepki, Propaganda) modelidir. Hipodermik iğne olarak anılan bu yaklaşım, siyasal iletişime en yakın yaklaşımdır. Çünkü bu yaklaşımda, ileti ulaştığı insanların çoğunda herhangi bir etki yapmadığı halde,

belli bir beklenti ve arayış içinde olan insanlarda büyük bir etki yaratabilmektedir.

Kitle toplumunda insanlar toplumsal olarak bir diğeri üzerinde son derece kısıtlı toplumsal kontrolün ve etkinin bulunduğu yalıtılmış hayatlara doğru yönlendirilmektedir. Özellikle büyük kentlerde insanların her biri farklı kökenlerden gelmektedir ve kırsal kesimde daha başat olan ve tek tipleştirici gelenek, değer ve inançlar artık insanlar tarafından paylaşılmamaktadır.

Şurası bir gerçektir ki, temelde bütün canlılar gibi insanlar da doğuştan belli birtakım içgüdülerle donatılmıştır. Bu içgüdüler onların çevrelerindeki dünyaya tepki verebilecekleri asıl araçlar olarak ele alınmaktadır.

BENZER OLAYLARA BENZER TEPKİLER

Günümüzde insanların hareketleri daha önce değinilen ortak toplumsal bağlar tarafından giderek daha az etkilenip benzer insanca içgüdülerle yönlendirildiği için bireyler benzer olaylar ve etkilere (kitle iletişim etkileri gibi) benzer tepkiler verirler.

İnsanların genetik miras olarak taşıdıkları insan doğası ve bir bakıma yalıtılmış olarak nitelendirilebilecek toplumsal konumları, onları kitle iletişim iletilerini aynı şekilde alma ve yorumlamaya doğru yönlendirir. Sonuç olarak kitle iletişim ile-

Günümüz dünyasında sıklıkla kullanılan kitle iletişim iletileri, sembolik "mermilere" benzerler. İşte bu nedenle her göze ve kulağa çarpan bu mermiler insanların düşünce ve hareketlerine doğrudan, anında ve aynı tür etkide bulunup, bu özelliklerinden dolayı son derece güçlüdürler.





Günümüz dünyasında medya ne verirse halk onu alıyor. İşte bu nedenle kitle iletişim araçları kamuoyu üzerinde oldukça güçlü bir etkiye sahiptir ve bu özellikleri ile halkın neyi nasıl düşüneceğini belirleyebilir.



tileri sembolik "mermilere" benzerler. İşte bu nedenle de her göze ve kulağa çarpan bu mermiler insanların düşünce ve hareketlerine doğrudan, anında ve aynı tür etkide bulunup, bu özelliklerinden dolayı güçlüdürler. Sihirli mermi kuramındaki ana fikir; kitle iletişim iletilerinin izleyici kitlenin her bir üyesi tarafından benzer bir biçimde algılandığı ve bu uyarın tarafından anında ve doğrudan tepkilerin tetiklenmesi olgusuna dayanır.

PROPAGANDA NEDİR?

Propaganda sözcüğünün kökeni Latince bahçivanın taze bir bitkinin filizlerini yeni bitkiler üretmek için toprağa dikmesi anlamına gelen "propagare" sözcüğüne dayanmaktadır. Dolayısıyla propaganda sözcüğü belirli fikirleri yeşertmek ve yaymak anlamına gelmektedir. Propagandanın ne olduğunu kavramak için onunla kastedilen şeyin ne olduğunu bilmek gerekir. Propaganda denildiğinde ilk aklımıza gelen şeylerden biri "yaymak"dır. Propaganda etkinliği temel olarak bir takım görüş ve fikirleri yaymayı içerir. Ancak propaganda sadece yalanları yaymak, kandırmak ve yalan söylemek şeklinde tarif edilemez.

Propagandanın Amacı

Bireylerin kabule zorunlu olmadıkları bir düşünceyi, istekleriyle kabule ya da yapmaya zorlanamayacakları bir hareketi kendi istekleriyle yapmaya yönlendirmektir.

Teknoloji, Propaganda ve Toplumsal Kontrol

Teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak özellikle 20. yüzyılın ilk yıllarından başlayarak toplumda hızla yaygınlaşan kitle iletişim araçları, yeni toplumsal sistem için birer vazgeçilmez araç haline geldi. Kitle iletişim araçlarının gelişmesi sayesinde insanlar birbirleriyle yüz yüze gelmeden de ortak görüş ve eğilimler edinebilme, ortak değerler paylaşabilme olanağına sahip oldular. Bu dönemde kitle iletişim araçları, bireyler, kurumlar, yönetenler ve yönetilenler arasında iletişimi sağlayan, dolayısıyla yeni toplumsal sistemi ayakta tutan en önemli unsurlardan biri olarak görüldü.

Bilginin kontrolünü olanaklı hale getiren iletişim teknolojileri sayesinde bireyleri ve dolayısıyla toplumu yönlendirmek ve idare etmek olanaklı bir hale

geldi. Günümüzdeki ileri kapitalist toplumlarda propaganda ve bilginin kontrolü giderek artan bir şekilde yaygınlaşmakta ve tüm sistemi biçimlendirmektedir. İleri kapitalist toplumlarda bilgi yönetim ve kontrol sistemini ayakta tutan birbiriyle yakından ilişkili dört unsurdan söz edilmektedir:

1. Propaganda, halkla ilişkiler ve reklamcılık gibi aktif iktisat kuruluşları
2. Bazı bilgilere toplumun geniş kesimlerinin ulaşmasını sınırlamak isteyen çeşitli gizlilik, güvenlik ve sansür mekanizmaları
3. Bilgiyi metalaşmaya ve ticarileşmeye doğru götüren piyasa güçleri, patent ve kopyalama hakları gibi nedenlerle enformasyon akışını iş çevrelerinin değerlerine ve önceliklerine bağışlı kılan giderek hızlanan gelişmeler,
4. Siyasal ve sosyal kamuoyu araştırmaları, pazar araştırmaları gibi ticari ve siyasi çıkarlara hizmet eden bilginin toplanmasındaki artış.

Kitle iletişim araçları günümüzde posta, telgraf, telefon, faks gibi haberleşme araçları; gazete, radyo, televizyon gibi kitle iletişim araçları; uydular, bilgisayarlar (internet ve e-mail) birer iletişim aracı olarak iletişimin ayrılmaz parçaları durumuna gelmiştir.





Bu elektronik iletişim araçları, kurduğu haberleşmek ağıyla kültürü de yaygınlaştırmış; dünyamızı Mc. Luhan'ın deyimiyle "küresel bir köye" dönüştürmüştür. Kitle iletişim araçlarının fonksiyonları üzerinde ilk kez duran Laswell, bilgi verme, propaganda yapma ve toplumsallaştırma fonksiyonlarından söz eder. Kitle iletişim araçlarının etki alanları;

- Fert, grup ya da örgüt düzeyinde etkilenme,
- Sosyal kurum düzeyinde etkilenme,
- Toplum düzeyinde etkilenme,
- Kültür düzeyinde etkilenme

MEDYA VE PROPAGANDA EŞİK BEKÇİLERİ

"Medya ve Propaganda Eşik Bekçileri" adı verilen medya profesyonelleri, haberlerin üretim aşamasında hangi olayların haber olarak halka duyurulacağına, hangi olayların ise haber olarak yer almaması gerektiğine karar verirler. Basın kuruluşlarındaki editör, yayın yönetmeni gibi yöneticilik konumundaki gazeteciler gündemi kurmaktadır. Medya profesyonelleri neyin haber olacağına karar vermede kişisel görüş ve kanaatlerine göre hareket

etmediklerini öne sürerler. Haber değeri adı verilen gazetecilik normlarına göre davranmaları ve görevlerini de adil şekilde yerine getirmeleri gerekmektedir. Eğer medya karşı tarafı desteklerse çoğunluğu oluşturan taraf suskun kalmayı yeğler.

PROPAGANDA TEKNİKLERİ

Ad Takma:

Bir düşünceye kötü bir niteleyici isim vererek söz konusu düşüncenin ileri sürdüğü iddiaları veya kanıtları gözden geçirmeksizin reddetmemiz için kullanılır.

Gösterişli Genelleme:

Bir şeyi etkin bir sözcükle ilişkilendirerek söz konusu şeyi kanıtları gözden geçirmeden kabul ettirmek ve onaylatmak için kullanılır.

Aktarma:

Bir şeyi daha fazla kabul edilebilir hale getirmek amacıyla saygı duyulan ve değer verilen başka bir şeyin otoritesini, onayını ve prestijini bu şey üzerine taşımaktır.

Tanıklık:

Saygı duyulan ya da nefret edilen bir kişiye herhangi bir düşünce, program ya da kişinin iyi ya da kötü olduğunu söyletmeyi kapsar.



Propaganda, tüm gücünü propagandacının kullandığı dilden alır. Propaganda dili, kitlelerin düş kurmasını sağlar. Bu açıdan propaganda dilini etkili bir şekilde kullananlar kitleleri etkilemede başarılı olabilir.

Sade Vatandaş:

Konuşmacının, dinleyicisinin halktan biri olması nedeniyle kendisinin ve ortaya koyduğu düşüncelerinin iyi ve doğru olduğuna ikna etmeye çalıştığı bir tekniktir.

Kağıt Derme:

Bir düşünce, program, kişi ya da ürünün en iyi ya da en kötü olduğunu ortaya koymak amacıyla gerçeklerin ya da yalanların peş peşe sıralanması ile yapılan bir propagandadır. Özellikle son dönemde sıklıkla kullanılmaktadır.

Herkes Yapıyor:

Bir şeyi herkesin yaptığını ifade eden propaganda tekniğidir. Bununla propagandacı, yaptırmak istediği şeyin herkes tarafından kabul edildiğini, bu nedenle bizi de bu kişileri izlemeye ve herkesin yaptığını yapmak zorunda olduğumuza ikna etmeye çalışır. Örneğin, bir doğal afet ya da savaş durumunda yardım toplanması söz konusu olduğunda en zenginden en yoksula kadar her kesimden insanların kendi ekonomik güçleri ölçüsünde yaptıkları yardımları kamuoyuna duyurulur. Böylece, insanların yardımda bulunma konusunda duyarlı hale getirilmesi sağlanır. Bunda insanoğlunun öyle ya da böyle bir sürü psikolojisine ait olduğu düşünülmektedir. Özellikle teknolojinin etkisi ile bu yöntem sıklıkla kullanılmaktadır.

Parıltılı Genellemeler:

Parıltılı genellemeler bilgi veya akıl yürütme gerektirmeden kabul edilmesini sağlamak için yüksek değer taşıyan olgular ve inançlarla alakalandırılmış, yoğun, duygusal olarak çekici sözlerdir. Yurt sevgisi, memleket; barış, özgürlük, onur, vs. gibi duygulara alakalandırılır. Sözler muğlak ve herkes için başka bir manaya gelebilecek olsa da anlamları hep olumludur. Özellikle siyasi partiler ve sivil toplum kuruluşları bu yöntemi sıklıkla kullanmaktadır. Geri kalmış toplumlarda bu yöntemin çok daha etkin olduğu görülmektedir.



BLACKART



BLACKART BİR GSD ÇELİK YAPI İNŞAAT MARKASIDIR.

Fabrika

Eskihisar Mh. Hurdacılar Sitesi 8021 No:38 Denizli
Tlf. 0(258) 371 19 94

Showroom

Hacıkaplanlar Mh. Hürriyet Cad. No:39/b Denizli
Tlf. 0(258) 242 56 94

info@gsdcelik.com • www.gsdcelik.com

 /gsdcelikyapi

 /gsdcelikyapi

DENİZLİ BİRİNCİSİ ÖDÜLENDİRİLDİ

DEGİAD, üniversite hayali kuran yüzbinlerce gencin katıldığı YKS'de Denizli 1.'si, Türkiye 33.sü olan Bilnet Okulları mezunu Dilara Yiğit'i ağırladı.

DİLARA YİĞİT'E EĞİTİM HEDİYESİ

Dilara Yiğit ve annesi Funda Yiğit'i DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda ağırlayan DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD üyesi ve Bilnet Okulları ortaklarından Baki Bağadır ve DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Dilara Yiğit'e kendisine eğitim hayatında destek olacağını düşündükleri bir hediye verdi.

"BU GURUR HEPİMİZİN"

"Öğrencimiz Dilara Yiğit'in başarısı Denizlimiz için gurur verici" diyen Baki Bağadır, "Bilnet Okulları olarak öğrencimizin başarısıyla büyük mutluluk yaşadık. DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyelerinin Dilara'ya yaptıkları jest, bir DEĞİAD üyesi olarak beni ayrıca mutlu etti. DEĞİAD'a çok teşekkür ediyorum" dedi. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan da "Aydınlık yarınlar için gençlerimizin desteklenmesi çok önemli. Eğitime destek olmaya devam edeceğiz" dedi.



OLTEN FİLARMONİ ORKESTRASI

İzmir'de bir ailenin "neden kendi orkestramız olmasın" diyerek başlattığı girişim sonrası doğan ve Türkiye'de bir ailenin soyadını taşıyan ilk orkestra olan Olten Filarmoni Orkestrası; Denizli Sanayi Odası, DEĞİAD, DESİAD ve Rotary Kulübü işbirliğiyle Nihat Zeybekçi Kongre ve Kültür Merkezi'nde muhteşem bir konser verdi. Dünyaca ünlü orkestra şefi İbrahim Yazıcı ve solistler soprano Ayşe Şener Özmen ve tenor Aydın Uştuk beraberindeki

Filarmoni Orkestrası Avrupa ve Türk bestecilerin eserlerinden oluşan konser, salondaki tüm dinleyenleri büyüledi.

OLTEN FİLARMONİ ORKESTRASI

Tüm Türkiye'ye örnek bir farkındalık projesi olan Olten Filarmoni Orkestrası "Müziğin evrensel dili ve aydınlık yüzü ile tanıştıracak sanatçı gençlere istihdam sağlayıp onlara kendilerini ifade edebilecek bir platform oluş-

turmak" hedefiyle yürüyüşünü emin adımlarla sürdürüyor. Deneyimli sanatçı kadrolarının hemen yan sandalyesinde oturan genç konservatuvar mezunları için sanatlarını icra edebilecekleri, kendi duygu ve sanatlarını rahatlıkla ifade edebilecekleri ve bunları geliştirebilecekleri bir platform haline gelen Olten Filarmoni Orkestrası sezon performanslarının yanı sıra çeşitli şehirlerde düzenlediği özel konserlerle de dikkat çekiyor.





DEĞİAD SENİNLE GÜZEL FASIL GECEŚİ

DEĞİAD yoğun ve tempolu çalışma hayatında üyelerine nefes aldirmayı da ihmal etmiyor. Üyeleri için çeşitli etkinlikler düzenleyen DEĞİAD, üyeleriyle birlikte DEĞİAD Seninle Güzel Fasil Gecesi'nde bir araya geldi. DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu'nun düzenlediğı ve Tepecik Senfoni Orkestrası'nın sahne aldığı 'DEĞİAD Seninle Güzel Fasil Gecesi'nde sıcak ve samimi bir ortamda bir araya gelen DEĞİAD üyeleri, birlikte muhabbet dolu ve bol eğlenceli bir akşam geçirdiler.

DEĞİAD Seninle Güzel Fasil Gecesi'nde, Başkan Hakan Urhan, DEĞİAD'a yeni katılan üyelere Üyelik Belgeleri verirken, fahri üyeliğe geçen üyelere de plaket takdim etti. Yeni üyelere "DEĞİAD Ailesine katılmırlardan dolayı teşekkür ediyoruz" diyen Başkan Hakan Urhan, "Derneğimize bugüne kadar varlıklarıyla ve emekleriyle güç veren ve fahri üyeliğe geçen üyelerimize teşekkür ederiz. Bundan sonraki etkinliklerde de kendilerini aramızda görmekten mutluluk duyarız" şeklinde konuştu.



DEĞİAD'A 1927 PROTOKOL BASKISI NUTUK HEDİYE EDİLDİ

DEĞİAD Üyesi, İleri Mensucat'ın sahibi Raşit Yeniçeri, Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nı hizmete açan DEĞİAD'a sergilenmesi için nadir bulunan, 1927 tarihli ilk protokol baskısı "Nutuk" hediye etti.



Nutuk'un DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda sergilenmesinin DEĞİAD'ın ruhuna uygun olacağını düşündüğünü belirten Raşit Yeniçeri, "Bu kıymetli eserin yakışan bir yerde, yakıştığı şekilde sergilenmesine aracı oldukları için DEĞİAD yönetimine ve başından itibaren doğrudan ilgi gösteren Başkan Hakan Urhan'a teşekkür ederim" dedi.

"NUTUK, KOLEKSİYONUMUN ÇOK ÖNEMLİ BİR PARÇASI"

İmteks İleri Mensucat Ltd. Şti.'nin sahibi Raşit Yeniçeri, DEĞİAD'ın Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda sergilenmesi için derneğe 1927 tarihli ilk baskı ve protokol serisi "Nutuk" hediye etti. Yaklaşık 10 senedir nadir eserlerle ilgilendiğini belirten Raşit Yeniçeri, ilk basım Nutuk'un da dahil olduğu koleksiyon içinde kıymetli gördüğü mektuplar, vasiyetler ve kıymeti herkesçe kabul görmüş nadir kitaplar olduğunu söyledi. Koleksiyonundaki kitapların birçoğunun Bulak Matbaası, Matbaa-i Osmani, Matbaa-i Amire, Matbaa-i Ebuzziya ya da dış matbaalarda basılmış, 100 ila 250 yaşlarında kitaplar olduğunu ifade eden Yeniçeri, "Ekseriyeti seyahatnameler, sefaretnameler, tarih kitapları ve manzum eserler. Astroloji ve matematik kitapları ve daha eski tarihli yabancı seyyahlar tarafından çizilmiş haritalar da var. Henüz bir Müteferrika nüshasına sahip olamadım. Fakat Nutuk, bu koleksiyonun çok önemli bir parçasıydı" dedi.

"NUTUK'UN DEĞİAD RUHUNA UYGUN OLACAĞINI DÜŞÜNDÜM"

DEĞİAD'ın geçtiğimiz ay hizmete açtığı Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nın çok şık ve temsil kabiliyeti bulunan bir bina olduğuna vurgu yapan Yeniçeri, Mimar Buket Dalaman'ın, eşsiz zarafeti ve nazenin ruhunun binada tecessüm ettiğini söyledi. "Bu bina bu gibi ziynetlerle zenginleştirilmeliydi" diyen

Yeniçeri, "Nutuk'un orada sergilenmesinin DEĞİAD'ın da ruhuna uygun olacağını düşündüm ve yönetime bildirdim. Nezaket gösterip kabul ettiler. Çok hoş şekilde muhafaza altına aldılar. Şu anda daha doğru bir konumda olduğuna inanıyorum" dedi.

"NUTUK; BİR ZAFERNAME, SEFERNAME VE SİYASETNAMEDİR"

Nutuk'un saklanmaması, bilakis sergilenmesi gereken bir eser olduğunu söyleyen Yeniçeri, "Türkiye'de üzerine en çok konuşulan kitaplar genelde okunmamıştır, okunmaz. Nutuk da her Türk vatandaşınca bilinen, fakat çok nadiren okunan bir kitaptır" dedi. Bu sorunun sebebinin Türk insanında değil eğitimcilerde aranması gerektiğinin altını çizen Yeniçeri, "Nutuk, bir açıdan köklü bir Türk geleneğidir. Bir zafername, sefername ve siyasetnamedir. İlkokul çocukları bunu nasıl okusunlar, kaldı ki ne anlasınlar. Baktılar okutamıyorlar, önce günümüz Türkçesi dedikleri 300 kelimeden oluşan dile çevirdiler, ardından sadeleştirdiler. Bazı konuları lüzumsuz görmüş olacaklar ki, cüret edip sadeleştirdiler. Tabii, içeriği tamamen boşaldı. Oysa Nutuk'u olduğu hali ile okursanız, müthiş analitik zekaya sahip bir kurmay görürsünüz. Henüz ilk sayfasında fark edeceğiniz şudur: Durum değerlendirmesi ve hasar tespiti yapan, ne istediğini ve bunları almak için elinde hangi kartların olduğunu yahut olmadığını bilen bir kurmay" dedi.

"ATATÜRK'ÜN EN BÜYÜK ÖZELLİĞİ NEREDE DURACAĞINI BİLMESİDİR"

"Eğer askeri tarihe de merakınız varsa şunu görmek mümkündür: Atatürk'ün

en büyük özelliği nerede duracağını bilmesidir" diyen Yeniçeri, "Bu öyle basit bir haslet değildir, dahi niteliğindeki insanlar için kırılma noktasıdır. Tarih boyunca muazzam askeri ve siyasi dehaya sahip komutanlar var oldu. Ancak hemen hemen hepsi durmaları gereken yerde duramadılar. Kendi dehalarının ihtirasına kapılıp, ordu ve devletlerini felakete sürüklediler. Bunun cevabını da Anıtkabir'de bulabiliyoruz. Zahmet buyurup kütüphanesini ziyaret edersek ciddi bir tarih düşkünü olduğunu görürüz. Kendisinden öncekileri çok iyi okumuş. Fethin ne noktada felakete döndüğünü çok iyi biliyor. Kabul edilebilir sınırlara sahip kurtarılmış bölgeyi elde ettikten sonra duruyor. Israrla istediği fakat ülkeye katılımını göremediği Hatay'ın ise ne anlama geldiğini görmek bugün mümkün. Meraklıları haritalar kısmında bugün için çok kıymetli ayrıntılarda bulabilirler" dedi.



NG | KUTAHYA
SERAMİK



YENİ MAĞAZAMIZLA HİZMETİNİZDEYİZ!

OBÜKE
YAPI MARKET

Sevindik Mah. Ankara Bulv. No: 137 Merkezefendi, Denizli
0 258 251 23 45

Toplumsal sorumluluk bilinci doğrultusunda, doğal dengeyi ve çevresel değerleri nesiller boyu korumak amacı ile çalışmalarına devam eden DEĞİAD; Abaloğlu Holding ve DOÇEV işbirliğinde DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı projesiyle önemli bir protokole imza attı. İmza törenine Abaloğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Abaloğlu ev sahipliği yaptı.



DOĞAYA ANLAMLI DESTEK

Ağaçlandırma, atık yönetimi ve çevre eğitimi alanlarında pek çok önemli faaliyete imza atan ve uygulama projeleri geliştiren DOÇEV, farklı kurumlarla bir araya gelerek hatıra ormanı ve benzeri projeleri de hayata geçiriyor.

DEĞİAD İLE DOÇEV'DEN ÖRNEK PROJE

Bu kapsamda DOÇEV ile DEĞİAD arasında örnek bir projeye imza atıldı. İmza töreninde bir konuşma yapan Abaloğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Abaloğlu şunları söyledi: "Doğal dengeyi ve çevresel değerleri nesiller boyu korumak ve geliştirmek adına öncü ve evrensel bir sivil toplum kuruluşu olmayı amaçlıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz projeler sadece biz yetişkinleri değil, çocukları da içine dahil eden projeler. Yurdun dört bir köşesinden farklı noktalarda yaşayan çocuklara pil atıklarını toplatıp kargosu bize ait olmak üzere tarafımıza yollamalarını sağlıyoruz. Bu sayede çocuklara, küçük dokunuşlarla doğaya nasıl sahip çıkabileceklerini de öğretiyoruz. Aynı zamanda çocukların projede yer almaları kendilerini de değerli hissetmelerini sağlıyor."

Denizli'deki farklı firmalar ve DOÇEV işbirliği ile ağaçlandırma projeleri yürüttüklerini ve bu kapsamda DEĞİAD ile DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı projesi için bir araya geldiklerini ifade eden İsmet Abaloğlu, DEĞİAD'a adını 'iş insanları' olarak değiştirerek toplumsal cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırmaya destek olduğu için de teşekkür etti.

DEĞİAD 30. YIL HATIRA ORMANI

DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı projesi hakkında konuşan DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan "DEĞİAD ailesi olarak sosyal projelere büyük önem veriyoruz. "DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı" projesiyle DOÇEV ve Abaloğlu Holding ile birlikte hareket ediyoruz. Sarayköy-Tepeköy mevkiinde, Yenicekent ağaçlandırma proje sahasında 2 bin ağaçlık bir hatıra ormanını önümüzdeki süreçte hayata geçireceğiz. Buradan DOÇEV yetkililerine, sayın İsmet Abaloğlu'na canı gönülden teşekkür ediyoruz" dedi. Yapılan konuşmaların ardından imza törenine geçildi. Tören sonunda İsmet Abaloğlu, DEĞİAD üyelerine Abaloğlu Holding binasını ve DOÇEV binasını gezdirdi.



DEĞİAD, EGİFED ÜYESİ OLDU



DEĞİAD, Ege Bölgesi Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED)'e üye olarak katıldı. EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter tarafından DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan'a üyelik plaketi takdim edildi. DEĞİAD Yönetim Kurulu'nun EGİFED'e yapmış olduğu ziyarette EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mustafa Aslan, Manisa Genç İş Adamları Derneği (MAGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Halil Ağırbaşlı, Balıkesir Genç İş Adamları Derneği (BAGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Emrah Bilcanlı, Bandırma Genç İş Adamları Derneği (BANGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Sayın İsmail Çoban ve EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri ile dernekler arası işbirliği çalışmalarını görüşüldü.



MAGİAD Ziyareti

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan ve Başkan Yardımcısı Mehmet Erişkin, MAGİAD ev sahipliğinde Manisa'da düzenlenen EGİFED Yönetim Kurulu toplantısına katıldı. Manisa Valisi Ahmet Deniz ile Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Yılmaz'a toplantı öncesinde ziyarette bulunuldu.



TÜGİK BAŞKANLAR TOPLANTISI

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, Türkiye Genç İş İnsanları Konfederasyonu'nun Başkanlar Toplantısı'na katıldı. EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'in de katıldığı ve TÜGİK Yönetim Kurulu Başkanı Erkal Güral'ın başkanlık yaptığı yılın ilk başkanlar toplantısında federas-

yon ve GİAD'larla karşılıklı işbirliği çalışmaları hakkında istişarede edildi. Türkiye'deki son gelişmeler ve ekonomide yaşanan gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda, TÜGİK ile dernek ve federasyonlar arası iletişim ve önümüzdeki döneme yönelik proje ve planlanan çalışmalarla ilgili tavsiye ve görüş alışverişinde bulunuldu.



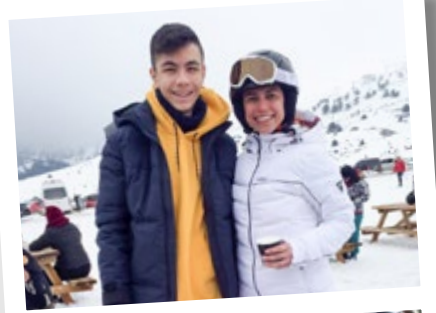


DEĞİAD

DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

DENİZLİ KAYAK MERKEZİ'NDE

DEĞİAD Ailesi, Denizli Büyükşehir Belediyesi Kayak Merkezi'nde buluştu. Kar tutkunu ve güzel anılar biriktirmek isteyen üyeler ve aileleri ile Denizli Kayak Merkezi'nde keyifli bir gün geçiren DEĞİAD Ailesi, kar keyfini doyasıya yaşadı.



Renes'te günler deęiřir
lezzet, muhabbet deęiřmez...



Acipayam Asfaltı No: 16 DENİZLİ | REZERVASYON: 0258 266 43 44 | 0532 113 23 30

www.renesrestoran.com   [renesrestoran](https://www.instagram.com/renesrestoran)

Dünya nüfusunun %50'si artık çevrimiçi. Her gün yaklaşık bir milyon kişi internetle tanışıyor. Mobil cihaz sahiplik oranı üçte ikiye ulaştı. Gelişmekte olan teknolojiler kavramsal modelleri aştı, küresel ekonomiye ve topluma fayda ve değer üretmeye başladı ve hızla yol alıyor. Yalnızca yapay zekanın 2030'da küresel büyümeye katkısının %14 olacağı öngörülüyor.

DİJİTAL KIRILMA

2020'DE OLASI RİSKLER

Tarihsel olarak nüfus artışıyla bağlantılı olarak büyüyen sokak suçları gibi siber suçların da benzer bir evrimine tanık oluyoruz. Sadece daha sofistike silahlarla ilgili değil, aynı zamanda artan sayıda insan ve dijital hedefle de ilgili.

DRONE İLE ORGAN TAŞIMA

Drone teknolojisi ile acil tıbbi ihtiyaçlar bir noktadan diğerine hiç olmadığı kadar kolay taşınabiliyor. İnsansız havacılık sistemi, Maryland Üniversitesi ve Maryland Yaşayan Miras Vakfı'ndan organ ve doku bağışını ve naklini kolaylaştıran bir sivil toplum kuruluşu tarafından geliştirilmiştir. Maryland Üniversitesi Tıp Merkezi yaptığı açıklamada bağışlanan böbreği ilk defa bir drone ile taşıyarak teslim ettiklerini ve başarılı bir şekilde hastaya nakledildiğini belirtti. İnsansız uçak teslimatı, organ nakli saatini yenmek için yakında en hızlı, en güvenli ve en ucuz yöntem haline gelebilir.

YAPAY ZEKA VE SAĞLIK

Yapay zekâ dünyasındaki ivme ile makinelerin teşhis hızı ve kalitesi bir doktoru yakalamış durumda. Sağlık hizmetlerinde yapay zeka potansiyeli heyecan verici; savunucular

ve kaynaklar üzerindeki baskıyı hafifletecek, doktor-hasta etkileşimleri için zaman ayıracak ve hatta kişiye özel tedavinin geliştirilmesine yardımcı olacak.

TEDARİK ZİNCİRİ

Üç boyutlu yazıcılar kritik parçaların yerinde üretimini sağlayarak geleneksel tedarik zinciri alışkanlıklarını baştan yazmamıza olanak sağladı. Stok maliyetlerini değiştirdiği gibi karbon ayak izimizi de azalttı.

TRAFİK SORUNU

Nesnelerin interneti (IoT) ile akıllı şehir uygulamaları arttı; otonom araç teknolojileri sayesinde yakın zamanda trafik sorunu da ortadan kalkacak. Trafik ışığı devrimi zaten başlamış durumda. Tüm bunlar, bireysel yolculuklar, rotalar ve araçlar hakkındaki verilerin merkezi olarak izlenmesini, kontrol edilmesini

ni ve sistematik hale getirilmesini sağlayan bağı ve kendi kendini süren otomobiller vaadinin bir parçasıdır. Austin'deki Texas Üniversitesi'nin yapay zeka laboratuvarında AIM - özerk kavşak yönetimi - arkasındaki fikir: Kırmızı ışıklarda durmak yerine, kendi kendine giden arabalar, doğru zamanda doğru yerde olduklarından ve başka bir arabaya çarpmadıklarından emin olmak için hızlanmaları veya yavaşlamaları için gerçek zamanlı bir kavşak üzerinden bir yarık planlıyor.

İNSANSIZ OTOMOBİL

5G mobil gelişmeler hız ve kapasite açısından bizlere yakın zamanda yeni bir altyapı sunacak. Uber ve Lyft gibi sürüş paylaşımı uygulamalarının geliştirilmesi 4G ile mümkün oldu. 5G ile binek araçların bir gün kendileri dolaşabilir yani insan sürücüsü gerekmez.

Kendi kendini süren otomobiller, ABD'de ve dünyanın diğer ülkelerinde sürekli olarak piyasaya sürülen yeni nesil kablosuz ağ olan 5G'nin birçok potansiyel uygulamasından sadece bir tanesidir. Şirketler en hızlı veya en büyük 5G ağlarına sahip olmak için yarışıyor. Ülkeler, tamamen işlevsel olan ve ülke çapında 5G'yi kullanan ilk kişi olmak için yarışıyor, çünkü uzmanlar bunun üzerine birçok devrimci yenilik inşa edileceğini öngörüyor.

Ancak kablosuz müşteriler 5G'nin bir gün getirebileceği en önemli avantajlardan herhangi birini görmek için bir süre beklemek zorunda kalacaklar. Çünkü akıllı şehirler, uzaktan ameliyatlara ve otomatik fabrikalar da dahil olmak üzere yeni teknolojiler sağlamak için ağı çok şey giriyor.

4G VE 5G FARKI

Özellikle son yıllarda dünya gündemini sıkça meşgul eden 4G ve 5G arasındaki üç büyük fark, daha yüksek hızlar, daha yüksek bant genişliği ve daha düşük "gecikme"dir veya cihazlar ve sunucular arasındaki iletişimde gecikme süresidir. Ancak bu avantajlar, yıllık yatırımlarda çok sayıda yeni altyapı ve milyarlarca dolar kazanmayı gerektirecek. Günümüz dünyasında erişilemez (!) dediğimiz birçok şeye milisaniyeler içerisinde ulaşabileceğiz. Bu gerçek biz insanlar için hiç de uzak bir süreyi kapsamıyor.

Ancak şurası da bir gerçek ki, heyecan verici bu gelişmeler karanlık yüzünü de beraberinde getirecek. Dünya Ekonomik Forumu, 2020 Global Risk Raporu'na göre olasılığı ve etkisi en yüksek risk grupları arasında teknoloji, çevrenin ardından ikinci sırayı alıyor.

Dünya Ekonomik Forumu'nun Global Riskler Raporu'nun 15. baskısında, kritik riskler ortaya çıktıkça yayınlandı. Buna göre: Küresel ekonomi artan bir durgunluk riskiyle karşı karşıyadır,



iklim değişikliği beklenenden daha sert ve daha hızlıdır ve parçalanmış siber alan yeni nesil teknolojilerin tüm potansiyelini tehdit etmektedir. Tüm bunlar dünya çapında vatandaşlar siyasi ve ekonomik koşulları ve sistemlerle ilgili eşitsizliği arttırdığı endişeleriyle protesto ediliyor. Önümüzdeki zorluklar derhal kolektif eylem gerektiriyor, ancak küresel topluluk içindeki kırklar sadece genişliyor gibi görünüyor. Paydaşlar, huzursuz bir küresel manzara içerisinde hızlı ve amaçlı hareket etmelidir.

SİBER ATAKLAR

Artan veri ve dijital etkileşim ile birlikte siber saldırılar önümüzdeki dönem boyunca toplumun ve iş dünyasının endişe ettiği bir risk olarak karşımıza çıkmaya devam edecek. Ulaşımdan sağlık hizmetlerine, enerjiden üretime birçok alanda tehdit olan siber saldırılar geçtiğimiz yıl bir şehrin tamamını etkilemişti. Artan mobilite, IoT cihazların hızla yayılımı sebebi ile siber saldırıların küresel ekonomiye etkisinin 2021'de 6 trilyon dolara ulaşacağına ilişkin öngörüler bulundurmaktadır.

VERİ DOLANDIRICILIĞI VE HIRSIZLIK

Yenilikçi teknolojilerin altyapısı veriye dayanmaktadır. Örneğin IoT cihazları kişiler, kurumlar, şirketler, toplumlar ve hatta ülkeler için çok hassas birçok veriyi toplamakta. Bu veri setlerinin küresel kabul görmüş standartlarda korunması ve muhafaza edilmesi önem arz ediyor.



SEKTÖREL TOPLANTILAR

Üyeleri arasında sağlıklı bilgi alışverişini sağlayıp, ülke ve kent ekonomisindeki son gelişmeleri masaya yatıran DEĞİAD, İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından düzenlenen sektörel toplantılarına devam ediyor. DEĞİAD üyelerinden yoğun ilgi gören bu toplantıların en önemli kazanımı ise üyelerin gerek ticari faaliyetleri gerekse sosyal becerileri ile ilgili birbirlerini daha yakından tanımaları oluyor.

TEKSTİL SEKTÖRÜ TOPLANTISI

Tekstil sektöründeki güncel durumu değerlendiren DEĞİAD üyeleri, sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Bu kapsamda üyeler, bir tekstil şehri olan Denizli'nin adının hak ettiği yerde olması adına fizibilite çalışmalarının ağırlık kazanmasının önemine işaret ediyor.



D EĞİAD Sadık Emre Çaputçu Hizmet Binası'nda bir araya gelen DEĞİAD üyesi tekstil sektörü temsilcileri, sektörlerindeki sorunlar ve yapılması gerekenleri masaya yatırdı. Katılımın bir hayli yoğun olduğu toplantıda; İş ve Genel Projeler Komisyonu ve komisyonda yer alan tekstil sektöründe bulunan yönetim kurulu üyeleri ile DEĞİAD tekstil sektörü temsilci üyeleri bir araya geldi.

TOPLANTIYA SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN İŞ İNSANLARI KATILDI

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu'nun düzenlediği ve sektörün önde gelen isimlerinin yoğun bir katılım gösterdiği toplantıya; Onur Aysu (Aysu Tekstil), Aydın Gürel (Gürel Tekstil), Doğan Değirmenci (Değirmenci Tekstil), Erdem Gündüz (Gündüzoğlu Tekstil), Şeref Arpacı (Motil Tekstil), Sn. Kemal Sarıkaya (Kaynak Tekstil), Nevzat Kaya (Kayalar Mefruşat), Ozan Demirer (Demirer Tekstil), Mustafa Koltuksuz (Koltuksuz Tekstil), Fatih Kundak (Casalina Tekstil), Emin Mert Turgut (Sümaş Tekstil) ve Oktay Üstündağ (Modalita Tekstil) katıldı.

TEKSTİLDE ÇEŞİTLİLİK VE KATMA DEĞERLİ ÜRÜN ÖNE ÇIKTI

Katılımcıların yoğun ilgi gösterdiği toplantıda Denizli tekstil sektöründe özellikle örme, fantezi ve dokuma gibi alanlarda çeşitlilik sağlanması, üretime farklılık ve yenilik katılması gerektiği vurgulandı. Denizli'nin tekstil sektöründe geleneksel zenginliğinin yanında Bursa ve Gaziantep gibi değişime ve dönüşümlere ayak uydurması gerektiğine değinildi. Sektördeki bakış açısının genişlemesi, bir tekstil şehri olan Denizli'nin adının hak ettiği yerde olması adına fizibilite çalışmalarının ağırlık kazanmasının önemine işaret edilen toplantıda, yüksek kalitenin sunulması için temelde vizyonunun geliştirilmesi gerektiği üzerinde duruldu.

SEKTÖRDEKİ REKLAM VE TANITIM EKSİKLİĞİ GİDERİLMELİ

Toplantıda, Denizli'deki tekstil zenginliğinin dünyanın dört bir yanına en iyi şekilde duyurma adına oda ve derneklerin düzenlemiş olduğu sektör gezi ve fuar etkinliklerinin en iyi şekilde değerlendirilmesi gerektiği ifade edildi. Dünya-

Denizli'deki tekstil zenginliğinin dünyanın dört bir yanına en iyi şekilde duyurma adına oda ve derneklerin düzenlemiş olduğu sektör gezi ve fuar etkinliklerinin değerlendirilmesi gerekiyor.



Toplantıda; tekstilde çeşitlilik ve katma değerli ürün, reklam ve tanıtımdaki eksikliğin giderilmesi konuları ön plana çıkarken, sektör temsilcilerinin birbirlerinin yanında olması gerektiği vurgulandı.



nin en büyük ev tekstil fuarı olan Heimtekstil'de Denizli standının yoğun ilgiyle karşılandığı belirtilirken, Heimtekstil ve diğer sektör fuarlarına yönelik katılımın mümkün olduğunca artırılması ve tekstil sektörüne ait etkinliklerin daha geniş alana duyurulması gerektiği dile getirildi. Bunun yanında, dünyanın geldiği son noktada marka değerine de dikkat çekildi. Şehrin ev tekstili ürünlerinde marka alımına gidilmesi ve perakende satışa girilmesi gerektiği ifade edilerek, bu konuda kararlı ve isabetli adımların atılması-nın önemi üzerinde duruldu.

Günümüzde her alanda olduğu gibi tekstilde de e-ticaret ve e-satışın önemli bir üstünlük getireceğinin altı çizen DEĞİAD üyeleri, internet ortamında marka satın alınıp, ürünlerin bu yolla satışa sunulmasının önemine değindi. Üyeler tarafından buna bağlı olarak, kargo fiyatlarının yüksek olmasının bu alandaki ilerlemeye önemli bir ayak bağı olduğu söylendi.

BİRLİK VE BERABERLİK VURGUSU

Denizli'deki tekstil sektörünün çok daha iyi yerlere gelmesi için birlik ve beraberliğin önemine değinilen toplantıda; sektör temsilcilerinin birbirlerinden haberdar olmaları, özellikle müşterilerle diyalogta yıkıcı değil yapıcı olmaları,

kümeleşme sağlayıp bu sayede birlikten alınan kuvvetle şehrin tekstil sektörünün hak ettiği yerlere ulaştırılması gerektiği vurgulandı. Bunun yanında bu tür toplantılarla firmalar arasındaki tanışıklığın da artırılmasının büyük önem arz ettiği dile getirildi.

Son derece verimli geçen toplantıda öne çıkarılan diğer başlıklar arasında; sektörde boyama alanında su ve enerji maliyetinin son derece yüksek olması, meslek okullarına önem verilerek teknik elemanların yetiştirilmesi, makine sanayi için devlet desteği ve teşvik sağlanması, Çin tekstil sektöründeki sıkıntılar, sektörde bilinçli büyüme gibi konular yer aldı.





İNŞAAT SEKTÖRÜ TOPLANTISI

DEĞİAD üyelerinin aylık olarak gerçekleştirdiği sektörel toplantılardan bir yenisi daha eklendi. Toplantılar üyelerin birbirini tanıması, sektördeki sorunların ele alınması ve bu sorunlara alternatif çözüm önerileri üretilmesi, bu önerilerin de daha hızlı bir şekilde hayata geçirilmesi açısından büyük önem arz ediyor.

DEĞİAD üyelerinin kendi sektörlerinde yaşadıkları sorunlar ve çözüm önerilerini masaya yatırdıkları sektör toplantıları tüm hızıyla devam ediyor. Bu toplantılar kapsamında Sadık Emre Çaputçu Hizmet Binası'nda bir araya gelen DEĞİAD inşaat sektörü temsilci üyeleri, sektörel sorunları masaya yatırdı. Toplantıya; DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu ve Komisyonunda yer alan inşaat sektöründe bulunan yönetim kurulu üyeleri ile DEĞİAD inşaat sektörü temsilci üyeleri katıldı.

DEĞİAD yönetim Kurulu ve İş ve Genel Projeler Komisyonu üyeleri Halit Coza, Cengizhan Öztürk, Güliz Kelleci, Emin Terzioğlu ve Berkay Akkaya'nın organize ettiği toplantıya inşaat sektöründe faaliyet gösteren DEĞİAD üyelerinden Hüsnü Uzun (Hüsnü Uzun İç Mimarlık), Vural Demir (Mak İnşaat), Osman Kolçak (İnko İnşaat), Alihan Urhan (Urhan Gayrimenkul Yatırım A.Ş.), Ferhat Demirten (Demirten Mimarlık), Erdem Coza (Coza Yapı) ve Ayşe Hazer (Güneş Isı) katıldı.

KENTE BÜTÜNCÜL VE İNSAN ODAKLI YAKLAŞIM

Katılımcıların yoğun ilgi gösterdiği toplantıda imar yönetmelikleri ve uygulamadaki sıkıntılar dile getirilirken, kentin ve kent yaşamının bütüncül bir bakış açısıyla ele alınması dolayısıyla da meseleye sadece konut odaklı bakılmaması gerektiği vurgulandı. Şehrin bütüncül bakış açısıyla ele alınması için de yapılaşmaya gitmeden önce fizibilite



Vizyon şehir kavramı üzerinde duran DEĞİAD üyeleri, şehrin önde gelen kurum ve kuruluşlarının toplantı ve çalışmalarının önemli olduğunda fikir birliğine vardılar.



“
DEĞİAD'da
düzenlenen inşaat
sektörü toplantısında
kente bütüncül ve
insan odaklı yaklaşım,
yerel yönetimlerle
ortak çalışma ve birlik
ve beraberlik vurgusu
yapıldı.

çalışmalarının yapılması ve insana dair yatırıma odaklanılmasının önem arz ettiğini ifade eden üyeler, yaşam alanlarının ve sosyal faaliyet alanlarının geliştirilmesi ve yenilerinin eklenmesi gerektiğinin de altını çizdiler.

YEREL YÖNETİMLERLE ORTAK ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

Denizli'deki yerel yöneticiler tarafından sık sık dile getirilen 'vizyon şehir' kavramının masaya yatırıldığı toplantıda DEĞİAD üyeleri ve yerel yönetimlerin bir araya gelerek genel şehircilik üzerine toplantı ve çalışmalar yapması, aynı zamanda belediyedeki teknik gruplarla da toplantı ve çalışmaların olmasının önemli olduğu vurgulandı.

Bu düşünce ile hareket edilmesinin sonucunda paylaşılacak tecrübenin ortak bir akıl yaratacağı, pozitif bir sinerji oluşturacağı, özellikle büyükşehir olan Denizli'yi daha kaliteli ve yüksek seviyelere getiren faydalar sağlayacağı ifade edildi.

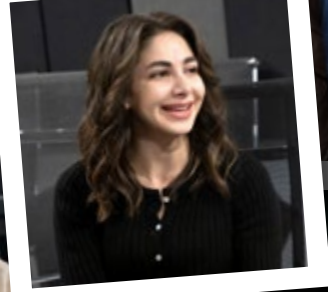
Öte yandan sadece inşaat sektörünün değil, şehri yaşamaya değer kılan her sektörün yerel yönetimlerle işbirliği içinde olması gerektiği, bunun da çalışmalarındaki başarı ile doğrudan ilgili olduğu belirtildi.

YÖNETMELİKLER ŞEHRİN BÜNYESİNE GÖRE UYARLANMALI

İnşaat sektöründe özellikle yönetmeliklerde yaşanan sıkıntılar dile getirilirken, yönetmeliğin aynı ancak uygulama noktasında farklı işlediği üzerinde duruldu. Bununla birlikte yönetmeliklerin her şehrin kendi doğasına, insanına göre uyarlanması gerektiğinin altını çizen üyeler şehirlerin iklim ve doğasının ve en önemlisi insanının ve alışkanlıklarının farklı olduğunu, yapılacak yönetmeliklerin de değiştirilemez ilk dört madde dışında o şehrin kendi içinden çıkması gerektiğinin hayati önem taşıdığını ifade ettiler. Üyeler bunların düzeltilmesi için de siyasi iktidara büyük görevler düştüğünü kaydettiler.

TOPLANTIDA BİRLİK VE BERABERLİK VURGUSU YAPILDI

Her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de yaşanan sıkıntının bir araya gelip ortak hareket etmek olduğunu ifade eden üyeler bu ve benzeri toplantıların daha sık yapılması ve daha geniş alana yayılması gerektiğini böylelikle hem sorunların daha çabuk aşılabacağı hem de yapılacak olan her ne ise karar mekanizmasının daha hızlı işletileceği vurguladı. Bu sayede konutlar daha nitelikli hale gelecek ve sektörü destekleyen her birim de kendi işini daha nitelikli yapacak. Sonuç olarak sektör kazanacak, şehir kazanacak...





DEĞİAD İÇİN Bİ FIKRİM VAR

DEĞİAD, üyelerinin öneri ve fikirlerini DEĞİAD Yönetim Kurulu'na doğrudan aktarabilmesi için 'DEĞİAD için Bi Fikrim Var' projesini hayata geçirdi. İş insanlarının Denizli'nin gelişimine katkı sağlayacağı inancıyla böyle bir projeyi hayata geçiren DEĞİAD, üyeleri ile doğrudan bir araya gelip, onlarla beyin fırtınası yapıyor. Proje kapsamında DEĞİAD, "Şehrimiz için, sektörlerimiz için, sosyal hayatımız için çok güzel bir fikir veya projem var" diyen iş insanlarının istek ve önerileri ile ilgili olarak dernek ile irtibata geçip, fikirlerini doğrudan kendilerine iletmesini istedi.



GELECEĞİN LİDER İŞVERENLERİ EĞİTİMİ



Geleceğin lider işverenlerini yetiştirmek misyonu ile yola çıkan DEĞİAD, genç iş insanlarının gerekli yetkinliklerini geliştirmek amacıyla çok özel bir uluslararası gelişim sertifika programı hazırladı. DEĞİAD üyelerine özel olarak yapılan program, tam 6 ay sürerken, DEĞİAD yönetim binasında başlayan program pandemi nedeniyle online olarak devam etti.

KATILIMCILARA SERTİFA VERİLDİ

Dr. Barbaros Kon önderliğinde her hafta yapılan 'Hümanika Liderlik Gelişim Sertifika Programı' eğitimi, 'Virüs sonrası şirketlerimizin geleceği ve değişimi planlama' konusuyla dijital ortamda online olarak devam etti. Bu kapsamlı eğitimde DEĞİAD, Humanica Danışmanlık Firması ile iş ortaklığı yaptı. Eğitimleri Humanica Danışmanlık şirketi kurucusu Dr. Barbaros Kon verirken, finansman tablo okuma ve bütçe yönetimi eğitimini konuk eğitmen olarak Şevket Sayılğan verdi. Toplam 62 saatlik eğitim programı sonucunda %80 devamlılık sağlayan üyelere "Humanicacoach Leadership Sertifikası" verildi.

"YENİ KUŞAKLAR YÖNETİME HAZIRLANIYOR"

DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan, "Üyelerimizin, şirketlerinde üst kuşaklardan işi devir almada yaşayabilecekleri sorunların önüne geçmeye yönelik, aynı zamanda iş hayatına ve de sosyal hayatına katkı sağlamak amacıyla bu programı düzenledik. Eğitim ile ayrıca, katılım gösteren üyelerimizin; kişisel farkındalık



HAPPY HOUR

DEĞİAD, ilk misafirlerini 29 Ocak'ta ağırladığı Happy Hour etkinliğinde üyeleri ile bir araya gelmeye devam ediyor. Her çarşamba 16:00-20:00 saatleri arasında Sadık Çaputçu Yönetim Binası'nda gerçekleşen DEĞİAD Happy Hour'da DEĞİAD Ailesi birlikte sohbet edip keyifli vakit geçiriyor.



Markanızı Büyütmeye Devam Ediyoruz

Tqes Uluslararası Belgelendirmenin Yetkili Kurumu olmanın
sevincini yaşıyoruz.



Hizmetlerimiz

- ISO 13485 Medikal Yönetim Sistemi • ISO 22716-GMP İyi Üretim Uygulamaları
- ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi • ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi • BRC
- SEDEX • CE Marking • Helal Belgesi I Kozmetik Helal Belgesi • GHP İyi Hijyen Uygulamaları
- TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi • 1090 Çelik Yapı Uygulamaları • ISO 20000-1 Bilgi Teknolojileri Yönetim Sistemi
- ISO 45001 İş Sağlığı Ve Güvenliği Yönetim Sistemi • ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi
- Kozmetik Organik Ürün Sertifikası • Marka,Patent, Endüstriyel Tasarım Tescilli
- 3834-2 Kaynaklı İmalat Yeterlilik Belgesi • ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi • ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi
- ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi

Adres : Topraklık Mah.Kayalık Cad. No: 17 Kat: 4 D: 401 DENİZLİ
Telefon : 0 (258) 242 02 02
Gsm : 0 (553) 392 02 61
Fax : 0 (258) 261 53 68
E-Posta : info@makropatent.com.tr



Hafta içi hergün

08:00
19:00
arası

0850 885 15 98

www.makropatent.com.tr
www.tqescert.com



ve kurumsal farkındalık alanlarında nitelikli bilgiler edinmelerini ve kendilerinin yanı sıra çalıştıkları kurumların da daha verimli ve daha etkin olmalarına katkı sağlamayı hedefledik. Eğitim programını, işinde uzman Humanica Danışmanlık ekibi ile yapmayı tercih ettik. Eğitim başlıkları, iş hayatında sürekli karşımıza çıkan konular. Uzman ve deneyimli bir ekip tarafından bu eğitimlerin veriliyor olması bizim için memnuniyet verici" dedi. Humanica Danışmanlık şirketi kurucusu Barbaros Kon da DEĞİAD Ailesi ile ortak bir proje yapmaktan dolayı son derece mutlu olduklarını ve bu eğitimlere katılan iş insanlarının eğitimler sonucunda şirketlerinde

ikinci ve üçüncü kuşakların işlerini tam anlamıyla yönetebilecek yetkinliğe sahip olacaklarını dile getirdi.

EĞİTİM KAPSAMINDAKİ KONU BAŞLIKLARI

DEĞİAD'ın genç üyeleri için oldukça verimli geçen eğitimin bazı başlıkları ise şöyle: yönetim politikalarını belirleme, fonksiyonel analiz teknikleri, stratejik amaçlardan hedeflere, etkili liderlik, koçvari lider olma, kriz ve risk yönetimi, raporlama ve toplantı yönetimi, aile anayasasının temelleri, finansal tabloları okuma ve bütçe yönetimi. Pandemi süresinde online

olarak gerçekleştirilen eğitimlerde; kişisel farkındalık, kurumsal farkındalık, vizyoner liderlik ve sürdürülebilirliğin anahtarı olarak 4 ana başlık altında eğitimler gerçekleştirildi. Katılımcılar, kendilerinin ve şirketlerinin mevcut konumunu analiz ederek buna göre strateji geliştirerek ve çalışanlarına liderlik yaparak 'Sürdürülebilir bir şirket nasıl yönetilir' konusunda uygulamalı şekilde münazara edildi.

KATILIMCILARA BELGELERİ BAŞKAN HAKAN URHAN TARAFINDAN VERİLDİ

DEĞİAD ve Humanica Yönetim Danışmanlığı işbirliği ile DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası ve daha sonrasında dijital ortamda gerçekleştirilen toplam 60 saat uygulamalı 'I am Ready - Geleceğin Lider Kuşakları' eğitim programının tamamlanmasının ardından, katılımcı üyelere belgeleri DEĞİAD Başkanı Hakan Urhan tarafından dernek merkezinde verildi.



DEĞİAD,
Humanica
Danışmanlık ile iş
ortaklığı yaptı. Eğitimleri,
Humanica Danışmanlık
şirketi kurucusu Dr.
Barbaros Kon verirken,
finansman tablo okuma
ve bütçe yönetimi
eğitimi konuk eğitmen
olarak sayın Ruhi Kesgin
verdi.

YIĞİTLER

YARIM ASIRLIK TECRÜBE...



Topraklık Mahallesi, Halk Caddesi No:47
DENİZLİ / PAMUKKALE
0.258 265 26 62

Topraklık Mahallesi, Halk Caddesi No:56
DENİZLİ / PAMUKKALE
0.258 265 26 61

Cumhuriyet Caddesi No:9
DENİZLİ / ÇİVRİL
0.258 713 22 97

Yunus Emre Mahallesi Süleyman Demirel Bulvarı
No:42
DENİZLİ / PAMUKKALE
0.258 212 21 21

Cumhuriyet Caddesi No:9
DENİZLİ / ÇİVRİL
0.258 713 22 97



yigitler.denizli



yigitler.denizli



yigitlermobilya.com

DEĞİAD

DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

KONUŞUYOR



DEĞİAD, üyelerine yönelik gerçekleştirdiği sektörel toplantıları koronavirüs salgını süreci boyunca online olarak gerçekleştirdi. DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından “DEĞİAD Konuşuyor” adıyla yapılan online çalışmalar Hümanika Academy Kurucusu Dr. Barbaros Kon moderatörlüğünde gerçekleştirildi.

COVID-19 SONRASİ SEKTÖREL DÜŞÜNCE RENOVASYON ÇALIŞTAYI

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından online olarak yapılan ve DEĞİAD üyeleriyle toplantı şeklinde gerçekleştirilen Dr. Barbaros Kon moderatörlüğündeki toplantıların ilki “Covid-19 Sonrası Sektörel Düşünce Renovasyon” başlığıyla gerçekleştirildi.

Çalıştaya DEĞİAD üyelerinden; Av. Mahir Akbaba (Akbaba Hukuk Bürosu), Ozan Demirer (Demirer Tekstil San. Tic. Ltd. Şti.), Ömer Besim (Katman Mühendislik Elektrik), Hasan Ali Akıncı (Akıncı Sarrafiye), Ersan Köse (Denizli Uğur Okulları), Melikşah İsmail Sorkun (Sorkun Mermer / Sorteks Tekstil), Kenan Özsoy (Kenan Özsoy Tekstil), Kazım Gültekin İzmirlioğlu (İzmirlioğlu İnşaat Otomotiv Restaurant San. Tic. Ltd. Şti.), Mesut Can Arslan (Durtas Tekstil San. Tic. Aş.), Ahmet Bahadır Şenel (Tekobel Teknoloji Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.), Bülent Telim (Telim Mühendislik Teknel Tarım), Neslihan Akça (Akça Şirketler Grubu), Cemal Başeren (Cemal Sigorta), Murat Kayacık (Eksi16 Teknoloji San. ve Tic.), Doğan Tetik (Safir Kuyumculuk - Zen Pırlanta), Burak Albaş (İnci Enerji San. Tic. Ltd. Şti.), Serdar Ekiz (EKZ Proje Danışmanlık&Mühendislik), Ali Osman Dağ (Dağ Ofis Mobilyaları), Süleyman Şahan (Şahanlar İnşaat Ltd. Şti.), Osman Saruhan (Asilart Yapı), Alper Cemal Ekiz (Asist Denetim - Yeni Zafer), Gülin Coşkun (Ateş Gayrimenkul), Çağlar Özkan (Asist Yönetim Danışmanlık SMMM Ltd. Şti.), Civan Sözkese (Funika Holding Aş.), İlker Özmen (EFG Tanıtım Araştırma Hizmetleri), Mert Ece

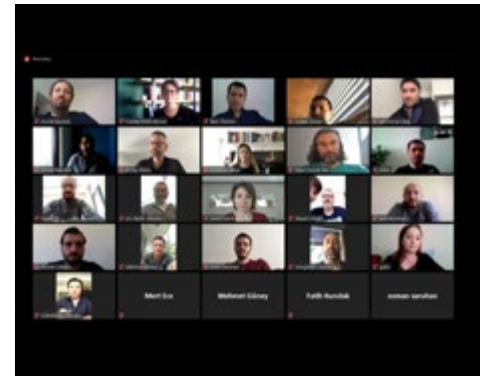
(Elsa Bilişim Aş.), Ahmet Çoban (Çoban İnşaat Kereste San. Tic. Ltd. Şti.), Deniz Özsoy (Özsoy Panjur - Özsoy Hırdavat), Süleyman Arel Şahin (Arel Sigorta Aracılık Hizmetleri), Cahide Fentli Akman (West Shine LLC), Cengizhan Öztürk (Öztürkler İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.), Emel Demir (Gökdelen İskele Kalıp San. Tic. Aş.), Emin Terzioğlu (EES Yapı Otomasyon Teknolojileri Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti.), Fatih Kundak (Casalina Tekstil İth. İhr. San. ve Tic. AŞ.), Hasan Demir (DEM Çelik Yapı Yalıtım İnşaat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.), Mehmet Çakmak (Gürçak İnşaat AŞ.), Mehmet Erişkin (Erişkin Optik San. Tic. Ltd. Şti.), Mehmet Güney (Özel Harita - Şehir Planlama - İnşaat Gayrimenkul San. ve Tic. Ltd. Şti.) katıldı.

Üç bölümden oluşan programın ilk kısmında; Koronavirüs Sonrasında Yaşanacak Trendler, İş Dünyasına Etki Edecek Ana Trendler, Stratejik/Organizasyonel/Kültürel/Operasyonel/Finansal Dönüşümler ile Bireysel, Kurumsal ve Ulusal Dönüşüm Fırsatları konuşuldu. Bu bölümde Dr. Barbaros Kon'un yapılacak düşünce renovasyonu çalışmasına ışık tutması amacıyla yukarıdaki başlıklarda 35 dakikalık sunumu katılımcılar tarafından dinlendi.

Son derece verimli geçen programın ikinci kısmında; söz konusu dönüşümde sektörleri etkileyen akımlar, teknolojik, finansal, operasyonel, yönetsel ve insan kaynakları anlamındaki ihtiyaçlar masaya yatırıldı. Katılımcılar dönüşümde sektörlerini etkileyen akımlar hakkında düşüncelerini açıklama fırsatı buldu.

Dr. Barbaros Kon'un dile getirdiği “Trendler karşısında alınacak önlemler için hızlı davranmak konusunda özen gösterilmeli” konusunda hemfikir olan katılımcılar; sektörlerini etkileyen akımlar, teknolojik, finansal, yönetsel, insan kaynakları konusunda görüş bildirdi.

Programın son kısmında ise DEĞİAD üyelerine “DEĞİAD önümüzdeki süreçte sizin için ne yapabilir?” sorusu yöneltildi. Programa katılan üyelerden birebir geri bildirimin alındığı çalıştay oldukça verimli geçti.



YENİ DÜNYA DÜZENİNDE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİ VE VERİLERİNİ ETKİN YÖNETMEK ÇALIŞTAYI

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından düzenlenen 'DEĞİAD Konuşuyor' çalıştayının ikinci toplantısı online olarak gerçekleştirildi. Dr. Barbaros Kon moderatörlüğünde gerçekleştirilen sohbetin konusu "Yeni Dünya Düzeninde Müşteri İlişkilerini ve Verilerini Etkin Yönetmek" oldu.

DEĞİAD tarafından düzenlenen çalıştaya DEĞİAD üyelerinden Fatih Kundak (Casalina Tekstil İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.), İlker Özmen (EFG Tanıtım Araştırma Hizmetleri), Mehmet Yılmaz (Can Kardeşler Oto. San. Tic. Ltd. Şti.), Ender Duman (Campet A.Ş.), Ferhat Pişkin (Pişkin Hukuk Bürosu), Derviş Küçük (Derviş Küçük Sigorta Aracılık Hizmetleri), Süleyman Arel Şahin (Arel Sigorta Aracılık Hizmetleri), Barış Öncü (Ön-Sa Makina San. ve Tic. Ltd. Şti.), Abdullah Tatar (Tataroğlu Kağıtçılık - TABEA), Eylem Marol (Bahçeşehir Koleji), Ayşe Hazer (Güneş İsi), Deniz Özsoy (Özsoy Panjur-Özsoy Hırdavat), Özer Erikoğlu (Erikoğlu Endüstri Holding A.Ş.), Hasan Demir (DEM Çelik Yapı Yalıtım İnşaat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.), Cevat Fahri Bermant (Bermant Sigorta), Mehmet Çakmak (Gürçak İnşaat A.Ş.), Cahide Fenli Akman (WEST SHINE LLC) katıldı.

Üç bölümden oluşan programın ilk kısmında; Yeni dünya düzeninde müşteri ilişkileri yönetmek ile ilgili bilgilendirme sunumu, Katılımcıların chat yönetimi ile görüş alınması, Örnek uygulama paylaşımı ve arsından kişilere söz vererek düşüncelerini açıklama fırsatı verilmesi konuşuldu. Bu bölümde tanışmanın ardından katılımcılara "Müşteri kimdir? Ne ister?" sorusu yöneltildi. Ardından Dr. Barbaros Kon, yapılan çalıştaya ışık tutması maksadıyla 15 dakikalık sunum gerçekleştirdi.

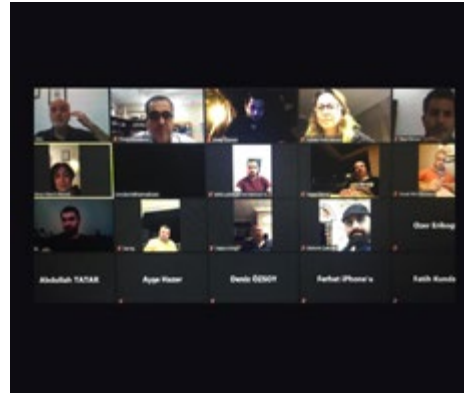
Programın ikinci kısmında; yeni dünya düzeninde müşteri verilerini yönetmek ile ilgili bilgilendirme sunumu, katılımcılardan chat yöntemi ile görüş alınması, örnek uygulama paylaşımı ve kişilere söz vererek düşüncelerini açıklama fırsatı verildi. Programın son kısmında ise; karşılıklı soru ve cevap yapılarak DEĞİAD üyelerine DEĞİAD sizin için bu konularda neler yapabilir? sorusu yöneltildi.

Dr. Barbaros Kon, çalıştayı değerlendirerek şunları söyledi: "Üyelere ilk başta yaptığımız çalışmayla müşteriye tekrar tanımlama fırsatı verildi ve müşterinin ne isteyebileceği ile ilgili görüşleri aldık. Bu çalışmayı üyelerimiz, şirketlerinin müşteri odaklı düşünebilmesi için kendi işletmelerine özel çalışanları ile yapması ve farkındalık oluşturmaları önem arz etmektedir.

Çalıştaya Cahide Fenli Akman (WEST SHINE LLC), Canberk Mersin (Sadık Şirketler Grubu), Emine Özlem Çarkıt (CMK Kablo), İlker Özmen (EFG Tanıtım Araştırma Hizmetleri), Mehmet Aka, Onur Aysu (Aysu Tekstil& Nakış/ Foodlab), Uğur Kara (Karya Kimya), Mehmet Erişkin (Erişkin Optik San. Tic. Ltd. Şti.) katıldı.

Bu çalışmanın ilk bölümünde; salgın sonrası müşterinin kendisini iyi hissedebilmesi için onlarla olan ilişkilerde duyguların ve insani değerlerin ön plana konduğu iletişimin ağırlık verilmesi vurgulandı. Çünkü müşteri sadakati pamuk ipliğine bağlı ve kopmaması lazımdır.

İkinci bölümde müşteri ilişkileri yönetiminin (CRM)'nin nasıl yapılacağı, CRM doğrultusunda satış ekibini nasıl takip edilebileceği belirtildi. Big Data'yı müşteri verilerini ve ilişkilerini kişileştirmede ve müşteri deneyimine nasıl odaklanmada kullanılması gerektiği üzerine vurgu yapılarak, yeni pazarların analizi ve müşteri segmentasyonu ile ilgili detay çalışmalar yaparak, ürünlerin satışının o pazara adapte etmenin yoluna bakılması gerektiği vurgulandı. Çünkü Covid sonrası dünya Çin'den öc



alacak ve birden fazla tedarikçi ile çalışmanın gerektiğini öğrenmesi ile Türkiye iyi bir tedarikçi ülke olacaktır. Bu da bizim için bir fırsattır.

Özet olarak müşteri ile duygusal yakınlık sağlanarak sürdürülebilir ilişki kurulmalı, müşteri ile ilgili datalar CRM ile toplanmalı, analiz edilmeli, yorumlanmalı ve müşteri segmentasyonuna göre kişiselleştirilerek onlara yeni deneyimler yaratacak hale getirilmelidir. DEĞİAD da bunları yapabilecek üyeleri yetkinleştirecek eğitimler yapmalı, yatırımlar yapmalı ve network'ler kurarak üyelerini yeni pazar ve müşterilerle buluşturmalıdır."

YENİ DÜNYA DÜZENİNİN İNSAN KAYNAKLARI FONSIYONUNA ETKİSİ 'DUYGULARI İHMAL ETMEDEN DİJİTAL İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ'

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu tarafından düzenlenen 'DEĞİAD Konuşuyor' çalıştayının üçüncü toplantısı gerçekleştirildi. Dr. Barbaros Kon moderatörlüğünde gerçekleştirilen sohbetin konusu "Yeni Dünya Düzeninin İnsan Kaynakları Fonsiyonuna Etkisi ve "Duyguları İhmal Etmeden Dijital İnsan Kaynakları Yönetimi" oldu.

Çalıştaya DEĞİAD üyelerinden; Cahide Fenli Akman (WEST SHINE LLC), Canberk Mersin (Sadık Şirketler Grubu), Emine Özlem Çarkıt (CMK Kablo), İlker Özmen (EFG Tanıtım Araştırma Hizmetleri), Mehmet Aka, Onur Aysu (Aysu Tekstil&Nakış/Foodlab), Uğur Kara (Karya Kimya), Mehmet Erişkin (Erişkin Optik San. Tic. Ltd. Şti.) katıldı.

Programın ilk bölümünde; Şu an insan kaynakları adına ne yapıyorsunuz? İnsan kaynakları çalışanlarınız ne yapıyor? soruları yöneltildi. İkinci kısmında; Dr. Barbaros Kon, Yeni Dünya Düzeninin İnsan Kaynakları Fonsiyonuna Etkisi 'Duyguları İhmal Etmeden Dijital İnsan Kaynakları Yönetimi hakkında bilgilendirme sunumu gerçekleştirdi. Bunun yanında katılımcılara "İnsan kaynakları ne yapmalı?" sorusu yöneltildi. Son bölümde ise örnek uygulama paylaşımı yapılarak, katılımcılara söz verilerek bu konu hakkında düşünceleri dinlendi. Ardından ise her zaman olduğu gibi "DEĞİAD sizin için bu konularda ne yapabilir?" sorusu yöneltildi.

DEĞİAD ÜYESİ MAHMUT YILMAZ'IN OBJEKTİFİNDEN ETİYOPYA KABİLELERİ

DEĞİAD üyesi Mahmut Yılmaz, Etiyopya'daki Omo Vadisi'ne maceralı bir yolculuk gerçekleştirdi. Yılmaz, Etiyopya'nın başkenti Addis'ten yolculuğuna başlayarak, araçla iki günlük yolun ardından kabilelerin yaşadığı yerlere vararak; Dorze, Mursi, Konso, Karo ve Hamer kabilelerini ziyaret etti. Bir hafta içinde planıyıp çıktığı mecaradan ise bol bol hikâye ve fotoğrafla döndü...



Kurulduğu yerin hemen yakınına kurulan Türk firması orada pamuk üretimi üzerine çalışmalara başlamış ve haliyle bu durum kabile üyeleri tarafından da duyulmuş. Yani Türk kelimesine ve Türkiye'ye kulak aşinalıkları var.



KARO KABİLESİ

Karo Kabilesi, Omo Vadisi kabileleri arasında yaklaşık 3000 kişilik nüfusuyla en az nüfusa sahip kabilelerden biri. Yaşadıkları yerler fotoğrafın arka planında da görüldüğü üzere çok güzel manzarası olan sulak ve verimli topraklardan oluşmakta. Kabile genel olarak yüz ve vücut boyamalarıyla meşhur. Ayrıca saçlarına taktıkları tüyler ve vücutlarındaki çizikler de sosyal statünün, galibiyetin ve gücün sembolü.

MURSI KABİLESİ

Mursi Kabilesi Omo Vadisi'ndeki kabileler arasında belki de en dikkat çekenidir. Mursi kadınları, ergenliğe girmeden önce dudaklarının alt kısmını çeneyle birleştirdiği noktadan delip, çekerek genişletiyorlar. Burada oluşan boşluğa da kilden yaptıkları tabakları takıyorlar. Yaşları ilerledikçe de dudaklarına taktıkları tabakların boyutunu, dudaklarını esneterek büyütüyorlar. Evlenme dönemine geldiklerinde dudaklarındaki tabağın büyüklüğüne göre erkeğin ailesini

Bilnet Okulları ile Gelecek Daha Net...

Alanında uzman, bilgi, deneyim ve heyecan sahibi eğitim kadromuz ve her düzeye uygun içeriklerle tasarlanmış ders programlarımızla **bambaşka bir eğitim sunuyoruz.**

OKUL ÖNCESİ

İLKOKUL

ORTAOKUL

LİSE



BİLNET
OKULLARI
— DENİZLİ —

www.bilnetokullari.com

  /bilnetdenizli

İlköğretim Kampüsü
0258 213 20 35
Lise Kampüsü
0258 377 80 81



Mursi kadınları, ergenliğe girmeden önce dudaklarının alt kısmını çeneyle birleştirdiği noktadan delip, çekerek genişletiyorlar. Burada oluşan boşluğa da kilden yaptıkları tabakları takıyorlar. Yaşları ilerledikçe de dudaklarına taktıkları tabakların boyutunu, dudaklarını esneterek büyütüyorlar



den başlık parası istiyorlar. Başlık parası da öküz ve silah olarak veriliyor. Silah, Mursi Kabilesi erkekleri arasında bir statü ve güç sembolü...

HAMER KABİLESİ

Omo Vadisi'nde yaşayan yaklaşık 50.000 Hamer Kabilesi mensubu vardır. Hamer Kabilesi kadınlarını diğer kabile mensuplarından ayıran en önemli özellikleri saçları ve onları örme şekilleri.

Kadınlar toz şeklindeki kırmızı kili su ile karıştırıp bu karışımı saçlarına uygularlar ve saçlarını örerler. Bir süre sonra kuruyan saçları birbirinden ayrık ve kalıp şeklinde durur. Bu kıvamı sabit tutmak ve kalıp şeklindeki formu korumak adına da düzenli olarak saçlarına yağ sürerek sabit kalmasını sağlarlar.

Hamer Kabilesi'ni farklı kılan bir diğer şey ise evlilik öncesi gerçekleştirdikleri törenler... Bu törene boğa atlama (bull jumping) ismi verilir. Tören öncesinde kadınlar kendi aralarında şarkılar söyler ve dans ederler. Erkekler ise bu esnada kendi yöresel alkollerini tadarlar. Törenin başlaması için genç bir erkek, boynuzdan yapılmış boruyu üfleyerek kabile üyelerini çağırır. Evlenecek olan kişinin vücudu beyaz bir boyayla boyanır. Tören esnasında art arda dizilmiş 7 tane boğanın üstünden, erkek düşmeden atlamak - geçmek durumundadır. Bu geçiş esnasında yere düşerse tören iptal edilir ve evlenmek isteyen erkek bir sene sonrayı beklemek zorunda kalır.





POLİTEKNİK

ELEKTRİK - MÜHENDİSLİK



**Taahhüt Ettiğimiz Bütün Projelerde,
Teknolojik Gelişmelerin Işığında
Ekonomik, Hızlı ve Profesyonel
Çözümler Üretiyoruz.**

- ✓ Elektrik Taahhüt İşleri
- ✓ Elektrik Proje
- ✓ YG/AG Elektrik Malzeme Satışı
- ✓ Pano Üretim Hizmetleri
- ✓ Trafo İşletme Sorumluluğu
- ✓ Trafo Periyodik Test ve Bakımları
- ✓ Ölçüm Hizmetleri
- ✓ Danışmanlık Hizmetleri
- ✓ Arıza ve Teknik Servis

Merkez: Sümer Mh. 92 Sk. No: 94 C/A Merkezefendi / DENİZLİ
Şube: Kamilpaşa Mh. Cumhuriyet Meydanı No: 14 Buharkent / AYDIN
Telefon: 0 (258) 262 20 11
E-mail: info@politeknikelektrik.com.tr

www.politeknikelektrik.com.tr

DEĞİAD TOPLANTILARI DİJİTAL ORTAMDA



DEĞİAD Yönetim Kurulu Toplantıları

DEĞİAD YÖNETİM KURULU TOPLANTILARI DİJİTAL ORTAMDA

İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Genel Müdürlüğü'nün kararı doğrultusunda 16.03.2020 saat 24.00 itibarıyla sivil toplum kuruluşlarının her türlü toplantı ve faaliyetleri durduruldu. DEĞİAD Yönetim Kurulu da aldıkları karar doğrul-

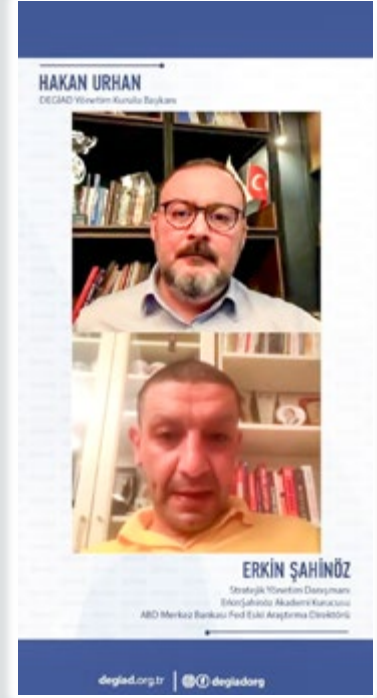
tusunda tüm toplantılarını dijital platforma taşıdı. Bu kapsamda DEĞİAD, yönetim kurulu toplantılarını da dijital ortamda gerçekleştirdi. DEĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri bu süreçte sürekli irtibatla kalarak, online olarak bir araya geldikleri toplantılarda Covid-19 salgınının güncel ekonomik etkileri, sürecin işleyişi ve geliştirilmesi ile ilgili konularda görüşürken, karantina günleri sonrası için de öngörülerde ve görüş alışverişinde bulundu.

"DEĞİAD BULUŞMALARI" DEĞİAD'DAN ONLINE SÖYLEŞİLER

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, pandemi sürecinde 'DEĞİAD Buluşmaları' başlığıyla düzenlenen online söyleşilerde; Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı ve Finansal Piyasalar Danışmanı Ali Ağaoğlu, Finansal Stratejik Yönetim Danışmanı, FED Eski Araştırma Direktörü ve Erkin Şahinöz Akademi'nin kurucusu Erkin Şahinöz ve Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Yard. Doç. Öğr. Üyesi, Boğaziçi Üniversitesi Teknopark Yön. Kur. Üyesi ve Girişimcilik Merkezi Direktörü Oğuzhan Ayyören ile buluştu.

ALİ AĞAOĞLU DEĞİAD'IN MİSAFİRİ OLDU

DEĞİAD online söyleşilerinin ilki, 'Küresel Salgın ve Yeni Dünya Düzeni' başlığıyla Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı ve Finansal Piyasalar Danışmanı Ali Ağaoğlu ile gerçekleştirildi. Programda, koronavirüs salgınının 21. yüzyılın küresel ölçekli şimdiye kadar görülen sorunu olduğu ve bu durumun küresel ölçekli bir dönüşümü de beraberinde getireceği dile getirildi. Ağaoğlu, güç dağılımı, politik ekonomi ve



uluslararası normlar nasıl şekillenecek, yeni dünya düzeninde bizleri neler bekliyor? gibi sorular ışığında küresel kurumlar ve ön plana çıkacak sektörler konusunda çeşitli değerlendirmelerde bulundu.

ERKİN ŞAHİNÖZ, USSAL ŞAHBAZ VE OĞUZHAN AYGÖREN MİSAFİR OLDU

DEĞİAD online söyleşilerinin ikincisi, Finansal Stratejik Yönetim Danışmanı, FED Eski Araştırma Direktörü ve Erkin Şahinöz Akademi'nin kurucusu Erkin Şahinöz'in katılımıyla gerçekleştirildi. Erkin Şahin, yeni dünya düzenini ve piyasaların durumunu değerlendirdi. DEĞİAD'ın bir diğer online söyleşi ise Denizli Sanayi Odası iş birliği ile gerçekleştirildi. Türkiye inovasyon konusunda en yetkin ve en genç





Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan

isimlerinden biri olan Ussal Şahbaz, "Korona Salgını Sonrası Dönüşüm" konusunda değerlendirmelerde bulundu. Online söyleşiler kapsamında DEĞİAD, son olarak Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Yard. Doç. Öğr. Üyesi, Boğaziçi Üniversitesi Teknopark Yön. Kur. Üyesi ve Girişimcilik Merkezi Direktörü Oğuzhan Aygören'i ağırladı. Oğuzhan Aygören, "Girişimcilik ve Dijital Dönüşümde Covid'in Bize Öğrettikleri" konusunda değerlendirmelerde bulundu.

DEĞİAD, PROTOKOL ÜYELERİ İLE ONLINE TOPLANTILAR YAPTI

DEĞİAD Yönetim Kurulu, Covid-19 sürecinde Denizli protokolü ile toplantılarını online olarak sürdürdü. Bu kapsamda, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan ile online toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, Covid-19 salgın süreci ve sonrası ekonomik süreçle ilgili önemli bilgiler verdi. Ayrıca Türkiye'de Covid-19 ölü ve vaka sayısında gözle görülür bir düşüş olması, bu olumlu gelişme ile bayramdan sonra girilecek olan normalleşme sürecinin nasıl olacağına dair konular da masaya yatırıldı. Online toplantılar kapsamında DEĞİAD Yönetim Kurulu ayrıca, Ak Parti Grup



İYİ Parti Denizli Milletvekili Yazın Öztürk

Başkanvekili Cahit Özkan ile canlı yayında bir araya geldi. Toplantıda Denizli gündemindeki konular görüşüldü. Covid-19 salgın dönemi ve sonrası ekonomik süreçle ilgili önemli bilgiler veren Özkan ile ayrıca Aydın-Denizli otobanı ihalesi, Pamukkale Köyü'nün dönüştürülmesi, Avdan Termik Santrali ve çeşitli sektörel sorunlar masaya yatırıldı. Son olarak DEĞİAD Yönetim Kurulu, İyi Parti Milletvekili Sayın Yasin Öztürk ile dijital ortamda buluştu. Öztürk konuşmasında, Covid-19 salgın süreci ve sonrası ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Toplantıda ayrıca; Aydın-Denizli otoyol ihalesi, Havalimanı ulaşımı ve Pamukkale Köyü Dönüşüm Projesi gibi çeşitli konular masaya yatırıldı. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve yönetim kurulu üyeleri, toplantılardaki katkılarından dolayı, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan'a, Ak Parti Grup Başkanvekili Cahit Özkan'a ve İyi Parti Milletvekili Yasin Öztürk'e teşekkür etti.

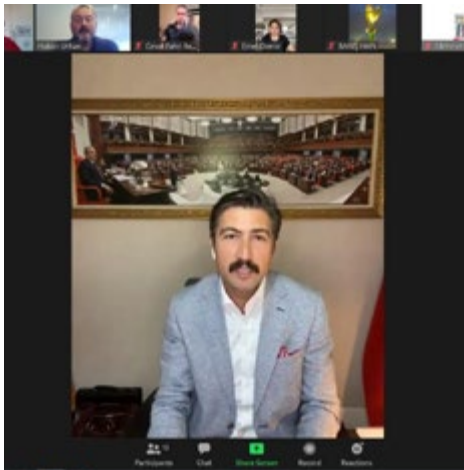
YÖNETİM KURULLARI ONLINE ORTAMDA BİR ARAYA GELDİ

DEĞİAD Yönetim Kurulu, DESİAD Yönetim Kurulu ve ESİAD Genel Sekreteri Hale Altan'ın katılımı ile dijital ortamda "Politika Savunuculuğu ve TÜSİAD'ın Ankara Çalışmaları" başlıklı

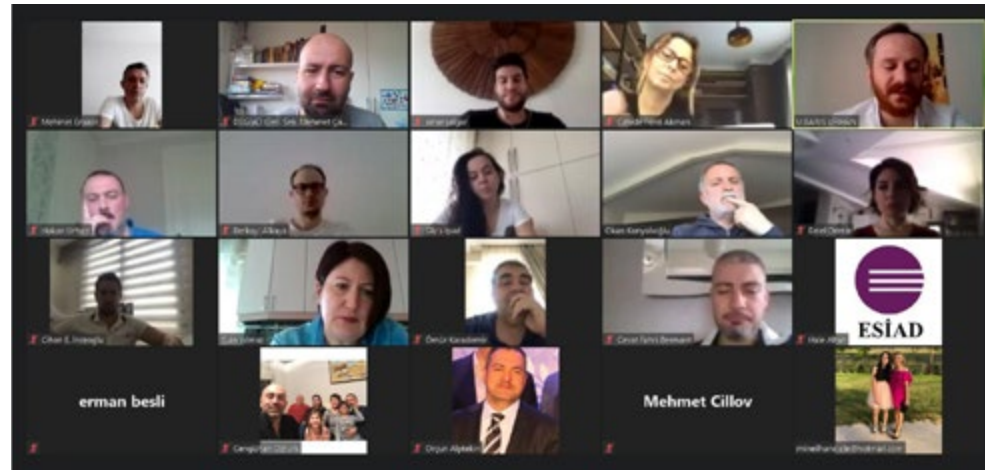
toplantıda buluştu. Ortak düzenlenen ve son derece verimli geçen program kapsamında, 'Kanun Yapım Süreci, Ankara Gündemi, Yeni Nesil Lobicilik' konuları ile ilgili TÜSİAD Ankara Daimî Temsilcisi Barış Urhan'dan görüş alındı. Toplantının son derece verimli geçtiğini belirten DEĞİAD ve DESİAD Yönetim Kurulu üyeleri, katkıları ve vermiş olduğu bilgilerden dolayı Barış Urhan'a teşekkür etti.



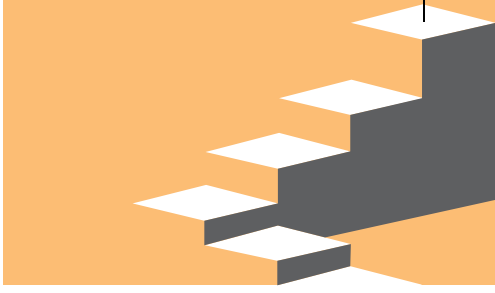
DEĞİAD, Covid-19 süresince çalışmalarına hız kesmeden devam etti. Sivil toplum kuruluşlarının her türlü toplantı ve faaliyetlerinin durdurulmasının ardından; DEĞİAD, tüm Yönetim Kurulu ve diğer toplantılarını dijital platforma taşıdı.



AK Parti Denizli Milletvekili Cahit Özkan



Politika Savunuculuğu ve TÜSİAD'ın Ankara Çalışmaları



ÖZGÜR OTO Ali Rıza Özgür DEGIAD üyesi



1983 yılında Denizli'de doğdum. Lisans öncesi eğitimlerimi Denizli'de tamamladım. 2006 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Askerlik görevimi 2007 yılında Deniz Kuvvetleri'nde yedek subay olarak tamamladım. Otomobil, gençliğimden beri en çok ilgi duyduğum hobilerim arasındaydı. Mezuniyet ve askerlik sürecimin hemen ardından "İnsan sevdiği işi yaparsa başarıya ulaşır" düşüncesiyle otomotiv sektöründe özellikle otomobil konusunda modern çağın yeniliklerini uygulayarak yönetim ve iş geliştirme becerilerini uluslararası markalar birlikteliğiyle otomotiv ve e-ticaret konularında iş geliştirmeler yaparak özellikle memleketim Denizli'de kurumsal yapı çerçevesinde kendi işimi kurarak faaliyet göstermeye karar verdim.

SEVGİYLE BAŞARIYA...

'Özgür Oto' ünvanıyla 2006 yılında İzmir yolunda oto koruma ve yenileme sektöründe SONAX Denizli Uygulama Merkezi'ni devralarak



hizmet sektöründe faaliyetlerime başladım. Ekip olarak yıllardır üst üste Türkiye'nin En İyi SONAX Bayisi ödülleri almaktayız.

2007 yılından bu yana "ÖZGÜR 2" tescilli markamızla garantili kullanılmış otomobil satışı konusunda uzun dönem filo şirketleri ile anlaşmalı tedarikçisi olarak çalışmaya başladık. Şirket olarak, özellikle 5 yaş ve üstü premium segment otomobillerin satışı konusunda ciddi bir portföye sahibiz.

2014 yılında Borusan Otomotiv Denizli BMW Yetkili Servisi olarak hizmet vermeye başladık. Bu faaliyetimizde kaliteli hizmet konusunda ülke genelinde üst sıralardayız. Aynı dönemde sigorta şirketlerine hasar onarımları konusunda anlaşmalı servis olarak hizmet vermeye başladık. 2019 yılından beri e-ticaret konusunda başta www.bagajhavuzupaspas.com başta olmak üzere birçok farklı domainler altında sanal pazarlarda özellikle oto aksesuarları konusunda faaliyet göstermekteyiz. Faaliyet alanlarımızda henüz genç bir şirket olmamıza rağmen Türkiye'de hizmet veren listelerde en üst sıralarda yerimizi aldık.

HEDEFİMİZ: HİZMET YELPAZEMİZİ DAHA DA GENİŞLETMEK

2019 yılı itibarıyla Doğu Otomotiv Denizli AUDI Yetkili Servisini faaliyetlerimiz arasına ekledik. Verilen hizmetin kalitesi, servis sonrası memnuniyetin sağlanması konusunda iddialyız. Hedefimiz otomotiv sektöründe öncü markaların işbirliğiyle bölgemizdeki hizmet yelpazesini genişletmek. Öncelikle insana değer vererek çalışanlarımız ve tedarikçilerimiz ile uzun yıllar sürecek işbirlikleri oluşturarak müşterilerimize ulaştırdığımız hizmet ve ürünlerde çitayı daha da yükseğe çıkarma gayesi içerisindeyiz.

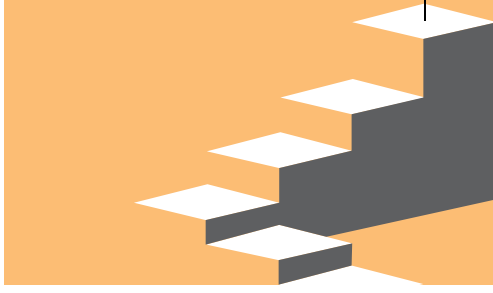


Özgür Oto olarak; kaliteyi her işimize, müşteriye, sürecimize ve organizasyonumuza yansıtmak birincil kuralımızdır. Hizmet sektöründe arzu ettiğimiz kaliteyi yakalamak için ekibimizle düstur edindiğimiz bir sözümüz var; "Güvenmek iyidir, kontrol daha iyidir"

GÖNÜLLÜLÜK ESASINA DAYALI FAALİYETLERİMİZ

İlimizde ve ülke genelinde her dönemde sivil toplum kuruluşlarında ve derneklerde farklı görevler ve niteliklerle sosyal faaliyetlerde her dönemde yer aldım. Üniversiteler ve Meslek liselerinde eğitime katkı sağlamak için Özel Sektör ve Eğitim kurumları arasında köprü vazifesi görececek birçok aktivite, sunum ve panellerde konuşmacı ve sponsor kimliğimiz ile yer aldık. Birçok stajyerin gönüllü eğitimi için tesisimizde araç üstü eğitimler verdik. Okullara dünyanın en önde gelen güncel teknolojileri ile üretilmiş araçların parçalarını tedarik ederek eski teknoloji cihazlara sahip laboratuvarların gelişimine katkıda bulunduk. Özellikle yabancı dil, internet, bilgisayar ve kişisel gelişim programları, E-Ticaret, iş hukuku, pazarlama ve iletişim konularında geliştirmeye gayret ettim. Ayrıca tesisimizde sunulan teknik ve non-teknik hizmetlerin yurt içi ve yurt dışı tüm eğitimlerine ayrıca hobim olmasından kaynaklı defansif sürüş eğitimlerine katılarak sertifikalarını aldım. Söz konusu sistemlerin kurulum ve yönetimi için gerekli iş planının yapılması, donanımların tedariki, finansman yönetimi, denetimi, atölye ve ofis ekibinin tedariki ve eğitimi ve geliştirilmesi operasyonlarını bizzat üstlendim.

Çok yakın zamanda da 'MINI' markası ile ilimizde yetkili servis olarak müşterilerimize hizmet vermek için hazırlanıyoruz.



DOĞRAR METAL SANAYİ Burçe Doğrar DEGIAD üyesi

1994 yılında Denizli'de doğdum. İlköğretim ve lise eğitimimi Denizli'de gördükten sonra Sabancı Üniversitesi'nde ekonomi lisansımı tamamladım. Lisansın hemen ardından CASS Business School – University of London'da Uluslararası Finans alanında yüksek lisans derecem aldım. Yurt içi ve yurt dışında gerçekleştirdiğim staj ve iş deneyimlerimin ardından 2018 yılında aile şirketimiz Doğrar Metal Sanayi'de 3. nesil temsilcilerinden olarak çalışmaya başladım.

DOĞRAR METAL SANAYİ'NİN HİKAYESİ

Doğrar Metal'in temelleri dedem Basri Doğrar tarafından 1970 yılında 150 metrekairelik bir alanda, kamyon kasalarının sac parçalarını şekillendirmek için atıldı. Günümüzde ise ana faaliyet alanlarımız başta demir ve çelik olmak üzere yassı metallerin ticareti ve bu metalleri lazer, fiber, plazma gibi teknolojilerle işleyerek şekillendirip, ardından kaynak ve boya ile yarı mamul veya mamul haline getirmektir. Başta makine üreticileri olmak üzere farklı sektörlerden müşterilerimize, dinamik teknik ekibimiz ve sürekli gelişen makine parkurumuzla hizmet vermekte; yılda 5.000 ton ticari ürün satıp, 6.000 ton sac işlemekteyiz.

Şirketimiz ilk dönüşümünü 2004 yılında Denizli'nin ilk lazer teknolojili sac işlem makinesini alarak yaşamıştı, ikinci dönüşümümüzü ise 2019 yılında başladığımız ihracat ve kurumsallaşma çalışmalarımız ile sürdürmekteyiz. Bu çalışmalarımız neticesinde bugün Avrupa ve Türkiye'deki müşteri portföyümüze, nitelikli ham maddeler kullanarak, kaliteli ve yoğun bir üretim aşamasından geçmiş mamuller sunarak ile sektörümüzün standartlarının üzerinde hizmet veriyoruz. Aynı zamanda da şirketimizde kurumsallaşma sürecinde bizi bir adım öteye taşıyacak ERP (İşletme Kaynak Planlaması) entegrasyonu sürecinden geçiyoruz.



AİLE ŞİRKETİ

Aile şirketleri ekonominin her alanında toplum tarafından tahmin edilenden daha büyük bir öneme sahip; örneğin World Economic Forum'a göre global pazarda satış hacmi 1 milyar doları geçen tüm şirketleri incelersek, %30'unun aile şirketi olduğunu görmekteyiz (2017). Aynı zamanda diğer şirketlerle kıyaslandığında, aile şirketlerinin kısa döneme odaklanan ve hisse sahipleri için maksimum karı amaçlayan anlayış yerine, daha uzun vadeye odaklanıp sektörü, çevresi ve bulunduğu toplum için en doğru hamleyi yapmaya gayret gösterdiklerini fark etmekteyiz.

Benim için aile şirketinin en önemli tarafı ise, ailenin sahip olduğu değer anlayışının nesilden nesile geçip, üstte bahsedilen iş modelini ve kültürünü şekillendirmesi. Bizler Doğrar Metal'de 3. Nesil olarak, hala dedemizden gelen çalışma prensiplerini ve aile değerlerimizi şirketimizde devam ettirmeye gayret gösteriyoruz. Bu uzun vadeye odaklanan iş anlayışı, bizim aile şirketimizde iki değerli alanda etkilerini gösteriyor; ilk kurulduğumuz günden beri çalışmaya devam ettiğimiz müşterilerimiz ve şirketimize uzun zamandır bizimle beraber emek veren çalışma arkadaşlarımız.

KADIN SANAYİCİ OLMAK

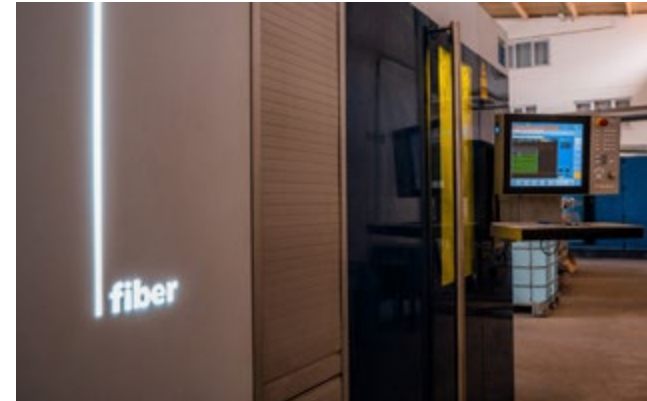
Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, ekonomik katılımda cinsiyet eşitliği önümüzdeki yüzyıl boyunca maalesef sağlanamayacak. Sanayi ise kadının ekonomik katılımının en düşük olduğu alanlardan birisi; öyle ki 2017 yılında Türkiye'de sanayideki kadının çalışan kadına oranı %12,9'da kalmakta (Fındıklı, 2017). Deloitte Üretim Raporunda ise aynı veriyi Amerika'da incelemek istediğimizde ortalamada %47 olan kadının ekonomik katılımının sanayideki payı sadece %29 olduğunu görürüz.

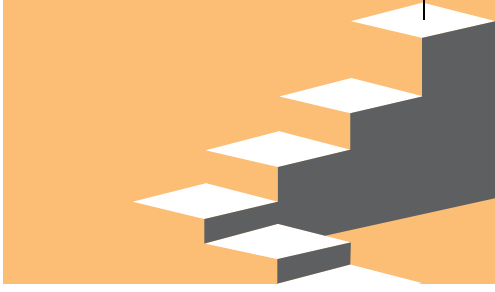
Bu noktada ulaşmamız gereken hedefin ise sadece kadının ekonomik katılımını arttırmak değil aynı zamanda orta ve üst seviyedeki kadın yönetici sayısında da aynı artışı yakalayabilmemiz olduğunu düşünmekteyim. Üretim gerçekleştiren firmalarda yapılan bir araştırmaya (Deloitte, 2018) göre, kadın yönetici oranını sıfırdan yüzde otuza arttıran bir firma,



net karlılığında yüzde on beş artış yakalamış. Ayrıca, takımdaki kadın yöneticinin tüm süreçlerde ve çözümlerde %84 oranında daha yenilikçi ve yaratıcı çözümler yarattığı gözlemlenmiş. Tüm bu olumlu sonuçlara rağmen, hem sanayide hem de diğer sektörlerde kadın yöneticinin eksikliğinin sebebinin, önyargılar ve varsayımlarla kadınların üst düzey pozisyonlara yükselmesini engelleyen görünmez engeller yani "cam tavan" olduğunu maalesef görmekteyiz.

Peki bu cam tavanı aşmak için neler yapabiliriz? Ben inanıyorum ki, daha fazla kadın yönetici üst seviye pozisyonlarda görünür hale geldikçe, hem arkadan gelenler için rol model etkisi olacaklar, hem de toplumda kadın yönetici algısını normalize edeceklerdir. Kendimi bu alanda aslında çok şanslı hissediyordum çünkü firmamızdaki ilk kadın yönetici ben değilim, bu yargı benden önce firma kültürümüze başarılı bir şekilde entegre olmuş durumdaydı. Ayrıca, tıpkı rol model etkisinde bahsettiğim gibi, Denizli'ye döndüğüm ilk günden itibaren müthiş kadın yöneticilerle, kadın sanayicilerle tanıştım. Onların yetkinliği, ne zaman süreç içerisinde zorlansam benim için umut oldu.





DANTA PREFABRİK

Aydın Şahin
DEGIAD üyesi



1977 Çorum doğumluyum. 1994'de Bornova Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra 1998'de Dokuz Eylül Üniversitesi'nde İnşaat Mühendisliği lisans eğitimimi tamamladım. Yüksek lisansımı ise 2001'de ODTÜ'de Yapı Mühendisliği Ana Bilim Dalında tamamladım. İzmir'de uzun yıllardır faaliyette olan ve hem İzmir'de hem de Denizli'de prefabrik sanayi yapıları alanında hizmet vermekte olan aile şirketimizi Denizli'ye taşıma kararı vermemizle 2000 yılında Denizli'li oldum. 2003 yılında eşim Gülçin ile evlendim, Bora ve Avni Tunç adında iki oğlumuz var.

DANTA PREFABRİK

İzmir'in köklü firmalarından Betontaş'ta uzun süre yöneticilik yapan babam İnşaat Yüksek Mühendisi Avni Şahin, tecrübesini kendi firmasında değerlendirmeye karar verip Danta'yı kurdu. 1999 sonlarında bir projeyi gerçekleştirmek için Denizli'ye geldiğimizde kentin potansiyeli ve babamın buradaki tanınırlığı işi bu-
raya nakletmeye karar vermemize sebep oldu. 2000 yılından bu yana Denizli ve çevre illerde

sanayi yapıları proje, üretim ve montajı alanında sürmekte olan faaliyetimizi 2007 yılında kurduğumuz mermer fabrikası ve 2013 yılında kurduğumuz beton boru tesisi ile genişlettik. Üç beton santrali, beş mobil vinç ve boşluklu döşeme tesisimiz ile Ege Bölgesinin marka firmalarından biri haline geldik. Robert Kolej ve Stuttgart Teknik Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra, meslek hayatının ilk on yılını Almanya'da geçiren babamın orada içselleştirdiği ciddiyet ve çalışma disiplini, verdiği hizmetler tamamen teknik ve mühendislik esasına dayalı olan firmamızın temel prensipleri olarak yerleştirdik. Bu vasıflar benim de karakterimin bir parçası haline geldi. Çok sevdiğim bir müşterimiz, "baba mesleğini seçen kişi hayata on yıl önde başlar" demişti. Meslek hayatımın babamın yanında devam etmesi, ondan öğrendiklerim sayesinde mühendislik birikiminin seviyesinde en önemli belirleyici etken oldu.

TÜRKİYE PREFABRİK BİRLİĞİ

Türkiye'de prefabrikasyonu tanıtmak ve yaygınlaştırmak, prefabrikasyonun teknolojik alt yapısını oluşturmak, mesleki ilerleme ve dayanışmayı sağlamak suretiyle üyelerinin teknik ve ekonomik gelişmelerini ulusal çıkarlar doğrultusunda yönlendirmek amacıyla 1984'te kurulan Türkiye Prefabrik Birliği, ülkemizde prefabrik yapılar alanında tek otoritedir. Üyelerini yalnızca TSEK 118 belgesi (TSE'nin prefabrik firmaları için tanımladığı kalite güvence belgesi) alabilenler arasından seçer. Bu birliği Denizli'deki tek üyesi olan firmamız Danta



Prefabrik, TPB tarafından bağımsız denetçiler aracılığıyla hem proje, hem de üretim alanlarında titizlikle ve sürekli denetlenmektedir.

BOŞLUKLU DÖŞEME

Sadece prefabrik değil, tüm yapı sistemlerinde kat döşemelerini oluşturmak için kullanılabilen boşluklu döşeme elemanlarının Türkiye'deki en yüksek kapasiteli üreticilerinden biri konumundayız. Altı değişik kesit, çok kısa tedarik süreleri ve sürekli yüksek kalite anlayışı ile kıyı Ege'den orta Anadolu'ya kadar çeşitli inşaat firmalarına boşluklu döşeme tedariki sağlayarak ulusal oyuncu haline geldiğimizi söylemek yanlış olmaz.

BETON BORU

2013 yılından bu yana faaliyette olan beton boru tesisimiz, başta Denizli'nin büyük altyapı hamleleri olmak üzere tüm çevre illerin altyapı yatırımları kapsamında atıksu ve yağmur suyu hatlarının teşkilinde kullanılan tüm çaplardaki boru ve bacaların üretimini yapabilen Ege'deki en yüksek kapasiteli fabrikaların başında gelmektedir.

PLAKLAR, PİKAPLAR, GİTARLAR, MAKETLER

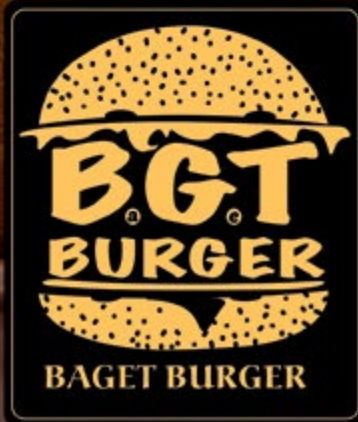
Babamın Almanya'dan kalma klasik müzik ve caz plaklarından etkilenmiş olsam gerek, uzun yıllardır büyütüp gözüm gibi baktığım rock ağırlıklı bir plak koleksiyonum var. Bunun uzantısı olarak eski Dual pikapları tamir/restore etmek de büyük keyif veriyor bana. Diğer bir ilgi alanımda uçak modelleri yapmak, ama bana esas iyi hissettiren, gitarla sevdiğim parçaları çalmak. Yoğun iş hayatı ve gerçek bir adanmışlık gerektiren iki çocuk büyütme sorumluluğundan kalan zamanımın çoğunu böyle değerlendiriyorum.



HAMBURGERİN EN DOĞAL HALİ

GÜNLÜK - EV YAPIMI - KATKISIZ

Ürünlerimiz günlük hazırlanmış olup ev yapımı ve tamamen katkısızdır!



DENİZLİ'NİN HER YERİNE
PAKET SERVİS
0258 241 31 21

www.bagetburger.com

[f](https://www.facebook.com/bagetburger) [i](https://www.instagram.com/bagetburger) /bagetburger

Altıntop Mh. 834. sokak No:2/C
(Belediye Sanat Merkezi Yanı) Çınar DENİZLİ

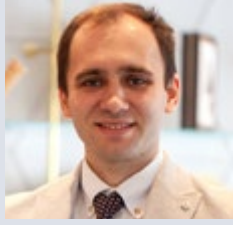
Denizli İş İnsanları Derneği ailesi büyümeye devam ediyor. İş dünyasının genç patronlarının buluşma noktası olmaya devam eden DEĞİAD'a 156 yeni üye katıldı. Denizli'nin ve bölgenin en etkin ve güçlü iş insanları derneği konumunda olan DEĞİAD, genç ve dinamik üyeleriyle Denizli ve Türkiye adına sesini güçlü bir şekilde duyurmaya devam ediyor.



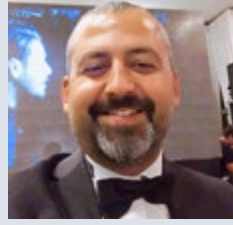
Ali YABA
Metal20 Demir Çelik A.Ş.



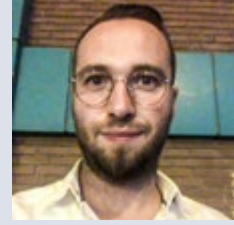
Abdullah SERT
Sertel Lojistik



Abdullah TATAR
Tataroğlu Kağıtçılık
Tabea Baklava ve Çikolata



Adem BAŞKAYA
Oto Kontrol Ekspertiz
Merkezi ve Özel Servis



Adnan Kutay SAMANLI
Altıncı Kuyumculuk



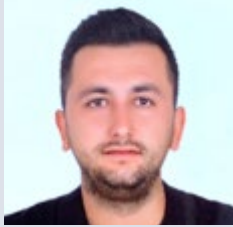
Ahmet Bahadır ŞENEL
Tekobel Teknoloji Hizmetleri
İmalat İthalat İhracat Sanayi
Ticaret Limited Şirketi



Ahmet ÇOBAN
Çoban İnşaat-Mühendislik
San. Tic. Ltd. Şti.



Ali İhsan ARIKAN
Reel Ofset Etiket Tekstil Ak-
sesuarları San. Tic. Ltd. Şti.



Ali KÖSE
Köseoğlu İnşaat



Ali Rıza ÖZGÜR
Özgür Otomotiv San. ve
Tic. A.Ş.



Ali SEMİRGİN
Denizli Sigorta Ekspertiz
Hizmetleri Ltd. Şti.



Alpay VOLKAN
Aykent Telekom İletişim
Hizmetleri San. ve Tic. Ltd.
Şti.



Alper Cemal EKİZ
Asist Denetim Danışmanlık
SMMM Ltd. Şti.



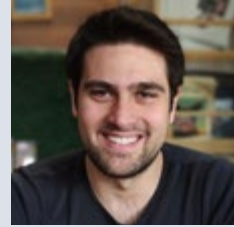
Alper DOĞAN
Hidrofil Kimya Ltd. - Doğan
Gıda Ltd.



Arda İNCEOĞLU
İnceoğlu Mak. Tic. ve San.
A.Ş.



Arda Onur KOÇAK
TED Denizli Koleji
Rena A.Ş.



Atıl BOZBIYIK
Bozbiyık İnşaat Ltd. Şti.
Şiir Butik Otel



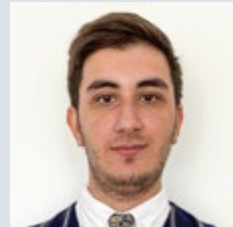
Baki BAĞADIR
Ege Güçlendirme Özel Eğitim
Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.



Banu TAN
Tan Tekstil San. ve Tic. A.Ş.



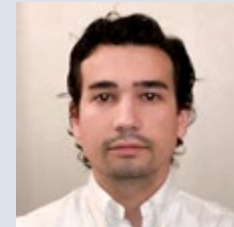
Bilgen DEDA
Kanyon Kuyumculuk Sanayi
Ve Tic. Ltd. Şti



Buğra ALTUNTAŞ
Herakles Termal Hotel



Bülent TELİM
Telim Mühendislik
Teknel Tarım



Burak GÜN
Gün Gıda ve İht. Mad. San. ve
Tic. Ltd. Şti



Burçe DOĞRAR
Doğrar Metal Sanayi ve
Ticaret Limited Şirketi



Çağlar CANER
Canerler Tekstil San.Tic.A.Ş.



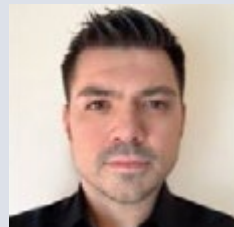
Çağlar ERİKOĞLU
Erikoğlu Endüstri Holding
A.Ş.



Çağlar ÖZKAN
Mali Müşavir



Can Musa VAROL
Varol Gurme



Canberk MERSİN
Sadık Şirketler Grubu



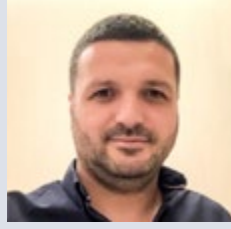
Cansu AŞIKCI
Atateks Ata Tekstil San. ve
Tic. A.Ş.



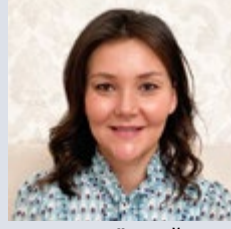
Civan SÖZKESEN
Funika Holding A.Ş.



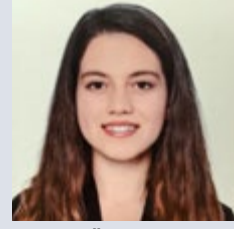
Deniz AMİROĞLU
Amiroğlu Madencilik A.Ş.



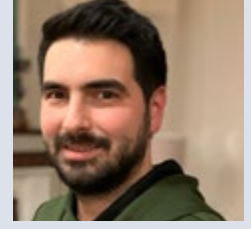
Derviş KÜÇÜK
Derviş Küçük Sigorta Aracılık
Hizmetleri Ltd. Şti.



Derya KÖSEOĞLU
Çiçek Tekstil San. ve Tic. A.Ş.



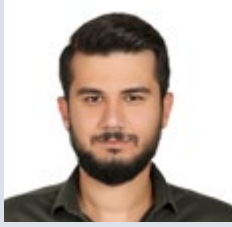
Emine Özlem ÇARKIT
CMK Kablo Elektrik Sanayi İç
ve Dış Ticaret Ltd. Şti.



Emrah ŞAYIN
Sayın Tekstil Sanayi ve
Ticaret Ltd. Şti.



Emre YILMAZ
Altınyıl Otomotiv Turizm
Nakliye Gıda San. ve Tic.
Ltd. Şti.



Ender DUMAN
Campet Cam Petrol Motor
San. ve Tic. A.Ş.



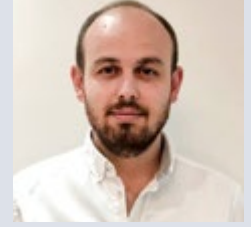
Engin AKHİSAR
Stüdyo Cengiz



Engin Can GÜRCAN
Gürteks Haşıl Çözgü San Tic
Ltd Şti



Engin SARI
Haren Tekstil



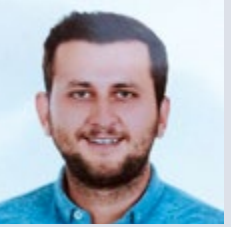
Erdem ÖRS
Örsel Motor Bobinaj San. Tic.
Ltd. Şti.



Erhan BALAMAN
Balaman Hukuk &
Danışmanlık



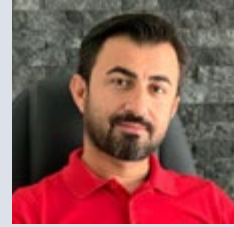
Erkan TIKIROĞLU
Tikiroğlu Şirketler Grubu



Erol KÖSE
Köseoğlu İnşaat



Ersan KÖSE
Erk Özel Eğitim Öğretim
Hizmetleri Tic. Ltd Şti
E R A Özel Eğitim Öğretim
Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.



Eyüp HAZAR
Hazar Group Petrol &
Traktör & Yavan Su Çiftliği &
Butik Hotel



Ezgi SAN
Taff Mimarlık



Ferhat DEMİRTEN
Ferhat Demirten Mimarlık
İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.



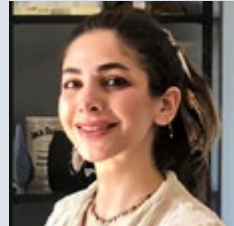
Ferit BOZDEMİR
Bozdemir Makina Sanayi ve
Tic. Ltd. Şti.



Fuat PAMUKÇU
Pamukçu Tarım



Gani Onur ŞİMŞEK
Veritas Tekstil Knof. Paz.
San. Tic. A.Ş.



Gökçe ERDEMİR
İGE Mimarlık



Göktaş HANÇER
Hidrobarsan Mermer
Makinaları San. ve Tic. Ltd.
Şti.



Göktaş TUFAN
Deniz Pen Yapı Ltd. Şti
Ege Oluşum Yapı A.Ş.



Gül ŞAHİN
Gül Anaokulu



Halil Alptuğ ÖNAL
Önallar Süt A.Ş.



Halil ERDOĞAN
Sudoku Tekstil A.Ş.



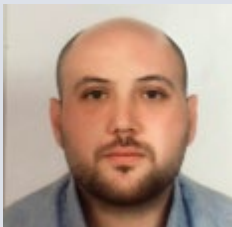
Halil TAĞCI
Denizli Albayrak Sigorta
Aracılık Hizmetleri



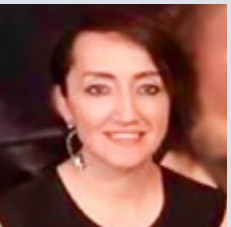
Hamit ALANKUŞ
Serha Gıda Turizm İnşaat



Hasan Ali AKINCI
Akıncı Sarrafıye



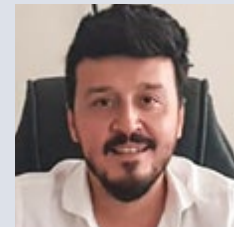
Hasan DEĞİRMENCİOĞLU
Değirmencioğlu Giyim /
Devsa Yapı



Hümeysra BAKMALLI
Fibart Mühendislik ve
Danışmanlık San. ve Tic. A.Ş.



Hüseyin Emre ACAR
Saha Solar Enerji



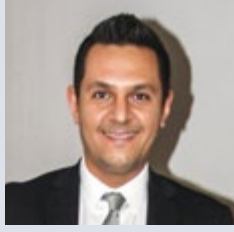
Hüseyin SELÇUK
Selçuk Sigorta Ve Aracılık
Hizmetleri



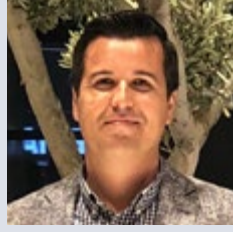
Hüsnâ UZUN
Hu Desing İç Mimarlık İnş.
Tah. San. Tic. A.Ş.



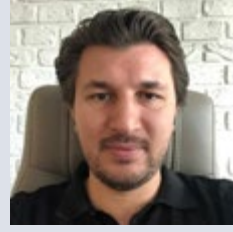
İbrahim Gürkan GÜL
Ateş Harita



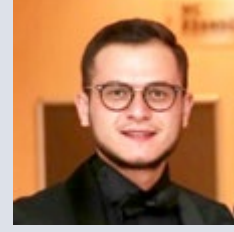
İbrahim YİĞİT
Yiğitler Dayanıklı Tüketim
Malları Ltd. Şti.



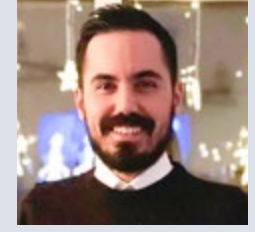
İlyas ISSI
Bedesten Ahşap Dekorasyon
San. ve Tic. Ltd. Şti.



İsmail YAKI
Bizimyaki Temizlik Gıda San.
Tic. Ltd. Şti.



Kemal ÖZSOY
Evliyaoğlu Tekstil San. ve
Tic. A.Ş.



Kemal UZAR
Bekesan Tekstil İnş. Taah.
San. ve Tic. Ltd. Şti.



Kemal YURTBELİYEN
Güneş Düğün Salonları



Kenan Özsoy
Kenan Özsoy Tekstil
Konfeksiyon İnş. Pazarlama
San. Ve Tic. Ltd. Şti.



Mahmut Kılınç
Miske Restaurant & 1983 Co
Gıda Turizm Ltd.Şti.



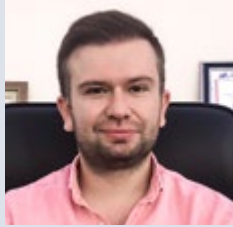
Mehmet BAYAM
Vateks Vatan Tekstil San. Tic.
Ltd. Şti.



Mehmet DÖNMEZ
Buldan's



Mehmet ERCANLI
Ercanlı Tekstil San. Tic.
Ltd. Şti



Mehmet Gökhan ÖZEN
Özen Perde Ev Tekstil Sanayi
ve Ticaret Limited Şirketi



Mehmet HAZAR
Mehmet Hazar Otobüs
İşletmesi ve Gayrimenkul



Mehmet KARAKURT
Otorul Rulman San. ve Tic.
Ltd. Şti.



Mehmet Özgür YAPRAK
Marmados Madencilik
Turizm Tekstil İnşaat San.
Tic. Ltd. Şti.



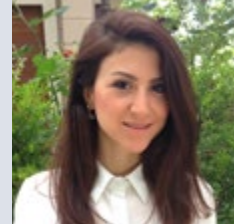
**Mehmet Volkan
ERİŞKİN**
Modern Optik



Mehmet YILDIZ
Ali Yıldız Otomotiv İnş. Ltd.
Şti.



Mehmet YILMAZ
Can Kardeşler Oto. San. Tic.
Ltd. Şti.



**Melek Fakılı
SEMERCİALBAZ**
Fakılı Tekstil Kon. Tur. Tarım
Gıda Seracılık Ltd. Şti.



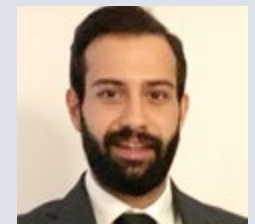
Meltem GÜNALP
Pivottex Makina İmalat
Otomasyon San. Tic. Ltd. Şti.



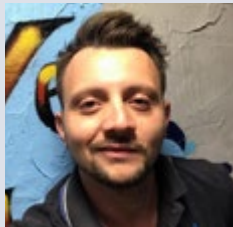
Meriç GÜLERYÜZ
Proton Mermer San. ve Tic.
Ltd. Şti.



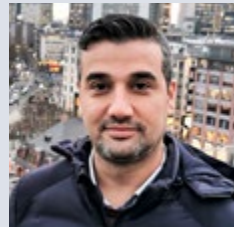
Mert ECE
Elsa Bilişim A.Ş.



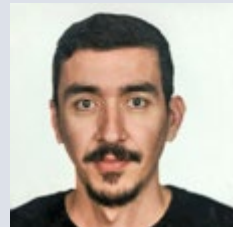
Mert KIVRAK
Halmer Tekstil



Merter SAKİN
ETK Etiket Ambalaj Tekstil
San. Tic. Ltd. Şti.



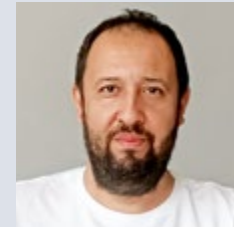
Murat ÇOBAN
Paydos Turizm Seyahat
Acentası



Murat ERCEOĞAN
OTORAPOR Denizli



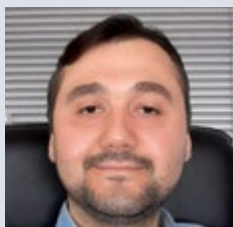
Murat ERTÜRK
Durtaş Tekstil San. Ve Tic.
A.Ş.



Murat KAYACIK
Eksi 16 Teknoloji San. ve Tic.



Murat KOCABAY
Murat İnşaat ve Nakliyat



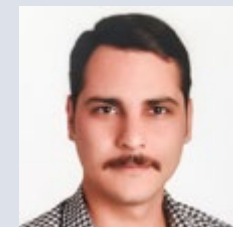
Mustafa VURAL
Vurallar Branda San. ve Tic.
Ltd. Şti.



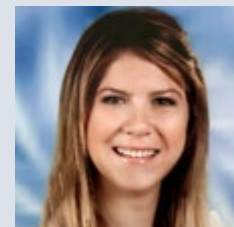
Mustafa Yakı
Bizimyaki Temizlik Gıda San.
Tic. Ltd. Şti.



Murat YILDIZ
Evdelüks Mobilya



Nail Emre GÜLBAHÇE
EMG Periyodik Kontrol ve
Mühendislik Hizmetleri San.
Tic. Ltd. Şti.



Nazife DEMİRKAPI
Özel Çocuk İş Anaokulu



Neslihan AKÇA
Akça Hazır Beton Sanayi ve
Ticaret A.Ş.



ALTI ÜSTÜ %100 TERMAL

Denizli'nin 5 Yıldızlı Termal Spa ve Sağlık Otelı Pam Termal Otel,
kendi doğal kaynağının üzerindeki konumu ile sizlere sağlıklı %100 termal
suyu yeraltından alarak sizlere ulaştırıyor.



REZERVASYON

0 258 271 41 40 | 0551 259 29 30

www.pamthermal.com

Karahayıt Mahallesi 120. Sağlık Sokak No:5/1
20290 Pamukkale - Denizli / TÜRKİYE



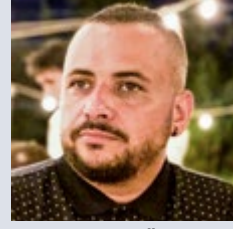
Nihan Caner Akkarpaz
Bellanina Yapı Vitra Artema



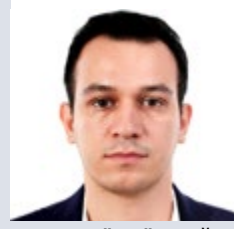
Nihat Eren Çıralı
Seğer İnş. ve Tasarım
Mimarlık Müh. Hizmetleri
Taahhüt San. ve Tic. Ltd. Şti



Oğuz YAVUZ
Nissan Yavuzlar/ Yavuzlar
Otomotiv Balıkcılık Ltd Şti.



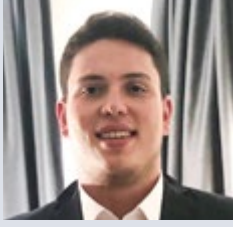
Oğuzhan ÖZER
Özer Plastik Ambalaj Sanayi



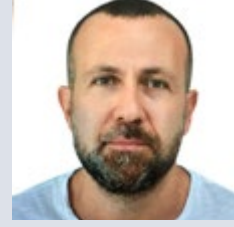
Oktay ÜSTÜNDAĞ
Modalita Tekstil San. ve
Tic. A.Ş.



Ömer BESİM
Katman Enerji Mühendislik
San. ve Tic. Ltd. Şti.



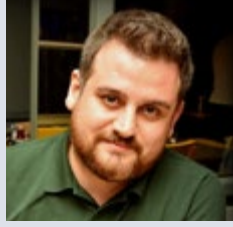
Onur BİNAY
Onur İnşaat Malzemeleri
Nak. Köm. San.Tic. Ltd. Şti.



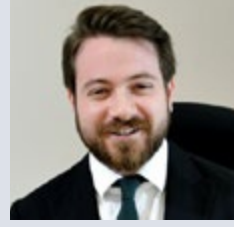
Onur Necdet ILGAZ
ONC metal A.S



Onur TOKAT
Pamukkale Şarapçılık A.Ş.



Osman BABİROĞLU
Seçkin Metal Nak. San. Tic.
A.Ş.



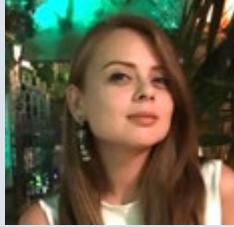
Özer ERİKOĞLU
Erikoğlu Endüstri Holding
A.Ş.



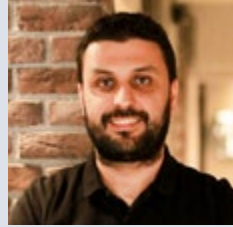
Ramazan BALCI
GSD Çelik Yapı İnşaat San.
Tic. Ltd. Şti.



Recep KARAKAŞ
Grand İtmat Hotel ve
Vulpis Yazılım



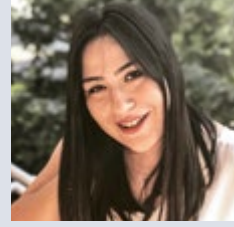
Reyhan BOZKURT
Çavuşoğlu Büro Malzemeleri
San.Tic. Ltd. Şti. - Bürotrend
Day. Tük. Mal.



Salih CEYHAN
Atölye 3 İnşaat Mimarlık



Saliha Noyin YAVUZ
Taff Mimarlık



Salise ÖZDEMİR
Nesser Tekstil Turizm İnşaat
San. ve Tic. Ltd. Şti.



Samet TOMRİS
Aleze Tekstil San. ve Tic.
Ltd. Şti.



Seçkin AYCAN
Seçkin Demir San. ve Tic.
Ltd. Şti.



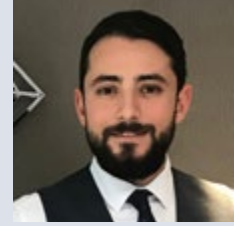
Seda KACAR
Hidrobarsan Mermer
Makinaları San ve Tic. Ltd.
Şti.



Seda ÖNAL
Önallar Süt A.Ş.



**Selçuk Murat
TAŞDELEN**
Zeytaş Çelik Makina A.Ş.



Semih IŞIKLI
Uşaklıhafız Kuyumculuk



Serdar ADLAN
Serha Gıda Turizm İnşaat



Şerefberk GÜLERCİN
Gülerçin Hukuk



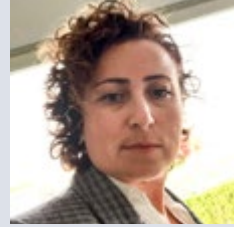
Serhan YAZICI
Atasay - Yazıcılar
Kuyumculuk



Sezer ÖZTÜRK
Gültürk Ofset San. ve Tic.
Ltd. Şti.



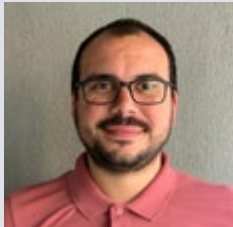
Sezgin KEÇECİ
MENS Yatırım A.Ş.



Sibel AYSU
Aysu Tekstil San.Tic. Ltd. Şti.



Sidar Anıl ÖZALP
İnerji Müh. İnş. Enerji Dan. ve
Müşavirlik Ltd. Şti.



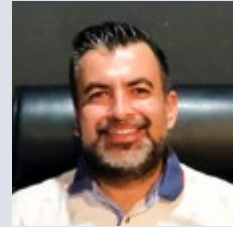
Soykan SOYLU
Sepian Yönetim &
Gayrimenkul
www.cevizsepetim.com



Süleyman IŞIK
A-Klima Isıtma Soğutma
Sistemleri Toshiba Klima
Satış & Servis



**Tuğrul Ahmet
KARADAĞ**
Detaş Denizli Demir Çelik
Tekstil Gıda San Tic A.Ş



Ümit TOPTİMUR
Perdeniz Otomotiv İnşaat
Tekstil San Tic Ltd Şti



Volkan CANER
Denizli Caner Otomotiv San.
Tic. Ltd. Şti.



Volkan KABAĞCI
Lida Plastik & Ambalaj



GRAND İTİMAT HOTEL

"4 YILDIZIYLA HER ZAMAN KALİTELİ, HER ZAMAN KONFORLU,,



Odalarının ışıklığı ve rahatlığıyla ev ortamını aratmayan, huzur ve temizliği ile ön plana çıkan otelimiz, Denizli'de üretilen **en kaliteli** tekstil ürünleri kullanılarak dekore edilmiştir.

Grand İtimat Hotel, Form Çamlık'a 1,5 km, Pamukkale Üniversitesi'ne 1 km, otogar ve tren istasyonuna 4 km, Pamukkale travertenlerine 20 km, Çardak Havalimanı'na 66 km mesafede olup, **profesyonel personeli** ile kalite ve hizmeti ilke edinmiş yeni bir tesistir.

Otel Restoranimızda dünya mutfağından seçilmiş menüler ile keyifli bir akşam yemeği yiyebilir, **zengin açık büfe** kahvaltımızla güne zinde bir şekilde başlayabilirsiniz.

Üç farklı bölüme ayrılabilen, sinema düzeninde 300, yemek düzeninde 225 kişinin ağırlanabildiği

salonumuzda tüm organizasyonlarınızı gerçekleştirebilirsiniz.

Salonlarımızda birbirinden bağımsız ses sistemi ve projeksiyon cihazlarımız ile **aynı anda**

3 toplantı veya seminer organize edilebilmektedir.



Yemekli / yemeksiz organizasyonlar

Yemekli / yemeksiz toplantılar

Düğün, nişan, kına gecesi organizasyonları

Coffee Break

SPA

ÜCRETSİZ HİZMETLERİMİZ



Wi-Fi
İnternet



Güvenli
Otopark



Safe
Box



Odaya çay ve
kahve ikramı



0 258 213 18 18

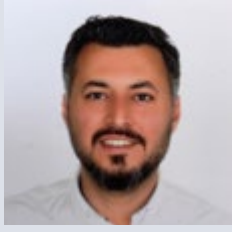
f /granditimathotel

0 538 405 46 00

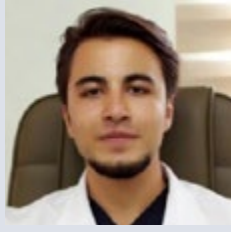
Otelimizde alkolü
içecek servisi
bulunmamaktadır.



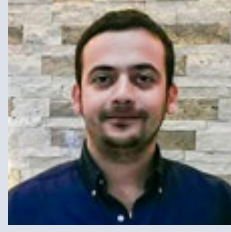
Volkan ÖZEN
Özen Otomotiv Madencilik
San. ve Tic. Ltd. Şti.



Vural DEMİR
Demsay İnş.Tur.
San.ve Tic.Ltd.Şti.
MAK İnşaat



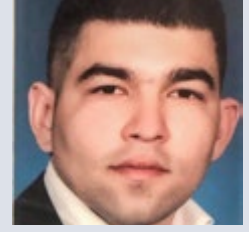
Vural OKUNAKOL
Denizli Fizyofarm Sağlıklı
Yaşam ve Danışmanlık
Merkezi



Yaşar VAROL
Varol Tekstil



Yavuz ÇİNKAYA
Faber Mermer A.Ş.



Yılmaz DEMİR
Köfteci Feridun



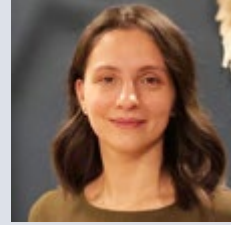
Yılmaz DEMİR
Denizli Uğur Okulları



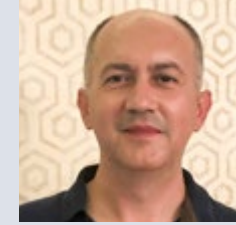
Zafer ÖZER
Özgönen Plastik Amb. San
ve Tic. Ltd. Şti.



Zeynep Ekiz ATICI
Ekizoğlu Makina



Zişan KILCI
GH Tekstil San. ve Tic. Ltd.
Şti.



Ziya BOSTANCI
YSR Ambalaj San. Tic. Ltd.
Şti.

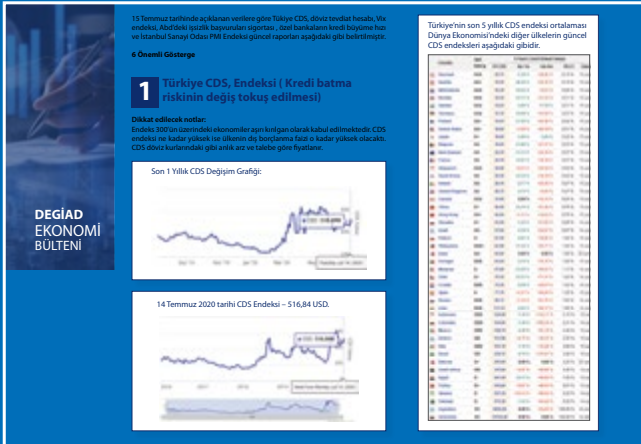
DEĞİAD EKONOMİ BÜLTENLERİ

DEĞİAD, DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Saymanı Cevat Fahri Bermant ile DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve İş ve Genel Projeler Komiyonu Üyesi Berkay Alkaya tarafından hazırlanan DEĞİAD Ekonomi Bülteni ile ekonomide takip edilmesi gerekenleri detaylı olarak hazırlayarak üyeleriyle paylaşıyor.



DEĞİAD Ekonomi Bülteni'nin ilkinde, 'Ekonomide Takip Edilmesi Gereken 6 Önemli Gösterge' başlığı altında; Dünya Ekonomisi'ndeki Son bir yıllık CDS değişim grafiği, 28 Mayıs 2020 tarihli CDS endeksi, Dünya Ekonomisi'ndeki diğer ülkelerin güncel CDS endeksleri; bankacılık sektörü mevduatları, bankacılık sektörü yabancı para mevduatları, son 6 aylık Vix endeksi ortalaması, her hafta perşembe günleri yayınlanan ABD'de işsizlik sigorta başvuruları, özel bankaların haftalık toplam kredi büyümesi gelişmelerine yer verildi. DEĞİAD Ekonomi Bülteni'nin ikincisinde; yine 'Ekonomide Takip Edilmesi Gereken 6 Önemli Gösterge' başlığı altında; Türkiye'nin son 5 yıllık CDS endeksi ortalaması ve Dünya Ekonomisi'ndeki diğer ülkelerin güncel CDS endeksleri, 14 Temmuz 2020 tarihli CDS endeksi, bankacılık sektörü mevduatları, bankacılık sektörü yabancı para mevduatları, son 6 aylık Vix endeksi ortalaması, her hafta perşembe günleri yayınlanan ABD'de işsizlik sigorta başvuruları, özel bankaların haftalık toplam kredi büyümesine ilişkin gelişmelerine yer verildi. DEĞİAD

Ekonomi Bülteni'nin üçüncüsünde ise, Ekonomide Takip Edilmesi Gereken 7 Önemli Gösterge' başlığı altında; Türkiye'nin son 5 yıllık CDS endeksi ortalaması ve Dünya Ekonomisi'ndeki diğer ülkelerin güncel CDS endeksleri, 14 Temmuz 2020 tarihli CDS endeksi, bankacılık sektörü mevduatları, bankacılık sektörü yabancı para mevduatları, son 6 aylık Vix endeksi ortalaması, TCMB ağırlıklı ortalama donlama maliyeti, her hafta perşembe günleri yayınlanan ABD'de işsizlik sigorta başvuruları, özel bankaların haftalık toplam kredi büyümesine ilişkin gelişmelerine yer verildi.





Altıntop

Sağlıklı Eğlencelikler



0 258 371 23 62

www.altintop.com.tr

*Bilgi ve tecrübenin
yeni yüzü...*



www.denipolhastanesi.com

ÖZEL
DenipolHastanesi

4443014

Merkezefendi Mah. 29 Ekim Bulv. No:102

1980 yılından bu yana Denizlimizin dört bir yanında
vatandaşlarımıza hizmet etmeye devam ediyoruz.
Çünkü biz her şeyin en güzelini yapmaya talibiz...



Denizli her şeyin en iyisine layıktır...



ANEMON

HOTELS



“TÜRKİYE’DE DOĞDUK, TÜRKİYE’DE BÜYÜYORUZ.”

+90 258 371 80 60

İzmir Karayolu, 3. Km. Denizli, 25000, Türkiye

**DÜNYANIN EN SEÇKİN
GÖZLÜK MARKALARI
ERİŞKİN OPTİK FARKIYLA...**

