

DEĞİAD

DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ



DEĞİAD

RADIK EMRE ÇAPUTLU
YÖNETİM BAŞKANI





YILMAZ *Kuyumculuk*

Zarafet

sıra dışı olmak için doğru yeri bilmektir.



ANAHTAR TESLİM

Çelik Fabrika Binası

- Özel Modern Tasarımlar ve İşlevsellik Sunan
- Doğal Afetlere Karşı Dayanıklılı
- İnşa Sonrası Revizyon ve Değişimlere İmkan Veren
- Uzun Yıllar Kullanım İmkani Sağlayan

Çelik Yapı Çözümleri ZEYTAŞ'ta!

İletişim

0 258 372 22 32 - info@zey-tas.com

Hacıyüplü Mh. 3075 Sk. No: 20-5 Merkezefendi/DENİZLİ

60
Günde
Teslim



ECOGREEN ENERJİ
Biyokütle Enerji Santrali
Kasım 2021



zeytascelikmakina



zey-tas.com

HIZLI VE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERLE HAYATINIZI RENKLENDİRİYORUZ

Türkiye'nin öncü markalarından birisi olan boya-terbiye tesisi konumundaki firmamızda ürünleriniz, en kaliteli makinelerde boyanır, kurutulur ve en hızlı şekilde sizlere ulaştırılır...



www.funika.com.tr

Ege Bölgesi'ndeki güçlü işbirliklerimizle
müşterilerimize değer katan
endüstriyel çözümler sunuyoruz.



Tam 41 Yıldır



YAVUZ TİCARET

Endüstriyel Ürünler Limited Şirketi

Adres: Saraylar Mh. 1. Sanayi Sitesi 156 Sk. No: 25 Merkezefendi / DENİZLİ



0258 262 12 90 - 241 78 88



info@yavuzticaret.com



www.yavuzticaret.com

*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

Ekiz **EKİZOĞLU**
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

f ekizoglunalburiye

www.ekizoglu.com.tr

DERVİŞ KÜÇÜK SİGORTA

ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

Güvenceniz

ANADOLU
SİGORTA

AKSigorta

 **SOMPO SİGORTA**

RAY SİGORTA

HDI

NEOVA
SİGORTA

 **TÜRKİYE SİGORTA**

 **AXA SİGORTA**

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

 **AEGON**
Emeklilik ve Hayat

Tel: 0 258 265 02 25 Gsm: 0 544 890 78 90

www.dksigorta.com - info@dksigorta.com

Uğur Okulları

1968'den beri

EĞİTİM ÖĞRETİM

BAŞAR



- Okul Öncesi • İlkokul • Ortaokul
- Anadolu Lisesi • Fen Lisesi



UĞUR OKULLARI
DENİZLİ KAMPÜSÜ

Bahçelievler Mah. 3079 Sok.
No: 2, Merkezefendi / DENİZLİ

0258 213 27 77

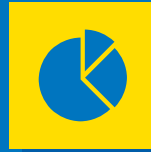
uğur
okulları

uğur kurs

Başarıya Hazırlar

YKS ve LGS'de
hedefine ulaşmak isteyenler,
UĞUR KURS'U TERCİH EDER.

Yüksek başarı oranıyla **54 yıllık**
sınav kazandırma geleneği!



İNCİLİPİNAR UĞUR KURS

0258 213 00 60

ÇINAR UĞUR KURS

0258 213 00 62

ÇAMLIK UĞUR KURS

0258 212 00 60

uğur kurs

ARALIK 2021 SAYI: 61

DEĞİAD ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
Gültekin Okay SALGAR

YAYIN KOORDİNATÖRLERİ
Cahide Fenli AKMAN
Gizemnur ÖZATAY

AJANS

MARCOVISA

Çamlaraltı Mah. 6021 Sok.
No.: 1/B Denizli
(850) 577 00 17
www.marcovisa.com
info@marcovisa.com

YAYIN DANIŞMANI
G. Alper ŞAHİN

GRAFİK TASARIM
Muzaffer AKYAYLA

BASIM YERİ
Azim Matbaacılık
Büyük San. 1. Cad. Alibey İşh.
99/33 İskitler, Ankara
(312) 342 03 71
info@azimmatbaacilik.com

BASIM TARİHİ
ARALIK 2021

KATKIDA BULUNANLAR
Burak Oğuz BAĞCI
Burcu PEKTAŞ
Çağrı TUNCAY
Ekrem KESRİYELİ
Hafsa Sena DURAL
Hüseyin Suhan SUCU
Nihal Ceren UCUZCULAR
Nurlat OKKALI

DEĞİAD İLETİŞİM
Merkezefendi Mah. Kasımpatı Sok.
Dış Kapı No.:7 İç Kapı No.:1
Merkezefendi / Denizli
Tel: (258) 211 82 83
Faks: (258) 211 92 82
www.degiad.org.tr
degiad@degiad.org.tr
facebook.com/degiadorg
twitter.com/ degiadorg
instagram.com/degiadorg



İÇİNDEKİLER

Birlikte

30 YIL

16

*Sosyal
Sorumluluk
Projeleri*

107

*Sosyal
Etkinlikler*

75

*Sektörel
Toplantılar*

118

**Eğitim -
Seminer
Panel ve
Programlar**

123

***Yurt Dışı
İş Gezisi***

224

***Basında
DEĞİAD***

234

Projeler

139

***Federasyonlar -
Konfederasyonlar***
(Bölgesel ve Ulusal İlişkiler)

229

**GENEL
KURULLAR**

237

DEĞİAD
DEĞİRLİ GENDİR İNSANLARI DERNEĞİ

Bir lik te

DEĞİAD

35.YIL





Gültekin Okay Salgar

KURUCU VE 1. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



1991 yılında 6 genç iş adamı arkadaşım ile kurduğumuz DEGIAD'ın 30. yılına gelmesinden dolayı çok mutluyum; benim için gurur ve heyecan verici bir durum. Bu kuruluşumuzdan bu yana çok iyi işler yapıp doğru temeller attığımızı gösteriyor ki DEGIAD bu yıllara geldi. İmkânsızlıklarla, yönetim kurulundaki arkadaşlarımızla kendi aramızda topladığımız paralarla ilk ofisimizi tefriş etmiş ve binasını kiralamıştık. 3 yıl süren dönemimizde kısa sürede çok işler yapmaya çalıştık.

Başbakanları, bakanları, Tansu Çiller, Mesut Yılmaz gibi isimleri Denizli'de ağırladık ve üyelerimizle tanıştırmaya fırsatı bulduk. DEGIAD'ı Türkiye'ye tanıtmak için TÜGİK'in temellerini attık. Bütün GIAD'ları Denizli'de ağırladık. Bizden sonra görev alan arkadaşlar da çalışmalarına aynı prensiplere bağlı kalarak devam ettiler.

DEGIAD genç iş insanlarının liderlik formasyonunu öğrendiği çok iyi bir okuldur. DEGIAD, Atatürk'ün gençlere emanet ettiği ilkeleri daima benimseyen bir dernek; kardeşçe ve dostça kucaklaşarak insanların bir araya geldiği dost dergâhtır. Kuruluş döneminde belirlediğimiz prensiplerin bugüne dek devam etmesinden dolayı mutluyum. Bizler imkânsızlıklarla ilk ofisimizi yapmıştık, bugünse böyle güzel bir binada DEGIAD Ailesi'nin başarılı çalışmalarını ve 30. yılını kutlamak gurur verici.

DEGIAD'ın, bugünlere gelmesinde ve yeni dernek binasının yapımında emeği geçen tüm başkanlara ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ediyorum. Atatürk ilkeleri ve prensiplerine bağlı kalarak ve onları yaşatarak 30. yıla gelinmesi ne mutlu. İyi ki varsınız.

I. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Emin Toker
- Bekir Urganlıoğlu
- Hasan Bozbay
- Haşmet Eke
- İsmet Abaloğlu
- Mehmet Ekizler
- Adnan İnceoğlu
- Halil Kayoğlu



DEĞİAD 1. Dönem Yönetim Kurulu



Mesut Yılmaz Denizli Ziyareti 13.02.1993



TRT Genel Müdürü Kerim Aydın Erdem Ziyareti



Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Şenes Erzik Ziyareti 07.04.1994



Devlet Bakanı Cavit Çağlar Ziyareti

1991 - 1994





Sanatçı Kenan Işık Eşliğinde Yaz Bekârları Yemeği



DEGIAD 10. Yıl Plaket Töreni



Dönemin Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel Ziyareti



Yekta Güngör Özden Ziyareti



Bülent Ecevit Ziyareti

Güçlü Koruma, Sağlıklı Yüzeyler

T.C. Sağlık Bakanlığı onaylı **Merwax Cleanex**'in; Yeditepe Üniversitesi Biyosidal ve AR-GE Laboratuvarı tarafından virüs, bakteri, mantar, alg, maya ve parazit gibi mikroorganizmaların **%99,9'unu yok ettiği** kanıtlanmıştır.



Merwax Cleanex®

- Etkili oksidatif yüzey dezenfektanıdır.
- Düşük ve yüksek sıcaklıklarda etkilidir.
- Geniş aktif spektruma sahiptir.
- Ekipmanlar için aşındırıcı değildir.
- Biyolojik olarak parçalanabilir.
- Kararlıdır.
- Organik maddelerden etkilenmez.
- Dirençli mikroorganizma oluşturmaz.
- Hayvanlar ve insanlar için güvenlidir.
- Tüm yüzeylerde güvenle kullanılabilir.
- Sprey, paspas ve ULV cihazları ile kolaylıkla uygulanabilir.

Merwax Cleanex®

Profesyonel Yüzey Dezenfektanı



mercankimya.com.tr



Bekir Sıtkı Urganlıoğlu

2. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

1985 yılının ikinci yarısından sonra tüm Türkiye’de gerçekleşen büyük sanayi atılımları sebebiyle; tekstil şehri Denizli, sektöründeki bu gelişmeleri oldukça iyi gerçekleştirdi.



1991 yılında sevgili Gültekin: “Bir genç iş adamları derneği kurmak istiyorum, beraber olabilir miyiz?” dediğinde memnuniyetle kabul ettim. Derneği kurarken en önem verdiğimiz konu paylaşımcılığı ve katılımı artırmak oldu.

Geçmişte Denizli’de sermaye birikimi debbağlık ve dericilikten sağlanıyordu. Tekstil sanayisine bu sermayenin aktarılmasında büyüklerimizin çok büyük rolü oldu. İkinci kuşaklar olarak benim de içinde yer aldığım jenerasyon ise eğitime önem vererek bu konuda kendini geliştirmeye çalıştı.

DEGIAD yönetimimizde birçok siyasi kişiyi, o dönemde kendi alanında öne çıkmış değerli bilim adamlarını şehrimizde ağırlamaya çalıştık. Bu kişilerin en önemlilerinden bir tanesi de Doğan Cüceloğlu’dur. Bunun yanı sıra dönemin Avrupa Birliği Daimi Temsilcisi Cem Duna’yı da DEGIAD olarak şehrimizde konuk ettik. O dönemlerde bazı başkanlarımızın siyasi konjonktür dolayısıyla avantajları oldu. Bu avantajlardan bir tanesi de benim başkan olduğum dönemdeydi. Seçimler, yeni partileşmeler vardı. Türkiye’nin o dönemlerde tanıdığı kişilerden biri olan Cem Boyner de konuklarımız arasında yer aldı. Konferanslar süresince 450 ila 600 kişinin katılımını sağlamayı başardık.

DEGIAD’ın şu anki konumu dolayısıyla çok mutluyum. Bütün başkanlarımız çok iyi mücadele etti ve çok iyi başkanlık yaptılar. Benim için DEGIAD; Denizli’nin en iyi, en sevilen ve en çok sözü geçen sivil toplum örgütü. Tüm başkanları tekrardan kutluyor ve teşekkür ediyorum.

2. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Adnan İnceoğlu
- İbrahim Demireren
- Bekir Bozbay
- Oktay Mersin
- Ufuk Semercialbaz
- Mustafa Küçük
- Ayhan Uzunoglu
- Nuri Sözkese



DEGIAD 2. Dönem Yönetim Kurulu



Denizli EGAFED Yönetim Kurulu Toplantısı



DEGIAD Dostluk Maçı



3. TÜGİK Kurultayı 08.11.1996



TÜGİK İlke Anlaşması İmza Töreni ve Yüksek Kurul Toplantısı

1994 - 1996





Bülent Ecevit DEGIAD Ziyareti



Bartın İş Adamları Derneği Başkanı Tarık Ustaoglu 02.03.1996



Aydın Boysan Söyleşisi 15.11.1996



Arthur Andersen Ziyareti



STORKS



Tarz Sahibi Erkekler İçin
Storks Men Collection
Özbilen Kuyumculuk'da

ÖZBİLEN

KUYUMCULUK



ALTIN • PIRLANTA • SAAT

ozbilenkuyumculuk.com



İbrahim Demireren

3. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Derneğimizi bugünlere getiren tüm başkanları ve yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımı saygı ve minnetle anıyorum. DEĞİAD; kuruluşundan bugüne kadar sivil toplum üye örgütleri arasında Denizlimizin ve ülkemizin en başarılı derneklerinden birisi olmuştur. DEĞİAD'ın en önemli özelliklerinden biri de ülke genelinde ve memleketimizde Atatürkçü ve laik düşüncüyü sahiplenen arkadaşlarımızı bir araya getirmiş olmasıdır.

Yönetimimiz döneminde sosyal, ekonomik ve siyasal alanlardaki konuşmacı konukları ağırlamanın yanı sıra 1992 yılında temeli atılan ve DEĞİAD'ın 7 kurucu dernekten biri olduğu Türk Genç İş Adamları Vakfı'nın kuruluşunu da oldukça önemsedik. 10 Kasım 1998 yılında yapılan anlaşmalara imza atarak başkanlığımızda başlayan bu şerefli ve güzel görevi yönetimimiz döneminde tamamlamış olduk. TÜGİK'in kurulmasındaki en büyük amaç; sosyal, ekonomik ve siyasal alanlarda başarılı olan arkadaşlarımızın ülke genelinde de başarı sağlaması ve yurt dışına çeşitli amaçlarla açılmasını sağlamaktır. Yönetim dönemimizde bu görevi başarıyla yaptığımızı düşünüyoruz.

30 yıl boyunca görev yapan tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyor, gelecek dönemde bu göreve talip olacak olan başkan ve yönetim kurulu üyelerine de şimdiden başarılar diliyorum.

3. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Ufuk Semercialbaz
- Ayhan Uzunoğlu
- Mustafa Küçükler
- Mustafa Turgut Dalaman
- K. Şakir Bermant
- Zekai Zeytinci
- Metin Çalışkan
- Oktay Mersin



DEĞİAD 3. Dönem Yönetim Kurulu



Dönemin KKTC Başbakanı Derviş Eroğlu ile İbrahim Demirenen'in
KKTC Cumhurbaşkanı Rauf Denktaş'a Ziyareti



DEĞİAD Başkanlar Yemeği



Denizli Valisi Yusuf Ziya Göksu Dernek Ziyareti



TÜGİK Kurultayı 08.11.1996



DEĞİAD 15. Yıl Balosu



DEĞİAD 3. Dönem Yönetim Kurulu



Denizli Valisi Yusuf Ziya Gökse Dernek Ziyareti



DEĞİAD Üyelik Belgesi Töreni



30 yıllık tecrübeyle,
sektörün öncüsü

goksinkimya.com.tr



Zekai Zeytinci

4. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



1998 ve 2000 yıllarında Türkiye ve dünya oldukça çalkantılı bir dönemden geçti. Uzak Doğu krizi, Türkiye’de artan terör ve yüksek enflasyon hepimizi çok zorladı. O günün şartları altında Denizli Genç İş Adamları Derneği’ni layık olduğu şekilde temsil etmeye ve gerekli argümanlarla desteklemeye çalıştık.

Dünyada değişen ve gelişen dijital sektör 1998 yılında derneğimiz tarafından ilk defa TÜGİK çatısı altındaki bütün derneklerin en önünde dijitalleşme yoluna girdi.

Üniversiteden bir hocamızın yardımıyla üniversite ve sanayici iş birliği adımlarını atarak her türlü bilgiyi ekiplerimize ve arkadaşlarımıza ulaştırmaya çalıştık. Önceleri işlerimizi fakslarla yaparken dijitalleşme ile mail olarak göndermeye başladık.

1999 yılında sayın üniversite hocamız Muhammet Akdiş’le Denizli’de gerçekleştirdiğimiz Türkiye Cumhuriyetleri Konferansı’na Denizli’den sadece DEGIAD katıldı ve tüm faaliyetlerimizi bu şekilde üyelerimize yansıtmış olduk.

1999 yılında yine arkadaşlarımızla beraber o zamana kadar Denizli’de hiç cesaret edilemeyen Güneydoğu, Urfa ve Mardin gezimizi yaptık. Bu konudaki destekleri için Denizlili dostumuz sayın İsa Tuzcu’ya şükranlarımızı arz ediyoruz.

Gelecek dönemlerde aramıza katılacak üye ve yönetim kurulunda yer alacak arkadaşlarımızı da geçmişte ve bugünde olduğu gibi hiçbir derneğin, siyasi partinin ve oluşumun etkisi altına girmeden sadece Atatürk’ün koyduğu düsturlar çerçevesinde hizmet etmeye davet ediyorum.

4. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Mustafa Turgut Dalaman
- Haşim Bozbıyık
- Okan Konyalıoğlu
- K. Şakir Bermant
- Sibel Ege
- Tevfik Tan
- Faruk Akyürek
- Ahmet B. İnamlık



DEGIAD 4. Dönem Yönetim Kurulu



DEGIAD İlk Kadın Üye
ve İlk Kadın Yönetim Kurulu Üyesi
Sibel Ege



DEGIAD Cankurtaran Gezisi 1998

1998 - 2000





DEĞİAD Genel Kurulu



DEĞİAD Yönetim Kurulu



DEĞİAD Başkanlar Yemeği 2000


METROPOLE
RESIDENCE
"Luxury Unlimited"

METROPOLE

265
m²

Göveçlik'te
Şahanlar Kulesi
Yükseliyor!

sahanlarkulesi.com


ŞAHANLAR
GROUP

sahanlar.com.tr | **211 10 42**



Oktaay Mersin

5. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2000-2002 kriz dönemi başkanı olduğumu özellikle söylemek istiyorum. Çünkü dönemimizde, Türkiye tarihe geçen en önemli krizlerinden birini yaşıyordu.

DEGIAD'ın en önemli kuruluş amaçlarından biri Denizli ve Türkiye'deki iş dünyasına yön vermek ve iş insanlarının kendi aralarındaki birlikteliğini sağlamak, bizden sonra gelen kuşaklara Denizli'yi iyi anlatmak ve bu kültürü devredebilmek.



Zamanla DEGIAD tüm Türkiye'ye adını duyurdu ve Denizli'de başbakan veya bakan geleceği zaman ilk önce aranan iş insanları kuruluşu oldu, bu çok önemli bir şey. Örneğin, dönemin Ekonomi Bakanı Kemal Derviş'in Anadolu'da geldiği ikinci yer Denizli'di ve o dönemde Kemal Derviş'i davet etmek Türkiye'de olağanüstü bir şeydi.

DEGIAD, derneklerimizin Türkiye'deki çatısı olan Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu'nun önemli mihenk taşlarından bir tanesidir. Başlangıçta vakıf olarak kurulan ve daha sonra konfederasyon olan TÜGİK'in kurulmasındaki en büyük rollerden biri de DEGIAD'a aittir. Tüm Türkiye'yi kapsayan bu oluşuma derneğimiz öncü olmuştur ve sürece çok değerli katkılarda bulunmuştur. Geçmiş dönem başkanlarımızdan burada görev alan arkadaşlarım, başkanlarım var. Ben de dönemimde TÜGİK Genel Başkan Vekilliği, 2008-2010 senelerinde de TÜGİK Yüksek Ticaret Konseyi Başkanlığı görevlerini yaptım. Bu da DEGIAD için önemli noktalardan bir tanesi.

Bugüne kadar çok güzel işler yapan DEGIAD'ın hak ettiği şekilde, farklı bir binaya geçmesi düşüncesi bizim dönemimize de damga vuran bir konuydu. Biz de Delikliçınar'daki Denizli Evi'ni restore ettik. Hem Denizli Evi hem de Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası dernek konumu açısından Türkiye'de çok önemli bir yere sahip. Başta rahmetli Sadık başkanımıza, dernek binasının bitimini sağlayan Melek ve Hakan başkanlarıma ve her iki dernek binasının yapımında yer alan yönetim kurulundaki arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Dile kolay 30. yıldayız. DEGIAD'ın kuruluşundan bugüne aktivitelerini, Türkiye'de ve Denizli'de bilinirliğini her geçen gün artırdığı günlerdeyiz. DEGIAD'ı bugünlere getiren Kurucu Başkan Sayın Gültekin Okay Salgar başkanımın başlatarak diğer tüm başkanlarıma, kurucu arkadaşlarıma, tüm yönetim kurullarına ve üyelerine teşekkür ediyorum.

5. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Mustafa Küçük
- Ufuk Semercialbaz
- Ayhan Uzunoglu
- M. Güneş Özsoy
- Önder İzmirlioglu
- Mustafa Sözkese
- Muharrem Naza
- Remzi Sulayıcı



DEGIAD 5. Dönem Yönetim Kurulu



DEGIAD Bowling Turnuvası



DEGIAD 10. Kuruluş Yılı Dönümü



"2000 Yılında Türkiye ve Dünya Ekonomisi" Konulu Konferans



DEGIAD Başkanlar Yemeği

2000 - 2002







Özümüzde aile,
hikayemizde başarı var.



74
.YIL

#birliktebaşardık



ISIK VE GÖLGE İLE YASAYAN DOKULAR

Ben heykel yaratmıyorum, heykeller o taşların içinde zaten var, ben sadece fazlalıkları alıyorum" demiş üstat Michelangelo. İsmi doğduğu topraklardaki 7500 yıllık medeniyetten, ilhamını taşlara veren üstat Michelangelo'dan alan Laodikeia Mermer doğal taş tasarım yolu ile değer kazandırıyor. Farklı mermer türlerinden travertene, kireç taşından onikse doğal taşın gizemli dünyası, katmanları, her bir parçanın benzersizliği tutkumuz oldu. Bugün 5 kıtada, 16 ülkeye yaptığımız ihracatımızla ürünlerimizi ve hizmetlerimizi bambaşka coğrafyalarla buluşturmanın gururunu ve sorumluluğunu taşıyoruz.

Laodikeia Mermer 2006 yılından bu yana doğal taş sektöründe yenilikçi ürünler üretme hedefiyle, üretim teknolojilerinden hammaddeye kadar yapılan yatırımların yanı sıra, katma değer üretmenin kilit taşı olan tasarım odaklı düşünen insan kaynağını da önemsiyor. Duyulara ve ihtiyaçlara hitap eden, insan ve çevre odaklı, özgün ürünler için genç&profesyonel bir çok tasarımcı ile işbirliği yapıyor.



laodikeia_marble



laodikeia.marble



laodikeiamarble

www.laodikeia.com

Hacıyüplü Mahallesi 3125 Sk. No: 16/2 Merkezefendi Denizli
Telefon: +90 258 212 17 25





Ufuk Semercialbaz

6. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



DEGIAD'ın 6. Dönem Yönetim Kurulu Başkanlığı'na geldiğimde Ercüment Erdem, Yasin Cinkaya, Muharrem Naza, Ali Fuat Özel, rahmetli yönetim kurulu üyesi arkadaşlarım Ayhan Uzunoğlu ve Güneş Özsoy gibi çok değerli arkadaşlarımızla yönetim kurulumuzu oluşturup güzel bir başlangıç yapmıştık.

Genel koordinatörümüz Aysun Hanım'ın yardımlarıyla da iyi bir yol aldığımızı düşünüyorum. İki yıllık yönetimimiz süresince güzel anılarımız geçti. Denizli vizyonunda en iyi, en büyük sivil toplum örgütü olan DEGIAD'ın değerli çalışmalarına bizler de katkıda bulunduysak ne mutlu.

Görevlerimizin başında konfederasyon kuruluş çalışmaları vardı. Konfederasyon aşamasında 3 ana federasyonun 3 ayrı bölgede kuruluş çalışmaları başladı. Denizli, Ege ve Akdeniz Federasyonu olarak Türkiye'nin ilk iş adamları federasyonu kuruluşuna öncülük etmiş olduk. İstanbul ve Gaziantep gibi diğer iller de bizden sonra federasyonluğunu tamamlayıp konfederasyon kurma aşamasına geçti. Bu gelişmelerin bizim dönemimizde olması büyük bir mutluluktur.

Dernekte değerli anılarımız var. Ağırladığımız konuklarımızdan Hilmi Develi bizlere e-ticaret konusunda güzel bir panel vermişti. Bunun yanı sıra rahmetli İsmail Cem'i de ağırladık.

Bundan sonraki başkanlarımın daha güzel işler yapacağına eminim.

30. yılımız kutlu olsun.

6. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- M. Güneş Özsoy
- Ayhan Uzunoglu
- Serhat Bamyacı
- M. Ercüment Erdem
- A. Fuat Özel
- Haşim Bozbiyık
- Yasin Cinkaya
- Ozan Katrancı



DEGIAD 6. Dönem Yönetim Kurulu



DEGIAD Basketbol Turnuvası



DEGIAD Yeni Üyelik Belgesi Töreni



DENSABİD Toplantısı 18.01.2003



Dönemin Dış İşleri Bakanı İsmail Cem'in
DEGIAD Konferansı'na Katılımı

2002 - 2004





Dönemin Dış İşleri Bakanı İsmail Cem



İl Ekonomi Forumu Toplantısı



DEĞİAD Bahar Pikniği 27.04.2003



DEĞİAD Voleybol Turnuvası



HERAKLES TERMAL OTEL

Termal Tedavi Merkezi

www.heraklestermal.com.tr



HERAKLES THERMAL HOTEL / Altur Altuntaş Turizm Tic. ve San. A.Ş.



118 Kızılhamam Sokak No 8/A Karahayıt Mahallesi Pamukkale/DENİZLİ
Telefon: 0 258 271 44 25 Whatsapp: (0541) 881 93 27 E-posta: herakles@heraklestermal.com.tr



M. Güneş Özsoy

7. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



4 Haziran 1961 yılında Denizli'de doğan ve eğitimini Denizli'de tamamlayan Mehmet Güneş Özsoy; kargo, akaryakıt alım-satım ve tekstil alanında hizmet veren Evliyaoğlu Şirketler Topluluğu ortaklarından.

DEĞİAD'ın Denizlimizin en büyük sivil toplum örgütü olduğuna inanan Mehmet Güneş Özsoy, daha katılımcı olması kaydı ile derneğimizin Denizlimizin ve sonrasında ülkemizin önemli sorunlarını gündeme getirebilecek ve çözüm önerileri sunabilecek potansiyele sahip olduğunu daima savundu.

7. Dönem DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmüş olan Sayın Mehmet Güneş Özsoy, 14 Eylül 2013 tarihinde aramızdan ayrıldı.

DEĞİAD Ailesi olarak bu güzel insanı saygı, sevgi ve özlemle anıyoruz...

7. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- M. Ercüment Erdem
- Ahmet Abaloğlu
- Berrin Sivri
- Feyyaz Ceşen
- Serhat Bamyacı
- Ayhan Uzunoglu
- Yasin Cinkaya
- Ozan Katrancı
- Özer Isık
- İrfan Özcan



DEGIAD 7. Dönem Yönetim Kurulu



Yaz Bekârları Yemeği / Nuri Sözkese 02.08.2005



5. Geleneksel Bowling Turnuvası 02.10.2005



Yaz Bekârları Yemeği Fahri Üye Plaket Töreni



Tayfun Talipoğlu - Güneş Özsoy - Şakir Bermant - Faruk Akyürek

2004 - 2006





Yaz Bekârları Yemeği Fahri Üye Plaket Töreni/ Güneş Özsoy



Cumhuriyet Bayramı Kutlaması 29.10.2004



4. Bowling Turnuvası 04.11.2004



DEĞİAD 7. Dönem Yönetim Kurulu 05.05.2006



Genel Kurul Sonrası Yönetim Kurulu



4. Bowling Turnuvası 04.11.2004



Son Teknoloji
Digital Baskı Entegre Tesislerimizde
Yılda 4.200.000 Metre Kumaşı
Dünya Devi Markalar İçin Üretiyoruz.



www.beztekstil.com.tr



M. Ercüment Erdem

8. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



DEĞİAD; hiçbir siyasi görüşün etkisinde kalmadan tamamen Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş ilkeleri doğrultusunda görüşlerini beyan eden ve kurulduğu günden beri çizgisini hiç değiştirmeyen bir sivil toplum kuruluşudur. Bu sebeple burada görev yapmaktan çok mutluluk duyduğum.

Bütün eleştirilerimizi medeni ölçüler içerisinde yaparak duygularımızı, düşüncelerimizi ve görüşlerimizi ifade ettik. DEĞİAD içerisinde görev yapmak ve sivil toplum kuruluşlarında çalışmak insana büyük değerler katıyor ve kişisel gelişime büyük katkı sağlıyor.

Genç arkadaşlarımızın da sivil toplum kuruluşlarında görev yapmasının onlara iş ve sosyal hayatları için büyük kazanımlar getireceğini düşünüyorum.

Bugün sanayi odasında, ticaret odasında görev yapan ve buradaki deneyimlerini orada da kullanan değerli arkadaşlarımız var.

Denizli'nin en güzide sivil toplum kuruluşlarından olan DEĞİAD, 30. yılını kutluyor. 30 yıl insan hayatında önemli bir süre. Denizli'nin en önemli sivil toplum kuruluşlarından olan DEĞİAD'da görev yapmak büyük onur kaynağı. Geçmişte ve şu an görev yapan bütün başkanlarıma, yönetim kurulu üyesi arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum, aramızda olmayanlara rahmet diliyorum.

8. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Berrin Sivri
- Ahmet Abaloğlu
- Serhat Bamyacı
- Umut Kaan Ergür
- Şeref Karakan
- Yılmaz Çelebi
- Mete Baykent
- Hüseyin Katrancı
- Selim Kasapoğlu
- Gökhan Manisalı



DEĞİAD 8. Dönem Yönetim Kurulu



Uğur Dündar Medya Gözüyle Türkiye Söyleşisi 21.11.2007

2006 - 2008





DOÇEV 25 YAŞINDA



25 yılda;

Erozyon etkisindeki topraklarımızı ağaçlandırdık.
54 orman, 14 koru kurduk. Kamusal alanları ağaçlandırdık.
Toplam 472 bin fidan diktik.

Ülkemizin her köşesinden atık pil topladık.
43 ton atık pilin bertaraf edilmesine katkı sağladık.

91 ton elektronik atığı ülke ekonomisine kazandırdık.

Kuşların üreme ve barınmalarına destek olmak için
ağaçlıklı alanlara kuş yuvaları astık.

Eğitim çalışmalarımızla çevre duyarlılığının gelişmesine katkı sağladık.

Geliştirdiğimiz çevre projeleri, ulusal ve uluslararası kurumların
çevre fonlarıyla desteklendi.

Doğa için çalışmaya devam edeceğiz.

Bu 25 yılda faaliyetlerimize katkı sağlayan tüm kişi ve kuruluşlara
doğa ve çevre adına teşekkür ederiz.





Hüseyin Katrancı

9. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Denizli'nin en seçkin derneği olan DEGIAD bünyesindeki başkanlığım döneminde daha çok gençlere yönelik faaliyetlerde bulunduk. Geçmiş dönemdeki başkanların açmış olduğu yolda ilerleyerek bizden sonraki başkanların önünü açmak için çalışmalar yaptık. Bizim dönemimizden önce ve sonra rahmetli olan başkanlarımıza, derneğimize olan katkılarından dolayı şükranlarımızı sunuyoruz.

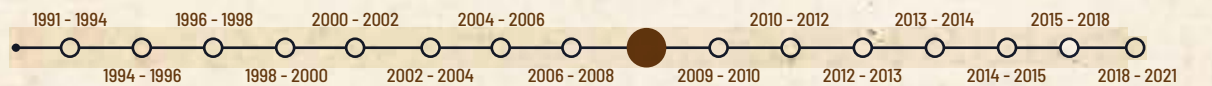
Denizli'nin en nadide derneğinin 30. yılı kutlu olsun.

9. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Şeref Karakan
- Selim Kasapoğlu
- Yılmaz Çelebi
- Mete Baykent
- Umut Kaan Ergür
- Gökhan Manisalı
- Nihat Hünkar
- Ümit Çalışkan
- Uğur Eldemir
- İlker Başkaya



2008 - 2009





Ekonomideki Gelişmeler Paneli Abdüllatif Şener 16.07.2008



6. Bowling Turnuvası 13.11.2006



İlker Başkaya

9. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



9. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Şeref Karakan
- Selim Kasapoğlu
- Yılmaz Çelebi
- Mete Baykent
- Umut Kaan Ergür
- Gökhan Manisalı
- Nihat Hünkar
- Ümit Çalışkan
- Uğur Eldemir
- Salih Kabaklıoğlu

2009 - 2010





PROFESYONEL BİR DOKUNUŞ ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM İÇİN...

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



İlker Başkaya

10. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



54

2009 ve 2011 yılları arasında DEGIAD gibi güzide bir dernekte başkanlık yapma onuruna ulaştım. 2009 yılı global ekonomik kriz sebebiyle herkesin hatırlayacağı gibi çok sıkıntılı bir yıldır. Denizli de ihracata yönelik ekonomisi olan bir şehir olduğu için bu krizden çok etkilenmişti. Birçok firma kapandı ve birçok üyemiz bu krizden etkilendi.

Denizli halkı çalışkan olduğu için krizi hemen atlattık. 2010 yılında da ekonomi toparlanmaya başladı ve ihracat tekrar artışa geçti.

Derneğimiz için fedakârca çalışan bütün başkanlarımıza teşekkür ediyor, vefat eden başkanlarımızı rahmetle anıyorum. Bizden sonraki başkanlarımızın da çok emek vererek derneği buralara getirdiğini biliyor ve gurur duyuyorum.

DEGIAD'ı bu güzel binaya taşıma hayali olan rahmetli Sadık başkanım bu hayali ilk kurduğunda biz de yanındaydık. Kendisini saygıyla anıyor, büyük çabalarla bu güzel binayı tamamlayan Melek başkan, Hakan başkan ve yönetim kurullarına emekleri için çok teşekkür ediyorum.

Derneğimizin 30. yılını canı gönülden kutluyor, derneğimize emek veren bütün başkanlarımızı ve yönetim kurullarımızı tebrik ediyorum.

Daha nice başarılı yıllar dilerim.

10. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Hasan Kıbrıslıoğlu
- Gökhan Manisalı
- Umut Kaan Ergür
- Uğurhan Yaşar İlhan
- Harun Erişkin
- Melek Sözkese
- Nihat Hünkar
- Oğuzhan Katrancı
- Sadık Emre Çaputçu
- Sinan Soylu



DEĞİAD 10. Dönem Yönetim Kurulu



Vestel Gezisi 24.12.2010



Vestel Gezisi 24.12.2010 / Ahmet Nazif Zorlu



İlker Başkaya ve TÜGİK Başkanı Erkan Güral



İlker Başkaya & Altan Öymen 27.05.2010
Altan Öymen ile Türk Siyasetine Yolculuk

2010 - 2012





Yaşar Çallı & Şükran Kozalı & İlker Başkaya "Vuslat Söyleşi" 27.05.2011



Altan Öymen DEĞİAD Ziyareti 27.05.2010



İlker Başkaya & İlhan Cihaner & Süleyman Boz "Vuslat Söyleşi"

RATEKS

25 YILDIR TÜRKİYE İÇİN DÜNYAYA ÜRETİYORUZ!



Kültür Elçisi Programıyla, tüm çalışanlarımız RATEKS'in gelişimine katkı sunuyor.

25 YILDIR
ŞİRKETİMİZİN HER ÜYESİYLE
EL ELE VERİP
DÜNYACA ÜNLÜ MARKALARA
ÜRETİM YAPIYORUZ.

BİRLİKTE ÖĞRENİYOR,
GELİŞİYOR VE BÜYÜYORUZ.

RATEKS
DENİZLİ

GH GOLDSTAR
HOME

www.rateks.com.tr



Sadık Emre Çaputçu

11. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



24 Eylül 1979 tarihinde doğan Sadık Emre Çaputçu, ilköğretimini Denizli’de okuduktan sonra orta ve lise öğrenimini İzmir Amerikan Lisesi’nde tamamladı. Sonrasında Yeditepe Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldu.

Aile şirketleri olan Seyran Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ’de üçüncü kuşak temsilci ve pazarlama müdürü olarak görev aldı ve yönetim kurulu üyeliği yaptı.

2007 yılında üye olarak katıldığı Denizli Genç İş Adamları Derneği’nde 2009 yılında yönetime girdi ve 2011’deki genel kurulda DEGIAD 11. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

Sadece iş, aile ve kişisel hayatın insanların yaşantısını şekillendirmemesi gerektiğinin bilincinde olan, sivil toplum kuruluşlarında görev almanın ve toplumsal alanlarda katkı sağlamanın önemine inanan Sadık Emre Çaputçu, her zaman hayali olan içerisinde bulunduğumuz DEGIAD binasının temellerinin atılması sürecine öncülük etti.

7 Haziran 2015 yılında aramızdan ayrılan Sadık Emre Çaputçu’nun da dediği gibi: “Güzel insanlar unutulmaz.”

DEGIAD Ailesi olarak bu güzel insanı saygı, sevgi ve özlemle anıyoruz...

II. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Atilla Yılmaz
- Sedat Doğaç
- Kaan Toker
- Melek Sözkese
- Harun Erişkin
- Hasan Kocabay
- M. Cem İnceoğlu
- Mehmet Çakmak
- Orçun Alptekin
- Özgür Usta
- Serdar Ekiz
- Sinan Soylu
- Yeşim Ekizler
- Yusuf Uyum



DEĞİAD 11. Dönem Yönetim Kurulu



DEĞİAD Fotoğrafçılık Kursu 20.03.2012



Gençlik Kokteyli



Basın Röportajı



Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan Ziyareti



DEĞİAD Fotoğrafçılık Kursu 20.03.2012



Amerika Gezisi 25.06.2012



Gençlik Kokteyli



*Doğa
Tadında!*



www.seyran.com.tr



MAĞAZA

2. TİCARİ YOL NO:10/1-C
BAYRAMYERİ / DENİZLİ
0 258 264 26 42

FABRİKA

Hacı Eyüplü Mah. 3157 Sok. No:4 20195 Denizli TEL 0258 371 08 43 FAKS 0 258 371 26 51 www.seyran.com.tr info@seyran.com.tr



Sadık Emre Çaputçu

12. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



DEGIAD 12. Dönem Yönetim Kurulu

12. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Seher Gökçe
- Serdar Atay
- Sedat Doğan
- Melek Sözkese
- Ahmet Özer Başoğlu
- Emrah Akgün
- Fatma Korkmaz
- Harun Erişkin
- Mehmet Uğur Çoban
- Münir Kıvanç Kiper
- Orçun Alptekin
- Serdar Çıralı
- Serkan Başbuğ
- Sinan Soylu
- Veli Tefenlili
- Yusuf Uyum

62



Sadık Emre Çaputçu & Şerif Kaynar 25.04.2013



TÜGİK Genel Kurulu

2013 - 2014





Genel Kurul
Sadık Emre Çaputçu & Gültekin Okay Salgar 26.12.2013



TÜGİK Genel Kurulu / Bakan Mehmet Şimşek 21.02.2012



Melek Sözkese

12. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI



DEĞİAD 12. Dönem Yönetim Kurulu

12. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Seher Gökçe
- Serdar Atay
- Sedat Doğan
- Ahmet Özer Başoğlu
- Emrah Akgün
- Fatma Korkmaz
- Harun Erişkin
- Mehmet Uğur Çoban
- Münir Kıvanç Kiper
- Orçun Alptekin
- Serdar Çıralı
- Serkan Başbuğ
- Sinan Soylu
- Veli Tefenlil / Esra Kasapoğlu Ünlü
- Yusuf Uyum

63

2014 - 2015





DEĞİAD Sektör Forumu 09.04.2015



Kadınlar Günü Etkinliği "Zamansız Kadınlar"



Basın ile Kahvaltı 30.09.2015



Cumhuriyet Bayramı Kortej Yürüyüşü 29.10.2015



DEĞİAD Genel Kurul 01.09.2015



Üniversite Gençlik Kurulu Yemeği



Son Osmanlı Sultanı Nilüfer Sultan ve Danışmanı
Barones Raqheul Dernek Ziyareti



İshak Alaton Ziyareti 27.11.2014

SÜRDÜRÜLEBİLİR AMBALAJ ODAK NOKTAMIZ

OUR FOCUS ON SUSTAINABLE PACKAGING

AKINOFSET®
MATBAA & AMBALAJ SANAYİ





Melek Sözkese

13. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Ben DEĞİAD'ı değerleriyle anlatmak istiyorum. Bizi saran sarmalayan, kurulduğundan bu yana istikrarla sürdürdüğü değerleriyle...

Öncelikle öncü rolü; Denizli Sivil Toplum Kuruluşları Geliştirme Platformu'nu kurduğumuz zaman henüz sivil toplum kuruluşlarının 5. güç olduğu yeterince konuşulmuyordu bile ülkemizde. DEĞİAD; Denizli'de sağlam lobicilik yapılması gerektiği bilinciyle Denizli Kalkınma Platformu'nu kuran üç dernekten biridir.



DEĞİAD'ın öncü rolü ilk olmayı da beraberinde getirdi. İlk olmak önemli bir değerdir bizim için... Bu sebeple DEĞİAD ilk kadın başkanını seçti. Ben DEĞİAD'a başkanlık yapmaktan öte büyük bir aileye ilk kadın başkan olmanın onurunu taşıyorum. Sadece sivil toplum kuruluşlarında değil tüm toplumda kadın haklarının, kadın yükselişinin yanında kadına şiddetin karşısında onurlu bir duruşu olan DEĞİAD'ın başkanları da her zaman bu duruşu korudu ve güçlendirdi.

Dostluk, bir diğer değeridir derneğimizin. Kapısından içeri girince çevreleyen dostluğu pekiştirmek için spor, sanat ve kültür alanlarında yıllardır yaratıcı etkinlikler yapıyoruz.

Bayrağı devrettikten sonra aldığımız ve alacağımız görevler için DEĞİAD bir okuldur. Nice oda başkanları, topluma yön verenler, rol model olanlar, siyaset mensupları okulumuzun adabından geçerek bu değerlere bağlı toplum önderleri olmuştur ve olmaya devam edecektir.

İnanç; derneğimize ve değerlerimize inancımız her daim kuvvetli oldu. Bizi büyüten ve öncü yapan bu ruhtur.

Gençlere olan inancımız üretkenliğimizin, iş hayatına olan inancımız ise bizi büyüten ruhun bir parçasıdır.

Nice yaşlara DEĞİAD, 30. yaşın kutlu olsun.

13. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

- Orçun Alptekin
- Ahmet Özer Başoğlu
- Esra Kasapoğlu Ünlü
- Levent Altuntaş
- Emre Terzioğlu
- Enis Emre Boz
- Erman Erikoğlu
- Fahri Gökşin
- Mehmet Uğur Çoban
- Murat Tekeli
- Mustafa Çağlar Kolbaşı
- Sedat Doğaç
- Serdar Atay / Eylem Marol
- Serkan Başbuğ
- Sinan Soylu
- Süleyman Şahan



DEĞİAD 13. Dönem Yönetim Kurulu



Cem Seymen Söyleşi 12.05.2017



DEĞİAD Basketbol Turnuvası Protokol Maçı 15.05.2017



Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen Ziyareti



Aşk Kalpte mi? Beyinde mi? Söyleşi 12.07.2017

2015 - 2018





Türkiye'nin Duayen Sanatçısı Metin Akpınar Söyleşisi



*(Damat, Tween ve DS Damat) Orka Tekstil Kurucusu Süleyman Orakçıoğlu
17.12.2016*



*Prof. Dr. Özgür Demirtaş'ın "Bilim, Ekonomi, Gelecek Ve Siz"
Konulu Konferansı*



DEGIAD Yeni Yönetim Binası Temel Atma Töreni 17.02.2018



Atatürk Fotoğrafları Koleksiyoneri Hanri Benazus Sergisi Ziyareti



Ali Abaloğlu & İsmet Abaloğlu Söyleşi 16.05.2017

HER.
SEN'I
TAMAMLAR

BASBUG
JEWELRY

 **sina pırlanta**
FORUM ÇAMLIK

Hakan Urhan

14. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2018 - 2021

70



DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki DEĞİAD bugün sadece şehrimizde değil, bölgemizde ve ülkemizde de en etkili iş insanları derneklerinden bir tanesi haline gelmiştir. 30. yaşında DEĞİAD, geçmiş dönem başkanlarımızın da belirttiği gibi birçok evreden, değişimden ve gelişimden geçerek bugünlerine ulaştı. Bu gelişim, değişim süreci içerisinde emeği geçmiş olan tüm geçmiş dönem başkanlarımıza, abilerimize, ablalarımıza ve yönetimde görev alan arkadaşlarımıza da teşekkür etmeyi bir borç biliyorum. Tabii ki bugün aramızda olmayan Güneş Özsoy başkanımıza ve Sadık Çaputçu başkanımıza da bu vesileyle Allah'tan rahmet

diliyor ve kendilerini saygıyla burada bir kez daha anmak istiyorum.

Böyle bir binaya DEĞİAD'ın sahip olması hayali rahmetli başkanımız Sadık Çaputçu'nun en büyük isteklerinden biriydi. Bu isteği ve bu güzel hayali, bizim dönemimizde gerçekleştirmiş olmaktan hem yönetim kurulum adına hem de kendi adıma kıvanç, onur ve mutluluk duyuyorum.

Bugün 500'ün üzerinde iş insanı üyesiyle hem şehrimizde hem de bölgemizde çok etkili bir konuma gelmiş olan DEĞİAD'ın, bundan sonraki dönemlerde de göreve gelecek olan genç arkadaşlarımız sayesinde daha iyi

noktaya geleceğinden şüphem yok. Benim buradan genç arkadaşlarıma tavsiyem böyle pırıl pırıl bir derneğe üye olmaları ve bu dernekte aktif görev almaları. Bu kendi kişisel gelişimleri ve sosyal çevrelerinin artması anlamında oldukça büyük bir fayda sağlayacaktır. DEĞİAD'a onların da en iyi şekilde sahip çıkacağından hiçbir şüphem yok.

Kuruluş felsefemizden, çağdaş ve Atatürkçü duruşumuzdan ödün vermeden ilerlediğimiz ve ilerleyeceğimiz bu yolumuzda DEĞİAD'ımıza daha nice 30 yıllar temenni ediyorum.

DEĞİAD

Hakan Urhan

Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Erişkin

- Başkan Yardımcısı
- Üye İlişkileri Komisyon Üyesi
- Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Emin Terzioğlu

- Genel Sekreter Yardımcısı
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi
- Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Cengizhan Öztürk

- Yönetim Kurulu Üyesi
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi

Halit Coza

- Yönetim Kurulu Üyesi
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi
- Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

Emel Demir

- Başkan Yardımcısı
- Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Sinan Salgar

- Sayman Yardımcısı
- Üye İlişkileri Komisyon Üyesi
- Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Cihan Emre Inceoğlu

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Üye İlişkileri Komisyon Başkanı
- Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Hasan Demir

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Üye İlişkileri Komisyon Üyesi

Mehmet Çakmak

- Genel Sekreter

Berkay Alkaya

- Yönetim Kurulu Üyesi
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi
- Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Fatih Kundak

- Yönetim Kurulu Üyesi
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi
- Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

Mehmet Güney

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Üye İlişkileri Komisyon Üyesi

Cevat Fahri Bermant

- Sayman
- Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Cahide Fenli Akman

- Yönetim Kurulu Üyesi
- İş ve Genel Projeler Komisyon Başkanı
- Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Güliz Kelleci

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Uluslararası İlişkiler Komisyon Başkanı
- İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi

Serdar Dinç

- Yönetim Kurulu Üyesi
- Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanı
- Üye İlişkileri Komisyon Üyesi

71



14. Dönem Yönetim Kurulu

2018 - 2021



ÖRNEK DAİREMİZ

Sizlerle

Tüm detaylar ve daha fazlası için Flora Park Boutique'e davetlisiniz...

(0258) 242 44 42 / (0533) 491 92 92



URHAN
GAYRİMENKUL YATIRIM

HER ZAMAN MODA !

NESİLDEN NESİLE
AKTARILAN GÜVENİLİRLİK.

DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

Sosyal Etkinlikler

DEĞİAD Yeni Yönetim Binası

Açılış Gecesi

Denizli Genç İş İnsanları Derneği'nin genç yaşta vefat eden başkanı Sadık Emre Çaputçu'nun hayali olan yeni yönetim binası projesi başarılı bir şekilde tamamlandı.



Sadık Emre Çaputçu'nun adını taşıyan yeni hizmet binası görkemli bir törenle açıldı. Açılış töreni iş ve siyaset dünyasından birçok kişinin katılımıyla gerçekleşti ve gecede Sadık Emre Çaputçu anıldı. Denizli'nin önde gelen birçok isminin yer aldığı açılış gecesinde hüznün ve mutluluğu bir arada yaşayan DEĞİAD üyeleri, Sadık Emre Çaputçu'yu özlemle andı.





DEGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ise yeni yönetim binasının Denizli'deki diğer paydaş STK, oda ve dernekler için etkinlik alanı olarak kullanılmasını istediğini temenni ederek, binanın tamamlanmasında emeği geçen DEGIAD İnşaat Komisyonu Üyeleri Cengizhan Öztürk ve Halit Coza başta olmak üzere 14. dönem yönetim kurulu üyeleri ve sponsor olan tüm DEGIAD üyelerine teşekkür etti.



DEĞİAD 30. Yıl Gecesi

30.YIL

DEĞİAD, kuruluşunun 30. yılını Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda düzenlenen DEĞİAD 30. Yıl Gecesi etkinliği ile kutladı. DEĞİAD Kurucu Onursal Başkanı Gültekin Okay Salgar'ın konuşmasıyla başlayan gece; Denizli protokolü, geçmiş dönem başkanları, dernek üyeleri ve ailelerinin katılımlarıyla gerçekleşti. Tüm DEĞİAD Ailesi'ni bir araya getiren bu özel gecede DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, derneğin bugünlere gelmesinde emeği geçen herkese teşekkür ederken vefat etmiş olan geçmiş dönem başkanlarını da sevgi ve saygıyla andı. Yaptığı konuşmada DEĞİAD'ın Atatürk ilkeleri ışığında nice 30 yıllar göreceğine inandığını vurgulayan başkan Hakan Urhan, DEĞİAD çatısı altında olmanın önemine dair genç üyelere tavsiyelerde bulundu. Gecenin sponsorlarına plaket verilirken yeni üyelere ise belgeleri takdim edildi. Bu anlamlı gecede DEĞİAD geçmiş dönem başkanları ve kurucu üyeleri 30. yıl pastasını birlikte kesti. Kutlamanın ardından DEĞİAD Ailesi, keyifli müzikler eşliğinde birlikte eğlendi.









Mimarlık ve İç Mimarlık Hizmetleri

Proje Tasarım ve Uygulama

Taahhüt ve İnşaat Hizmetleri

Geçmişin engin tecrübesi ve yeni kuşağın enerjisi ile
biz hep hazırız...

TANRIKULU 41 YIL
MİMARLIK | MÜHENDİSLİK

ALTINTOP MAH 838 SOK. NO:6 KAT:2/20 MERKEZEFENDİ | DENİZLİ || 0546 664 44 66



DEĞİAD Seninle Güzel Geceleri

DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu tarafından düzenlenen, "DEĞİAD Seninle Güzel Geceleri" ismiyle dernek üyelerinin onurlandırıldığı etkinlik yoğun ilgi gördü. DEĞİAD Seninle Güzel Geceleri etkinliği üyeler için hem eğlenceli hem de müzik dolu geçti.

Tüm dernek üyelerinin bir araya geldiği, yeni üyelerle sosyal ilişkilerin geliştiği, keyifli sohbetlere ev sahipliği yapan DEĞİAD Seninle Güzel Geceleri etkinliklerine yüksek katılımın olması üzerine DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan gösterilen ilginin Denizli iş dünyasında heyecan yaratmasından dolayı mutluluk ve gurur duyduğunu, ayrıca DEĞİAD üyelerine yönelik sosyal etkinliklerin artacağını belirtti. Başkan Hakan Urhan, etkinliğin gerçekleşmesinde emeği geçen Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanı Serdar Dinçe, Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyeleri Cihan Emre İnceoğlu'na, Mehmet Erişkin'e, Sinan Salgar'a, Cevat Fahri Bermant'a, 14. dönem yönetim kurulu üyelerine ve sponsorlara teşekkür etti.





DEĞİAD Yeni Yıl Partisi

DEĞİAD üyelerinin bir araya geldiği 2020 Yeni Yıl Partisi; Eski Kafa ve Tekil-A gruplarının müzik ve eğlence dolu konserleriyle gerçekleştirildi.



Olten Filarmoni Orkestrası Yeni Yıl Konseri

Denizli Sanayi Odası, DEĞİAD, DESİAD ve Rotary Kulübü iş birliğiyle Nihat Zeybekci Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen Olten Filarmoni Orkestrası Yeni Yıl Konseri'ne DEĞİAD üyeleri yoğun ilgi gösterdi. Orkestra Şefi İbrahim Yazıcı, Soprano Ayşe Şener Özmen, Tenor Aydın Uştuk ve beraberindeki filarmoni orkestrası dinleyicileri büyülerken DEĞİAD üyeleri 2020 yılını birlikte karşıladı.



DEĞİAD

Bozdağ Kayak Merkezi Gezisi

DEĞİAD üyeleri ve ailelerinin bir araya geldiği Denizli Bozdağ Kayak Merkezi'ne gerçekleştirilen gezide şehrin turizm değerleri keşfedilerek keyifli dakikalar geçirildi.



Birlikte Bir Akşam Yemeği Organizasyonları

DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri'nin farklı mesleklerden isimleri ağırladığı "Birlikte Bir Akşam Yemeği" organizasyonları keyifli sohbetler eşliğinde gerçekleştirildi.

• **Kırçıçeği Restaurant Genel Müdürü Meryem Dilşad İpbaşı'nın konuk olduğu** Birlikte Bir Akşam Yemeği organizasyonunda kendisinin girişimcilik konusundaki tavsiyeleri dinlenerek keyifli bir sohbet gerçekleştirildi.

• **Yazar Mustafa Atmaca'nın konuk olduğu** Birlikte Bir Akşam Yemeği organizasyonunda Çanakkale Zaferi'nin ülkemiz için önemine değinildi.

• **TBF Millî Takımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Beşok'un konuk olduğu** Birlikte Bir Akşam Yemeği organizasyonunda DEĞİAD-Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası'nın kura çekimi gerçekleştirildi.

• **İYİ Parti Denizli Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Ümit Bahtiyar'ın konuk olduğu** "DEĞİAD Başkan Adaylarını Ağırlıyor" konulu programda yerel seçim sürecine ve şehrin sorunlarına değinildi.

• **Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan'ın konuk olduğu** Birlikte Bir Akşam Yemeği organizasyonunda yerel seçim sürecine ve şehrin sorunlarına değinildi.





Panoramik manzarasıyla, **keyifler hep uç noktada...**



Şehrin tam ortasında, **kusursuzu temsil edercesine...**



Happy Hour

DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu tarafından düzenlenen Happy Hour etkinlikleri her salı dernek merkezinde DEĞİAD üyelerinin yüksek katılımlarıyla gerçekleşti. Birlikte daha sık zaman geçirmeye ve üyeler arası etkileşime katkı sağlayan bu etkinlikler sayesinde üyeler güzel anılar biriktirdi.





Speed Networking Aktiviteleri

Business Networking Akademi Kurucusu Ertuğrul Belen'in katılımıyla Speed Networking Eğitim ve Seansı'nın birincisi 16 Şubat 2019'da Dedeman Park Hotel'de gerçekleştirildi.

Denizli'de ilk defa gerçekleşen Speed Networking Seansları; sonuç odaklı etkin iş ilişkilerini geliştirmek ve iş dünyası başta olmak üzere bireylerin hedeflerine yönelik çevre stratejilerini tasarlama vizyonuyla başarı ile tamamlandı.



DEĞİAD üyelerinin yüksek katılım gösterdiği etkinliğin ikincisi ise 7 Şubat 2020 tarihinde Anemon Hotel'de **düzenlendi**. Gerçekleştirilen seanslar ile daha önce tanışmamış olan DEĞİAD üyelerinin birbirleriyle tanışarak yeni iş ve sosyal arkadaşlıklar kurmaları, yeni network bağlantılarını geliştirme imkânını bulmaları ve sosyal tanışıklığı artırmaları hedeflendi.

DEĞİAD üyelerine özel olarak düzenlenen Speed Networking Seansları, kişinin kendini hızlıca ve etkin bir şekilde tanıtmaya sanatı eğitimini de içermesi sebebiyle yoğun ilgi gördü.

Tanışma, Tanıştırma ve Tanınma Sanatı adı altında gerçekleşen ve Türkiye'de bir ilk olan Speed Networking Seansları ve patentli Networking Eğitimleri DEĞİAD'ın öncü duruşunu bir kez daha gösterdi.



Speed Networking Eğitim ve Seansı'nın üçüncüsü ise Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda üyelerin yoğun ilgisiyle gerçekleştirildi. Üyelerin hem iş hem de sosyal ilişkilerinin gelişmesinde önemli bir etkiye sahip olan bu etkinliklerle ilgili olarak DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; eğitimlerin öncüsü olan Ertuğrul Belen'e ve etkinliğe katılan tüm DEĞİAD üyelerine teşekkürlerini iletti.



ates

GAYRİMENKUL

Geleceğinizi Şekillendiriyoruz!

● Geleceğinizi Şekillendiriyoruz! ●

www.atesgayrimenkul.com.tr

Servergazi Şube

Servergazi Mahallesi Çınar Sokak No:6/4
Merkezefendi / Denizli

Adalet Şube

Bahçelievler Mah. 29 Ekim Bulvarı No:203 Kat:1
Merkezefendi / DENİZLİ

DEĞİAD Üye İş Yeri Ziyaretleri

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu Üyesi, Üye İlişkileri Komisyon Başkanı Cihan Emre İncoğlu öncülüğünde üye ilişkileri komisyon üyeleri birbirinden farklı sektörlerde yer alan 250'nin üzerindeki üye iş yerine ziyaret gerçekleştirdi. Yıl boyunca dernek üyelerinin sektörel beklentilerinin ve sorunlarının dinlenmesi için gerçekleştirilen ziyaretler, üyeleri ve dernek yönetimini bir araya getirdi.



Kemal Yurtbekleyen - Güneş Dügün Salonu



Kutay Samanlı - Altıncı Sarrafıye



Barış Yıldız - Akyıldız İnşaat



Mehmet Altuntaş - Altuntaş Baharat



Mehmet Baykent - Baykent Tekstil



Ali Acar - Farmateks Tekstil



Ali Dereli - Dereli Hidrolik



Ali Ocak - Turyap Emlak



Ali Osman Dağ - Dağofis Mobilyaları



Ali Rıza Özgür - Özgür Otomotiv



Arda Onur Koçak - Yüksekçita Okulları



Arel Şahin - Arel Sigorta



Aydın Gürel - Gürel Tekstil



Aydın Şahin - Danta Prefabrik



Barış Öncü - ÖN - SA Makine



Baki Bağadır - Bilet Okulları



Burak Erdemir - Işık Elektrik



Burak Ulusoy - Gökşin Kimya



Burçe Doğrar ve Ali Kasapoğlu - Doğrar Metal



Burhan Şenel - Şenel Mimarlık



Cansu Aşıkçı - Atateks Ata Tekstil



Cem Boyacılar - Çınar Müzik



Cem İncoğlu ve Arda İncoğlu - İncoğlu Un Fabrikası



Cemal Başeren - Cemal Sigorta



Çağrı Yurttürk - Kınıl Tekstil



Nafize Demirkapı - Çocuk İşi Anaokulu



Ersan Köse ve Yılmaz Demir - Denizli Uğur Okulları ve Denizli Uğur Kursu



Durmuş Ali Enli - Modateks



Ege Alpat - Side İplik



Emine Özlem Çarkıt - CMK Kablo



Emrah Gerelioglu - Germak



Emre Yıldız - Adan Zye Giyim



Emre Yılmaz - Yılmaz Sigorta



Ender Samanlıoğlu - Aksam Koll ŞTİ



Engin Bilgiç - Derfo Reklam



Engin Şahin - Enşah Enerji



Engincan Gürcan - Gürteks Tekstil



Erdem Aydemir - Dera İplik



Erhan Derici ve Hakan Derici - DEKA Tekstil



Erken Tıkroğlu - Tıkroğlu Şirketler Grubu



Eylem Marol - Bahçeşehir Koleji



Eyüp Hazar - Hazar Petrol ve Traktör



Fahri Dayıoğlu - Abelya Tekstil



Faik Müftüler - Müftüler Kağıt Ambalaj



Fatih Akın - Akın Haddecilik



Vural Okunakol - Fizyiform Sağlıkli Yaşam Merkezi



Gonca Gölmez - Paktek



Gökhan Ersan - Ersan Otomotiv



Gökhan Manisalı - Batı Otomotiv



Gökhan Özen - Özen Perde



Göktağ Hançer - HNC Akıllı Tahta



Gül Şahin - Gül Anaokulu



Hakan Cırak - İmren Color Ziyareti



Hakan Yılmaz - Çed Otomotiv



Halil Erdoğan - Sudoku Tekstil



Halil Taçoğlu - Taçoğlu Sigorta



Mert Kıvrak - Halmer Tekstil



Hüseyin Selçuk - Selçuk Sigorta



İbrahim Saraçoğlu - Lider Plastik



İlker Kömürçüoğlu - Kömürçüoğlu Mermer



İlyas İssı - Bedesten Ahşap



İsmail Yaka ve Mustafa Yaka - Bizim Yaka



Gültekin İzmirlioglu - İz Bahçe Mobilya ve Aksesuar



Kadir Özhan - Özhanlar



Kamil Koray Gügel - Gügel Yayıncılık Matbaa



Mehmet Bayam – Vateks Tekstil



Mehmet Cillov – MRC Pamuklu Dokuma Ticaret



Mehmet Çalışkan – Çalışkan Tarm



Mehmet Oken – Denizli Laminat



Mehmet Salih Izmirlioglu – Izmirlioglu Rulman



Mehmet Serkan Dayioğlu – İndaş İnşaat



Mehmet Yıldız – Ali Yıldız Otomotiv



Mehmet Yılmaz – Can Kardeşler



Mesut Can Arslan ve Murat Ertürk – Durtaş Tekstil



Mesut Ünal – Ünalılar Eğitim ve Sağlık



Mete Baykent ve Cem Güneş – Baygün Tekstil



Mevlüt Ertemur – Ertemur Tarm



Muhammed Deniz – Çesmeliler Otomotiv



Murat Ercedoğan – Oto Rapor Ekspertiz



Murat Kocabay – Murat İnşaat



Murat Saylan – Aydınlılar Otomotiv



Murat Şen – Delta Metal



Murat Taşdelen – Zeytaş Çelik Konstrüksiyon



Murat Tepeli – Infoturk



Neslihan Akça – Akça Şirketler Grubu



Nuri Alper Kabukçu – Nak Kablo



Oğuz Atakan Erdoğan – DENKO Lojistik



Oğuz Yavuz – Nissan Yavuzlar Otomotiv



Oğuzhan Katrancı – Oğuzhan Tekstil



Ahmet Güntaş ve Mehmet Ateş – Rateks



Oktay Üstündağ – Modalita Tekstil



Olcay Neriman – TSA LTD ŞTİ



Onur Aysu ve Sibel Aysu – Aysu Tekstil



Osman Oktay Zeybekoğlu – Gücsan Makine



Osman Saruhan – Ailart Yapı



Özkan Demirel – Demirel Tekstil



Ömer Özen – Promoda Tekstil



Özer Erikoğlu ve Çağlar Erikoğlu – Erikoğlu Endüstri Holding AŞ



Özgür Sorkunlu – Dets Tekstil



Özkan Sulayıcı – Sulayıcılar Nakliye ve Ticaret



Onur Tokat - Pamukkale Şarapçılık



Raşit Yeniçeri - Mayer Dokuma Tekstil



Recep Karakaş - Grand İtmat Hotel



Sadık Bababalım - Pamukkale Turizm



Saim Aslan - Aslan Tekstil



Samet Tomris - Aleze Tekstil



Seçkin Aycan - Seçkin Demir



Seda Kaçar - Hidrobarsan Mermer Makineleri



Semih Küçük ve Safa Küçük - Küçükler Tekstil



Serdar Atay - Kültür Turizm ve Otelcilik



Serdar Dinç - Bordo Şarap Evi



Serdar Şükrü Yaprak - Hisarlı Dokuma



Koray Yılmaz - Solarsis Enerji Yatırımları AŞ



Şenol Işık - Uşaklıhafız Mücevherat



Şeref Arpacı - Motif Tekstil



Şeref Berk Gülerçin - Pembe Mavi Bebek Mağazası



Tayfur Çimendir - TRDEKOR Tasarım ve Mobilya



Tayfur Çimendir - TRDEKOR Tasarım ve Mobilya



Umut Semercialbaz - Laodilya Mermer



Ülkü Erdoğan - Ülkü Erdoğan Avukatlık Bürosu



Ümit Çalışkan - Çalışkan Isı Cihazları



Ümit İlhan ve Yaşar İlhan - İlhan İnşaat



Ümit Toptimur - Perdeniz Tekstil



Veli Ünver - Özhan Haddacılık



Yasin Cinkaya ve Yavuz Cinkaya - Faber Mermer



Yaşar Kımıl - Kımıl Tekstil



Yaşar Varol - Varol Tekstil



Şerif Yunus Helvacı - Hacı Şerif



Yusuf Gündüz - Gündüz Sarrafiye



Zafer Özer - Özgün Plastik



Zeynep Ekiz Atıcı - Ekizoğlu Makine



Zişan Kılçı - GH Tekstil ve Doğuş Tekstil



Ziya Bostancı - YSR Ambalaj



Ahmet Şahin - Şahinler Otomotiv Iveco



Ahmet Tannkulu - Tannkulu Mimarlık Mühendislik



Süleyman Işık - A Klima Soğutma Sistemleri



Adem Başkaya - Oto Kontrol

DEĞİAD Basketbol Turnuvaları

Bir dernek kültürü haline gelen DEĞİAD Basketbol Turnuvaları ile birlikte üyeler arasında keyifli zamanlar geçirmenin mutluluğu paylaşıldı.

2019

4. DEĞİAD – YÜKSEKÇİTA OKULLARI BASKETBOL TURNUVASI

10 Şubat 2019 Pazar günü Yüksekçita Koleji'nde başlayan; Terzioğlu İnşaat, Özel Gözakademi Hastanesi, Çınar Müzik ve Denizli Özel Sağlık Hastanesi'nin sponsorluğundaki turnuvada 16 takım mücadele etti.

Serdar Dinç, Cihan Emre İnceoğlu, Mehmet Erişkin, Cevat Fahri Bermant ve Sinan Salgar'dan oluşan DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyonu tarafından organize edilen DEĞİAD Basketbol Turnuvası rengarenk ve dopdolu anlarla geçti. Turnuva boyunca 100'e yakın maç gerçekleşti ve gruplarda ilk 4'e giren takımlar Play-Off'larda şampiyonluk, son 4 takım ise Dostluk Kupası için ter döktü.

Sporcuların ve ailelerinin yanı sıra DEĞİAD üyelerinin ve basketbolseverlerin katılımıyla gerçekleşen açılış günü renkli anlara sahne oldu. Kahvaltı ile başlayıp gün boyu eğlencenin devam ettiği etkinlikte çocuklar için panayır alanı oluşturuldu.



A Grubu

- 1. Ağır Abiler:** Hasan Kocabay (Kaptan), Kemal Tuncer, Murat Taşdelen, Musa İmançlı, Ufuk Özdemir, Oğuz Atakan Erdoğan, Veli Tefenlili
- 2. BASİAD:** Doğan Değirmenci (Kaptan), Ali Kasapoğlu, Burak Ulusoy, Engin Bilgiç, Evren Semerci, Melih Kansız, Murat Kaçamaz, Osman Er
- 3. Expoteam:** Selim Yaymanoğlu (Kaptan), Hüseyin Memişoğlu, İbrahim Uzunoğlu, Murat Aslan Babuşçu, Osman Uğurlu, Süleyman Kocasert, Tayfun Yıldız, Yusuf Fıdangeneç
- 4. Goodfellas:** Cihan Emre İnceoğlu (Kaptan), Feridun Ege Alpat, Hasan Değirmenci, Hüseyin Aygün Yardım, Mustafa Er, Ozan Demirel, Ömer Özen, Volkan Özen
- 5. Osenebusene:** Erdem Gündüz (Kaptan), Aydın İhsan Şahin, Bülent Telim, Cihan Değirmenci, Kerem Karalp, Mehmet Çakmak, Osman Babiroğlu, Yusuf Katrancı
- 6. Peaky Blinders:** C. Fahri Bermant (Kaptan), Cihat Kaydıhan, Çağlar Caner, Osman Kolçak, Serkan Başbuğ, Yaşar Kımıl, Yavuz Çinkaya
- 7. YiS:** Alpay Volkan (Kaptan), Eren Çıralı, Mehmet Güney, Rıza Can Özhan, Serdar Ekiz, Soykan Soylu, Taylan Kaplan
- 8. Yüksekçita:** Yiğit Soydaş (Kaptan), Arda Onur Koçak, Bahir Dibekeoğlu, Cem Boyacılar, Engin Gündükoğlu, Melik Nadir Kutan, Rıza Köknar

B Grubu

- 1. Air Force:** Buray Albaş (Kaptan), Arel Şahin, Berkay Alkaya, Burak Gün, Melikşah Sorkun, Mustafa Vural, Nuri Kabukçu
- 2. Eski Dostlar:** Yalın Aydın (Kaptan), Ahmet Kanmaz, Ali İhsan Yıldız, Erman Özdemir, Akın Umur Gürel, İsmail Fatih Hazar, Mehmet Beycan, Taclan Kutlu
- 3. Extraordinary Gentlemen:** Hakan Urhan (Kaptan), Ali Semirgin, Buğra Altuntaş, Ferhat Demirtan, Nedim Öz, Rasim Saral, Sinan Salgar, Şenol Işıklı
- 4. Hangover:** Serdar Dinç (Kaptan), Bahadır Şenel, Engin Kazak, Mahmut Kılınc, Mahmut Yılmaz, Mehmet Öken, Oğuz Yavuz, Seçkin Aycan
- 5. Kayınçolar:** Çağlar Kolbaşı (Kaptan), Cemal Başeren, Cevat Akçil, Kemal Sarıkaya, Mesut Can Arslan, Mustafa Koltuksuz, Nevzat Kaya
- 6. Riskymen:** Kaan Şanlıkan (Kaptan), Gökhan Ersan, Mehmet Aka, Murat Tekeli, Sinan Soylu, Tolga Yılmaz, Yasin Ekizler, Yunus Emre Asığ
- 7. Seferoğulları:** Mehmet Erişkin (Kaptan), Ahmet Güntaş, Ahmet Turan, Harun Erişkin, Mehmet Ateş, Meriç Güler, Mustafa Kıvrak
- 8. Yirmilik:** Enis Emre Boz (Kaptan), Barış Yıldırım, Coşkun Kaya, Kaan Ergür, Koray Gülgel, Sezer Öztürk, Şükrü Yaprak, Veli Ünver

Toplam 4 ay süren, kıran kırana mücadelelerin yaşandığı, yeni dostlukların kurulduğu, fair play duygusunu en üst derecede hissettiren ve unutulmayacak anlara sahne olan turnuva; muhteşem bir final günü ile sona erdi.

Şampiyon Yüksekçita

Turnuvanın hiç kuşkusuz en başarılı iki takımı finalde karşı karşıya geldi. Her iki takımın olağanüstü bir performansla oynadığı müsabakada çekişme son saniyeye kadar sürdü ve Yüksekçita takımı Riskymen karşısında parkeden galip çıktı.

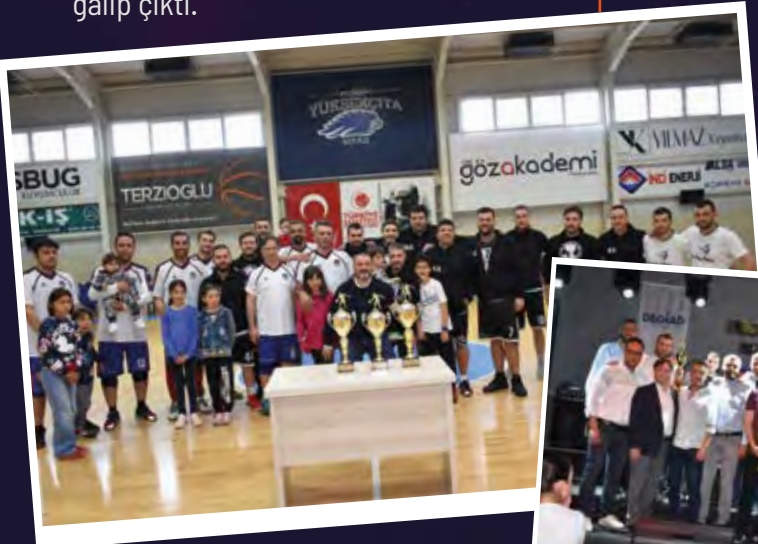
Dostluk Kupası Hangover'a

Dostluk Kupası final maçında ise Osenebusene ile Hangover takımları karşı karşıya geldi. Uzatmaya giden ve arka arkaya karşılıklı sayıların atıldığı maçta gülen taraf Hangover takımı oldu.

Kupalar Sahiplerini Buldu

Etkinlikte şampiyon takım Yüksekçita'ya kupasını veren DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan turnuvaya destek veren tüm kuruluşlara teşekkür ederek: "Biz büyük bir aileyiz. Turnuvada bunu bir kez daha gördük. Sahada mücadele eden tüm takımları ve sporcuları kutluyorum. Oldukça çekişmeli ve heyecanlı maçlar izledik. Herkesin keyif aldığı bir organizasyon olduğunu düşünüyorum. DEĞİAD Ailesi olarak bundan sonra da benzer etkinliklerde bir araya geleceğiz." dedi.

Route Performans'ta gerçekleştirilen ödül ve plaket töreninin ardından sahneye çıkan Yeni Türkü'nün muhteşem konseri ile şampiyonlar ve davetliler unutulmayacak bir gece yaşadılar.



2019 - 2020

5. DEĞİAD – YÜKSEKÇİTA OKULLARI BASKETBOL TURNUVASI

5. DEĞİAD – Yüksekçita Okulları Basketbol Turnuvası; Terzioğlu İnşaat, Miske Restaurant, Nak Kablo ve Arel Sigorta ana sponsorluğunda 1 Aralık 2019 tarihinde başladı.

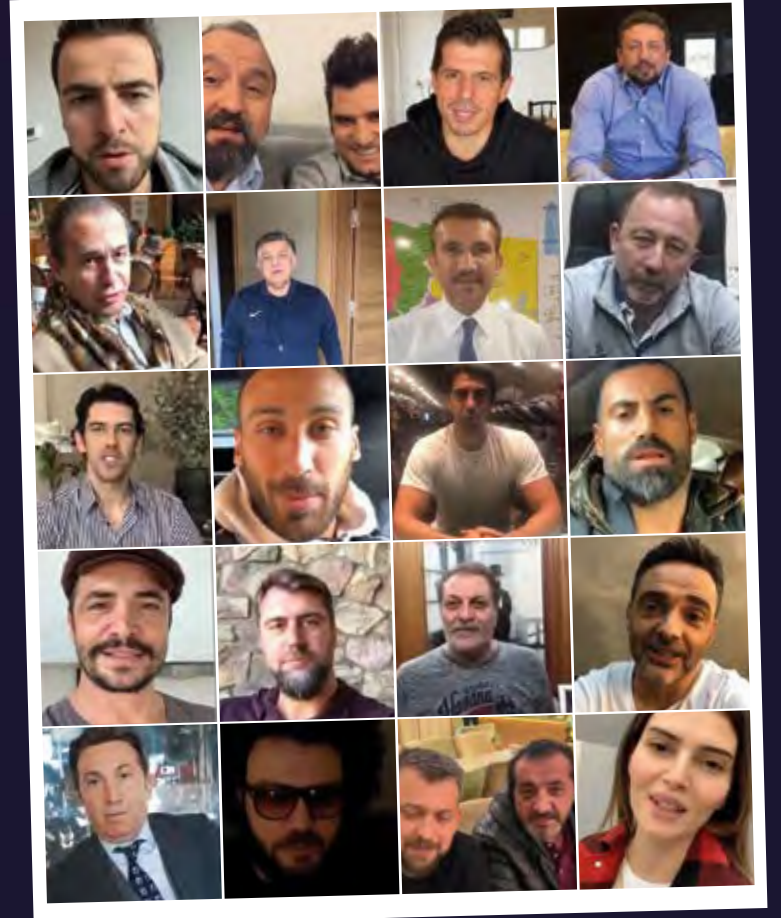
DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanı Serdar Dinç, Yönetim Kurulu Üyeleri Cihan Emre İnceoğlu, Mehmet Erişkin, Sinan Salgar ve Cevat Fahri Bermant tarafından organize edilen turnuvanın bir diğer özelliği ise sosyal sorumluluk projesiydi. Basketbol kültürünü canlandırmak ve her bireyin yaşadığı çevrede eşit imkânlarla basketbol oynayabilmesini sağlamak amacıyla ihtiyaç haritası çıkarılarak gerekli okullara basketbol sahası ve potaların kurulması hedeflendi.

Turnuva öncesinde Türkiye Basketbol Federasyonu’nun yanı sıra sanattan spora, televizyondan podyuma, gösteri dünyasının ünlü isimleri sosyal medyadan turnuvada mücadele edecek takımlara destek mesajları paylaştı.

(Hidayet Türkoğlu, Mehmet Okur, İbrahim Kutluay, Kerem Gönülüm, Hüseyin Beşok, Melih Mahmutoğlu, Emre Belözoğlu, Cenk Tosun, Ahmet Kural, Erdem Baş, Taner Turan, Ceyhun Fersoy, Can Gox, Ayhan Sicimoğlu, Sergen Yalçın, Mehmet Özdilek, Yılmaz Vural, Rüştü Reçber, Volkan Demirel, Evren Turhan, Okay Karacan, Arda Türkmen, Mehmet Yalçinkaya, Doğa Çitçi, Ceyla Büyükkuzun, Merve Aydın, Pascal Nouma, Güven Yalçın, Sema Aydemir, Necati Ateş, Servet Çetin, Volkan Konak, Mustafa Ceceli, Sertaç Şanlı, Larry Richard)

Sezonun başlangıcı için 26 Kasım 2019 tarihinde DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası’nda kura çekimi gerçekleştirildi.

142’si DEĞİAD üyesi olmak üzere 172 sporcudan oluşan 22 takımın mücadele sıralamasının belirlendiği kura çekilişine; **Türkiye Basketbol Federasyonu Millî Takımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Beşok, Türkiye Basketbol Federasyonu Basketbol Geliştirme Direktörü Fırat Eser, DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Denizli Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Şube Müdürü Haluk Tuncay ve takım kaptanları katıldı.**



A Grubu

- 1. Ağır Abiler:** Mehmet Volkan Erişkin (Kaptan), Aykan Demirkapı, Veli Tefenlili, Hasan Kocabay, Kemal Tuncer, Evrim Başeren, Engin Çiftçi, Okan Yıldırım
- 2. BASİAD:** Ali Kasapoğlu (Kaptan), Doğan Değirmenci, Engin Bilgiç, Evren Semerci, Hüseyin Memişoğlu, Mustafa Kıvrak, Osman Er, Veli Deveciler
- 3. Falcons:** Celal Bat (Kaptan), Erdiñ Balaman, Kadir Bat, Mustafa Kabukçu, Özgür Şanlısoy, Samet Esen, Serkan Sevil
- 4. Herkes Efendi:** İsmail Akman (Kaptan), Durmuş Ali Enli, Engin Çıralı, Ömer Besim, Özkan Sulayıcı, Şeref Berk Gülerçin, Yusuf Gündüz, Zafer Özer
- 5. Hop Tedix:** Davut Öktem (Kaptan), Akın Akça, Ali Alan, Gökay Nar, Murat Aksoy, Taner Taşyüz
- 6. Osenebusene:** Erdem Gündüz (Kaptan), Bülent Telim, Cihan Değirmenci, Kerem Karaalp, Kutay Samanlı, Mehmet Çakmak, Osman Babiroğlu, Yusuf Katrancı
- 7. Ocean's 8:** Fatih Kundak (Kaptan), Aykut Özer, Emre Yılmaz, Erdem Örs, Melih Kansız, Oktay Üstündağ, Tolga Mutçalı, Volkan Kabakçı
- 8. Roosters:** Arda İnceoğlu (Kaptan), Ata Nail Altinoluk, Aygün Yardım, Doğan İnceoğlu, Mert Kıvrak, Onur Binay, Özer Erikoğlu, Semih Işıklı
- 9. Royal Team:** Asım Deveci (Kaptan), Abdullah Tatar, Ali Dereli, Deniz Amiroğlu, Erol Yağiz Demirel, Ertuğrul Ekiz, Hasan Ali Akıncı, Mehmet İzmirlioğlu
- 10. Yeni Dostlar:** Ahmet Kanmaz (Kaptan), Erman Özdemir, İsmail Hazar, Musa İmançlı, Oğuz Erdoğan, S. Murat Taşdelen, Taclan Kutlu
- 11. YiS:** Alpay Volkan (Kaptan), Soykan Soylu, Eren Çıralı, Engin Can Gürcan, Ali İhsan Arıkan, Kemal Uzar, Ali Demir, Mehmet Güney

B Grubu

- 1. Air Force:** Buray Albaş (Kaptan), Ali Acar, Arel Şahin, Burak Gün, Melikşah Sorkun, Mustafa Vural, Nuri Kabukçu, Şenol Işıklı
- 2. Black Roosters:** Hasan Demir (Kaptan), Ali Semirgin, Aydın Gürel, Kemal Yurtbekleyen, Mahmut Yılmaz, Mehmet Karakurt, Rasim Saral, Volkan Salman
- 3. Gimme 5:** Ali Yaba (Kaptan), Alper Ekiz, Barış Yıldırım, Berkin Salgar, Çağlar Özkan, Engin Akhisar, Mesud Ünal, Vural Okunakol
- 4. Goodfellas:** Cihan Emre İnceoğlu (Kaptan), Ferhat Demirten, Gürkan Cengiz, Hasan Değirmencioğlu, Merter Sakin, Mustafa Er, Ozan Demirel, Volkan Özen
- 5. Hangover:** Serdar Dinç (Kaptan), Bahadır Şenel, Engin Kazak, Mahmut Kılınc, Mehmet Öken, Nedim Öz, Oğuz Yavuz, Sinan Salgar
- 6. Kayınçolar:** Çağlar Kolbaşı (Kaptan), Cemal Başeren, Cevat Akçil, Kemal Sarıkaya, Mehmet Bayam, Mesutcan Aslan, Mustafa Koltuksuz, Nevzat Kaya
- 7. Peakylinders:** Cevat Fahri Bermant (Kaptan), Cihat Kaydihan, Çağlar Caner, Osman Kolçak, Serkan Başbuğ, Yaşar Kımıl, Yavuz Cinkaya
- 8. Riskymen:** Kaan Şanlıkan (Kaptan), Gökhan Ersan, Sinan Soylu, Mehmet Aka, Murat Tekeli, Tolga Yılmaz, Yasin Ekizler, Yunus Emre Asig
- 9. Stark:** Ali Köse (Kaptan), Kenan Özsoy, Berkay Alkaya, Ender Duman, Göktuğ Hançer, Ege Alpat, Ömer Özen, Kemal Özsoy
- 10. Yirmilik:** Sezer Öztürk (Kaptan), Coşkun Kaya, Enis Emre Boz, Hüseyin Ozan Cengiz, Koray Gülgel, Şükrü Yaprak, Umut Kaan Ergür, Veli Ünver
- 11. Yüksekçita:** Yiğit Soydaş (Kaptan), Arda Onur Koçak, Cem Boyacılar, Engin Gündükoğlu, İsmail Altındaş, Koray Erkam, Melik Nadir Kutan, Rıza Köknar



Her yıl ilginin giderek arttığı, rekor bir katılımıla gerçekleşen ve gelenekselleşen açılış günü yine şölen havasındaydı.

Kokteyllerin, ikramların ve çocuklar için aktivitelerin hazırlandığı, seyircilerin salonun tamamını doldurduğu, dans gösterileri ile takımların tek tek tanıtıldığı açılış seremonisiyle başlayan gün; "Haydi Bitirelim Şu İş" sloganıyla son saniyeye kadar heyecanla süren müsabakalarla devam etti.



İpekyolu Tekstil'in yöneticilerinden, Osenebusene takımı oyuncusu Yusuf Katrancı'nın vefatı üzerine turnuvaya 1 hafta ara verildi ve turnuva ismi değiştirildi.



Play-Off ve Dostluk Kupası

Sporun ve centilmenliğin tüm duygularının bir arada yaşandığı, 100'ün üzerinde müsabakayla toplam 4 ay süren lig aşamasının sonunda Play-Off'a ve Dostluk Kupası'na katılacak takımlar belli oldu.

Play-Off 1. Grup

Yeni Dostlar- A1
Kayınçılar- B2
YİS- A3
Hangover- B4

Play-Off 2. Grup

Riskymen- B1
Hop Tedix- A2
Yüksekçita- B3
Osenebusene- A4

Dostluk Kupası A Grubu

Stark
Yirmilik
BASİAD

Dostluk Kupası B Grubu

Goodfellas
Royal Team
Ağır Abiler

Dostluk Kupası C Grubu

Air Force
Roosters
Ocean's 8

Play-Off'lardaki ilk maçların ardından 12 Mart 2020'de COVID-19 salgını nedeniyle Millî Eğitim Bakanlığı'nın tedbiren aldığı karar doğrultusunda bakanlığa bağlı okul ve kurumlarda gerçekleşmesi planlanan spor müsabakalarına ileri bir tarihe kadar ara verildi.

5 Haziran 2020 günü DEĞİAD Basketbol Turnuvası 2019-2020 Yusuf Katrancı Sezonu'nun yönetim kurulu kararı ile iptal edilmesiyle turnuva sona erdi.

**Şimdi sırada
2021 - 2022 sezonu var!**



Turnuvamızda
emeği geçen tüm
sponsorlarımıza
teşekkür ederiz.

Ana Sponsorlar

- Yüksekçita Okulları
- Terzioğlu İnşaat
- Miske Restaurant
- Denizli Özel Sağlık Hastanesi

Sponsorlar

- Alsa Grup
- Arel Sigorta
- Ateş Gayrimenkul
- Aluminal Alüminyum
- Başbuğ Kuyumculuk
- Bedesten Ahşap Dekorasyon
- Bermant Sigorta
- Bordo Şarap
- Campet Cam
- Çınar Müzik
- Demirten Mimarlık
- DRT TV
- Ege Arma
- Ekofix
- EKZ Proje Danışmanlık
- Erdem OSGB
- Erişkin Optik
- Fizyoform
- Gündüz Kuyumculuk
- G Lingeria by Merteks
- Kanat Boya
- Manhattan Sports
- Nak Kablo
- Özer Plastik
- Pak - İş Mobilya
- Sadık Grubu
- The Berber
- Uşaklıhafız Kuyumculuk
- Yılmaz Kuyumculuk
- Yılmazoğlu Tekstil
- Zey-Taş Çelik Makina

yaşamın her noktasında



NERO

Maden Pazarlama LTD.ŞTİ.

**TUZ
GRUBU**

**GIDA VE
İLAÇ
KİMYASALLARI**

**SÜLFAT
GRUBU**

**DETERJAN
KİMYASALLARI**

**HAVUZ
KİMYASALLARI**

**KOZMETİK
KİMYASALLARI**

**TEKSTİL
KİMYASALLARI**

DENİZLİ DEPO

📍 Sümer Mah. 2262/6 Sok.no :13/C
Merkezefendi - DENİZLİ

☎ 0531 227 27 38

MERKEZ

📍 Nispetiye Mh. Birlik Sk.
Nevin Arıcan Plaza No:2 K:3 D:19
Beşiktaş - İSTANBUL

☎ 212 270 50 35 - 212 270 50 40
0536 354 20 02

İŞLETME

📍 Gemiş Beldesi Yeni Mahalle
Atatürk Bulvarı No:134
Çardak - DENİZLİ

☎ 258 855 52 00 - 01 258 855 52 02
0536 354 20 02

www.neropazarlama.com.tr

✉ info@neropazarlama.com.tr



***AÇTIĞIN YOLDA,
GÖSTERDİĞİN HEDEFE
DURMADAN YÜRÜYECEĞİMİZE
ANT İÇERİZ..***



***İLSU DANIŞMANLIK PROJE TAAHHÜT İNŞAAT
SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.***

***KINIKLI MAH. 2636 SK. NO:23/1 PAMUKKALE/DENİZLİ
Mail : info@ilsuinsaat.com.tr Tel: 0258 264 66 52***

DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

Sosyal Sorumluluk Projeleri

DEĞİAD *İftar Yemeği*

Dernek içerisinde bir kültür haline gelen ve her sene ramazan ayında düzenlenen geleneksel DEĞİAD İftar Yemeği üyelerin ve ailelerinin katılımlarıyla PASVAK Aşevi'nde gerçekleşti.



PASVAK Ramazan *İftar Yemeği*

2020 yılında COVID-19 salgını nedeniyle gerçekleştirilemeyen geleneksel DEĞİAD İftar Yemeği, dernek üyelerinin destekleri ve PASVAK Aşevi aracılığıyla 500 kişiye yemek yardımı yapılarak düzenlendi. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan emeği geçen tüm üyelere teşekkürlerini iletti.



LÖSEV Ramazan *Bağış Kampanyası*

DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu ve üyelerinin ramazan ayında destek verdiği LÖSEV'in (Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı) Koli Koli Mutluluk Kampanyası ihtiyaç sahiplerine ulaştı.

Denizli'de yaşayan ve ailelerinde lösemi hastası olan kişilere destek amacıyla gıda ve temizlik malzemelerinden oluşan yardım kolisi bağışında bulunan dernek üyeleri adına DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; yardımlaşma kampanyalarına destek vermeye devam edeceklerini belirtti.



**Pasvak Aşevi;
Siyasi, Ticari ve
İdeolojik Tartışmalardan
Bağımsız ve Bağlantısız,
Veren Elin Alan Eli
Görmediği Hayır
Kurumudur.**



5 Temmuz 2001 gün ve 24463 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak faaliyete geçen, Pamukkale Sağlık Eğitim Vakfı kısaca PASVAK olarak adlandırılmaktadır.

2004 yılından bu yana sürekli gelişerek ve büyüyerek faaliyet gösteren PASVAK AŞEVİ, bugün itibariyle iki öğün yetecek, 3 çeşit sıcak yemeği ve ekmeği, dağıtım araçlarıyla 1.700 ihtiyaç sahibinin kapısına teslim etmektedir.

Pasvak Aşevi kuruluşundan bu yana her türlü siyasi, ticari ve ideolojik tartışmalardan bağımsız ve bağlantısız, Denizli insanına has, Türkiye'ye örnek olabilecek nitelikte bir sosyal yardımlaşma kurumu olarak hizmet vermektedir.

**VEREN EL VE ALAN EL OLMAK İÇİN
İLETİŞİM BİLGİLERİ;**
Acıpayam Asfaltı No:25 Bağbaşı / DENİZLİ
Mehmet Akif Ersoy Mah. 45/1 sokak No:5/1
MERKEZEFENDİ/DENİZLİ
0 (258) 266 28 48
0 (258) 266 28 71
0 (533) 698 49 89
pasvak@windowslive.com
pasvak@pasvak.com



pasvak



pasvakasevi



pasvak



www.pasvak.com



**PASVAK
AŞEVİ**





POPEYES

BEREKETLER ŞUBEMİZ AÇILDI

Bir Tıkla
KAPINDA

HEMEN İNDİR!
www.gun.com.tr



Yemeksepeti mahalle



AKUT Yardım Kampanyası

İzmir'in Seferihisar ilçesinde meydana gelen deprem sonrası destek için Denizli AKUT Ekibi de arama kurtarma çalışmalarına katıldı. Denizli AKUT Ekibi'nin 26 gönüllü üye ile 4 gün boyunca İzmir depremi enkazında çalışmalarının ardından DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Denizli AKUT Ekip Lideri Cengizhan Öztürk'ün bilgileri ile arama kurtarma ekipleri için önemi büyük, afetlerde hız ve zaman kazandıracak teknolojik ekipman ihtiyaçları belirlendi. AKUT ve DEĞİAD iş birliğinden doğan, afetlerde daha fazla insan kurtarmak için AKUT'a Bağış Kampanyası hayata geçirildi. **Belediyelere, odalara, STK'lere ve DEĞİAD üyelerine tek tek ulaşıldı ve bu proje sayesinde hayırseverlerle birlikte Denizli AKUT Ekibi'ne 1.300.000 TL değerinde para desteği sağlandı.** Toplanan yardımlarla akustik enkaz dinleme cihazı, mekanik tahkimat seti, kesme - ayırma - çekme cihazı, temiz hava emme - basma cihazı, temiz hava solunum seti ve portatif gaz ölçüm cihazı gibi 500.000 TL değerinde çok büyük bir mekanik tesisat Denizli AKUT'a kazandırıldı. Denizli AKUT Ekip Lideri Cengizhan Öztürk: "Aldığımız bu bağışlar neticesinde AKUT Denizli olarak Türkiye'nin en teknik ekiplerinden birisi olma yolunda hızla ilerliyoruz." şeklinde konuştu. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; kampanya süresince destek veren DEĞİAD üyelerine, belediyelere, odalara, STK'lere ve tüm hayırsever iş insanlarına teşekkürlerini ilettiler.



Teşekkürler

Abdullah Tatar
Ahmet Yavuzçehre
Ali Demir
Ali Sulayıcı
Alpay Volkan
Bahadır Şenel
Banu Ateş
Berkay Alkaya
Berkin Salgar
Beyza Çaputçu
Bez Tekstil
Buray Albaş
DEĞİAD
DENİB
Denizli Büyükşehir Belediyesi
Denizli Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü
Denizli Ticaret Odası
DENKATEKS
Devrim Kavak
Efe Eke
Emel Demir
Emin Terzioğlu
Ertuğrul Ekiz
Fatih Bilgin
Fatih Tefenlili
Fatma Ece
Ferhat Demirtan
Görkem Göker
Hakan Urhan
Hasan Demir
Hasan Özen
Hüsnü Şarkaya

İbrahim Acar
İclal Tuncer
Denizli Kaya Tekstil
Korhan Koralp
Kudret Eren
Levent Çaputçu
Levent Zeytinci
MÇS Fikir Sanat
Mehmet Güney
Melih Çelikkol
Mustafa Kaynak
Mustafa Koltuksuz
Nuri Çelikkol
Nuri Erikoğlu
Okan Konyalıoğlu
Oktay Zeybekoğlu
Onur Küçükkuysal
Osman Aygören
Osman Uğurlu
Ömür Karademir
Rıza Can Özhan
Seçkin Metal
Serdar Çıralı
Serdar Ekiz
Serkan Karakurt
Seyhan Gümüştaş
Sibel Aysu & Onur Aysu
Suat Özsoy
T.C. Merkezefendi Belediyesi
Taylan Kaplan
Turan Kayrakçı
YİS İş Adamları Grubu



BİR HAYAT DAHA KURTARMAYA GÖNÜLLÜ MÜSÜN?

**AKUT
DENİZLİ EKİBİ
YENİ GÖNÜLLÜLERİNİ
BEKLİYOR.**

 AKUT Denizli



**QR KODU OKUT
DENİZLİ EKİBİNİ SEÇ
GÖNÜLLÜ OL!**



 akut.org.tr

 AKUT

 AKUT_Dernegi

 AKUTDernegi

 akut

 akutdernegi

 akutdernegi



“Siz isteyin, biz basalım...”



binbirbaski



binbirbaski.com



binbirbaski_merkezi



binbir®

DiJiTAL BASKI MERKEZİ

*ister **bin**, ister **bir** baskı...*

Coşkan KAVASOĞLU



0530 732 42 85



0258 241 75 22



Altıntop Mah. 836 Sk. No:3/B - Merkezefendi / DENİZLİ

Servergazi Devlet Hastanesi Hava Dezenfektasyon Cihazı

DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu tarafından Servergazi Devlet Hastanesi Poliklinikleri'ne 8 adet Tekno UVOZ Akıllı Hava Dezenfektasyon Cihazı yardımıyla sunuldu. Denizli Teknobil Koleji AR-GE ekibi tarafından geliştirilen, bünyesinde UVC ve ozon teknolojilerini bir arada bulunduran akıllı cihazlar sayesinde hastanedeki çalışma ortamlarının daha steril olması sağlandı. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, sağlık alanında yapılan yardımlarına dernek olarak devam edeceklerini belirtti.



Denizli Karate İhtisas Kulübü'ne Destek

7 yaşında karate sporuna başlayan, ulusal ve uluslararası alanda çok sayıda ödül alan; spor kariyerinde il 1'inciliği, bölge 1'inciliği, Balkanlar 2'nciliği, dünya 2'nciliği ve Avrupa 3'üncülüğü bulunan Damla Su Türemen, DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan tarafından tebrik edildi ve DEĞİAD adına Denizli Karate İhtisas Kulübü'ne gençlerin spor dalında gösterdikleri başarıları artıracak desteklerde bulunuldu.



Başarılı Öğrencilere Destek

Bir dernek kültürü olan aydın yarınlar için gençleri desteklemek amacıyla DEĞİAD Üyesi Baki Bağadır'ın ortaklarından olduğu Bilnet Okulları'ndan mezun, YKS'de Denizli 1'incisi ve Türkiye 33'üncüsü olan Dilara Yiğit'e DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan tarafından başarı plaketi takdim edildi. Hakan Urhan; DEĞİAD olarak başarılı öğrencilere eğitim hayatları boyunca destek olmaya devam edeceklerini açıkladı.



DOÇEV İş Birliği ile *30. Yıl Hatıra Ormanı*



Toplumsal ve sosyal sorumluluk bilinciyle, doğal dengeyi ve çevresel değerleri korumak ve geliştirmek amacıyla DOÇEV (Doğa ve Çevre Vakfı) ile DEĞİAD arasında gerçekleştirilen iş birliğiyle DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı için protokol imzalandı.

İmza törenine Abaloğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Abaloğlu ev sahipliği yaptı. Sarayköy-Tepeköy mevkisinde 2.000 fidan kapasiteli DEĞİAD 30. Yıl Hatıra Ormanı için DEĞİAD üyeleri adına 975 adet fidan bağışlandı. Doğal dengeyi korumanın herkesin görevi olduğunu söyleyen DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, dernek olarak ilerleyen süreçlerde fidan bağışında bulunmaya devam edeceklerini belirtti.



Yangın Bölgelerine Yardım

Bu yaz ülke genelinde en büyük orman yangınları olarak tarihe geçen doğal afette birçok yerleşim yeri kullanılmaz hale geldi.

Ülkemizde yaşanan bu vahim olaydan sonra DEĞİAD, tüm üyeleriyle birlikte hareket ederek Marmaris Kriz Koordinasyon Merkezi öncülüğünde gerçekleştirdikleri yardım kampanyasında iş birliğinde bulunduğu derneklerle ve belediyeyle temas halindeydi.

Tüm üyeleriyle birlikte yardım toplayarak Marmaris'e ulaştıran DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, tüm canlılara ev sahipliği yapan doğanın ve yaşam alanlarının her türlü felaketten korunması için çalışmaya devam edeceklerini dile getirdi.





MCK

Boya Kimya Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi



Sektörel Toplantılar

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu Üyesi, İş ve Genel Projeler Komisyon Başkanı Cahide Fenli Akman eşliğinde üyelerin işletmelerinde vaka analizleri yapılarak sektörel ihtiyaçlar belirlendi.



Sektörel toplantılara katılım gösteren tüm işletmelere teşekkürler.

Tarım İşletmeleri
Gıda İşletmeleri
Otomotiv ve Sigorta Acenteleri
Restoran Kafe ve Tedarik Zincirleri
Kuyumculuk Sektörü
Mimarlık ve Yapı Sektörü
Kimya Sektörü
İnşaat Sektörü
Tekstil Sektörü

Sn. Cüneyt Ülkü (Ülkü Meyvecilik)
Sn. Vildan Tefenlili (Altıntop Kuruyemiş Gıda San. Tic. AŞ)
Sn. Mehmet Altuntaş (Altuntaş Baharat San. Tic. AŞ)
Sn. Mevlüt Ertemur (Ertemur Tarım Tekstil ve Petrol San. Tic. Ltd. Şti.)
Sn. Burcu Müzeyyen Evran (Evran Çirçir)
Sn. Hasan Kocabay (Kocabaylar Petrol)
Sn. Ayşe Hazer (Güneş Isı Müh. Tarım Gıda Ltd. Şti.)
Sn. Berkay Alkaya (GRANDBERK)
Sn. Erdal Demiryürek (Dentat Tabldot Gıda San. Tic. Ltd. Şti.)
Sn. Engin Kazak (DEKA Kâğıtçılık ve Ambalaj)
Sn. Ayşe Kalak (Ayfe Gıda ve Turizm San. Tic. Ltd. Şti.)
Sn. Asım Deveci (Asım Baba Süt Çiftliği)
Sn. Mustafa Lütfi Özdemir (Yeni Zafer Meşrubat)
Sn. Mahmut Kılınç (Miske Restaurant)
Sn. Yılmaz Demir (Köfteci Feridun)
Sn. Hüsnü Kıbrıslı (Seyir Restaurant / Seyir Turizm Ltd. Şti.)
Sn. Adnan Çelik (Çelebiler Sigorta)
Sn. Halil Tağcı (Denizli Albayrak Sigorta)
Sn. Arel Şahin (Arel Sigorta Aracılık Hizmetleri)
Sn. Ali Semirgin (Denizli Sigorta Ekspertiz Hizmetleri Ltd. Şti.)

Sn. Muhammed Deniz (Çeşmeliler Koll. Şti.)
Sn. Murat Saylan (Aydınlılar NM Otomotiv)
Sn. İrfan Cihan Mersin (Sadık Şirketler Grubu)
Sn. Şerafettin Duman (Uğurlu Oto Cam)
Sn. Nurkan Nur (Balatacı Mehmet Otomotiv)
Sn. Ezgi Atılsın Korkmaz (Ezel Şarapçılık Tarım Ürünleri)
Sn. Vural Demir (MAK İnşaat / DEMSAY İnşaat)
Sn. Hamit Alankuş (Serha Gıda Turizm İnşaat)
Sn. Güliz Kelleci (Bez Tekstil Sanayi Tic. Ltd. Şti.)
Sn. Mehmet Çakmak (Gürçak İnşaat AŞ)
Sn. Serdar Dinç (Bordo Şarap ve İçki / Hedonia Şarküteri)
Sn. Abdullah Tatar (Tataroğlu Kâğıtçılık / Tabea Baklava ve Çikolata)
Sn. Yusuf Gündüz (Gündüz Altın ve Mücevherat)
Sn. Bilgen Deda (Kanyon Kuyumculuk)
Sn. Şenol Işıklı (Uşaklıhafız Çamlık Mücevherat)
Sn. Ahmet Tanrıkkulu (Tanrıkkulu Mimarlık / Mühendislik)
Sn. Büşra Bağcı (Büşra Bağcı Mimarlık)
Sn. Egemen Temizkalay (ETK Mimarlık)
Sn. Hüsnü Uzun (HU Design İç Mimarlık İnş. Tah. San. Tic. AŞ)
Sn. Mustafa Oklu (Oklu Mobilya ve Dekorasyon)
Sn. Nedim Öz (ÖZT İnşaat Turizm Ltd. Şti.)
Sn. Taylan Kaplan (Kaplanlar İnşaat)
Sn. Yasin Çatalok (Okyanus Mimarlık İnş. Taah. Ltd. Şti.)
Sn. Onur Aysu (Aysu Tekstil San. Tic. AŞ)
Sn. Aydın Gürel (Gürel Tekstil)
Sn. Doğan Değirmenci (Değirmenci Tekstil Yatırım San. Tic. AŞ)
Sn. Erdem Gündüz (Gündüzoğlu Ticaret)
Sn. Şeref Arpacı (Motif Tekstil Nakış San.)
Sn. Kemal Sarıkaya (Kaynak Tekstil San. ve Tic. AŞ)
Sn. Nevzat Kaya (Kayalar Mefruşat Tekstil Çorap San.)
Sn. Ozan Demirel (Demirel Tekstil San. Tic. Ltd. Şti.)
Sn. Mustafa Koltuksuz (Koltuksuz Tekstil Ltd. Şti.)
Sn. Fatih Kundak (Casalina Tekstil İth. Ihr. San. ve Tic. AŞ)
Sn. Emin Mert Turgut (Sümaş Tekstil)
Sn. Oktay Üstündağ (Modalita Tekstil San. ve Tic. AŞ)



YASİN EKİZLER
BROKER / OWNER

+90 (258) 374 10 77
DENİZLİ/MERKEZEFENDİ

MUSTAFA KIVRAK
BROKER / OWNER

+90 (232) 336 65 65
İZMİR/KARŞIYAKA

**NE KADAR UZAĞA GİDEBİLECEĞİNİ, ANCAK
ÇOK UZAĞA GİTMEMEYE CESARET EDENLER
KEŞFEDEBİLİR.**

Hem İzmir'de Hem Denizli'deyiz!



İnfotürk® Bilgisayar **İnfotürk® Group**'nun ilk şirketidir. 1997 yılında üç mühendis tarafından Denizli merkezli olarak kurulmuştur.

Amatör ruhumuzla profesyonel işler yapan 4 ayrı şehirde 4 ayrı firmasıyla büyüyen bir sistem entegratörüyüz. Heyecanlı fikirlerimizi ve tutkulu çalışmamızı işimize yansıtırken, teknik bilgimizi ve birikimimizi de en etkili şekilde kullanma arzusundayız. Müşterilerimizin sadece teknoloji satıcısı değil aynı zamanda çözüm ortağı, gelecek mimarı ve yol arkadaşı olmayı hedefliyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğunda birlikte ilerleyelim, yenilikleri birlikte keşfedelim ve en önemlisi birlikte büyüyelim amacındayız.

Her müşteri için gerekli çözümleri tespit edip ihtiyaçlarını %100 karşılayan, her müşteriye özel çözüm rotaları oluşturuyoruz. Rotamızı oluştururken ana adımlarımız; ihtiyaçları belirleme, demo çalışmaları ile çözümü destekleme, doğru ürün ve buna uygun marka seçimi yapma, satın alma süreçlerini takip etme, sistemi eksiksiz teslim etme ve devreye alma. Bunları başarı ile tamamladıktan sonra oluşan müşteri memnuniyeti ise bizim için en değerli ödüldür. Tüm bu süreçleri başarılı şekilde ilerletebilmek için tüm ekibimizle var gücümüzle çalışmaktayız. Önde gelen birçok markanın ve üreticinin üst düzey iş ortağı olmanın yanı sıra; teknik yeterlilikler ve sertifikalarla da bunu güçlendirmekteyiz. Çalışma arkadaşlarımız gerek teknik sertifikalarıyla, gerek bilgi birikimi, gerekse başarılı çözüm yetenekleri ile en güçlü yanımız.

Bilişim dünyasında uçtan uca çözümler üreten firma olmamızın avantajıyla tek yerden doğru çözüm alma olanı veriyoruz. Akıllı kampüsten akıllı şehir projelerine, bulut çözümlerinden datacenter çözümlerine, siber güvenlik çözümlerinden kamera çözümlerine, ağ çözümlerinden sistem çözümlerine, iş çözümlerinden üretim takip çözümlerine, Endüstri 4.0 uygulama çözümlerinden yapay zeka ve makine öğrenmesi çözümlerine kadar birçok farklı çözüm sunuyoruz.

Tüm bu özellikleri ile **İnfotürk® Group** sizlerin Bilgi sistemleri ihtiyaçlarını yüzde yüz sunabilen bir Türk Sistem Entegratörüdür.

İNFOTÜRK GROUP

Daha fazla bilgi almak için bize ulaşın: bilgi@infoturk.com.tr & 0258 241 2694

DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

Eğitim - Seminer Panel ve Programlar

Endüstri 4.0

Eğitim Semineri



Dijital dönüşüm konusunda verdiği çeşitli derslerle 25 yıldır alanında uzmanlığını kanıtlamış Fatih Tuncer Hatunoğlu tarafından gerçekleştirilen Endüstri 4.0 Eğitim Semineri; DEĞİAD, Organize Sanayi Müdürlüğü ve İletişim Yazılım (Coral Reef) ile birlikte DOSB Müdürlüğü Konferans Salonu'nda düzenlendi. Teknolojinin insan hayatına günden güne daha fazla etki edeceğinden bahsedilirken DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan da seminerde söz aldı. "Dijital teknolojiler sayesinde müthiş ilerlemenin kaydedildiği zamanlar yaşıyoruz." diyen Hakan Urhan, insan faktörünün olabildiğince azaltıldığı bir döneme girildiğinin de altını çizdi ve katılımcılara teşekkürlerini iletti.



Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama



DEĞİAD eğitim seminerleri kapsamında Sn. Ender Ayna ile Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama Eğitimi gerçekleştirildi. 2018'de düzenlenen etkinlikte Ender Ayna bilgi ve deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. Eğitimde teknolojinin ve iletişim araçlarının günden güne değiştiğine ve çağın gerisinde kalan işletmelerin iş dünyasında kalıcı olamayacaklarına değinen Ender Ayna; doğru planlama ve stratejilerle geniş bir müşteri kitlesinin elde edilebileceğini belirtti. Ender Ayna'ya ve eğitime katılan DEĞİAD üyelerine teşekkürlerini sunan DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; tüm firmaların dünyadaki rekabet gücünü artıracak olan yeni teknolojilere uyum sağlaması gerekliliğine vurgu yaptı.





Humanica ile Genç Kuşaklar için Liderlik Eğitimi

Dr. Barbaros Kon'un önderlik ederek değerli bilgilerini paylaştığı Humanica ile Genç Kuşaklar için Liderlik Eğitimi'nin ilk dönemi 11 Kasım 2019'da başladı. İş dünyasında yöneticilik görevi üstlenecek gelecek kuşaklara yönelik uygulamaları kapsayan program; katılımcıların kişisel ve kurumsal farkındalıklarını geliştirmeye büyük katkı sağladı. Üyelerin yoğun ilgi gösterdiği eğitimin sonunda DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, katılımcılara teşekkürlerini iletirken bu kapsamdaki eğitimlerin sürekli olarak devam edeceğini belirtti.



Bitez

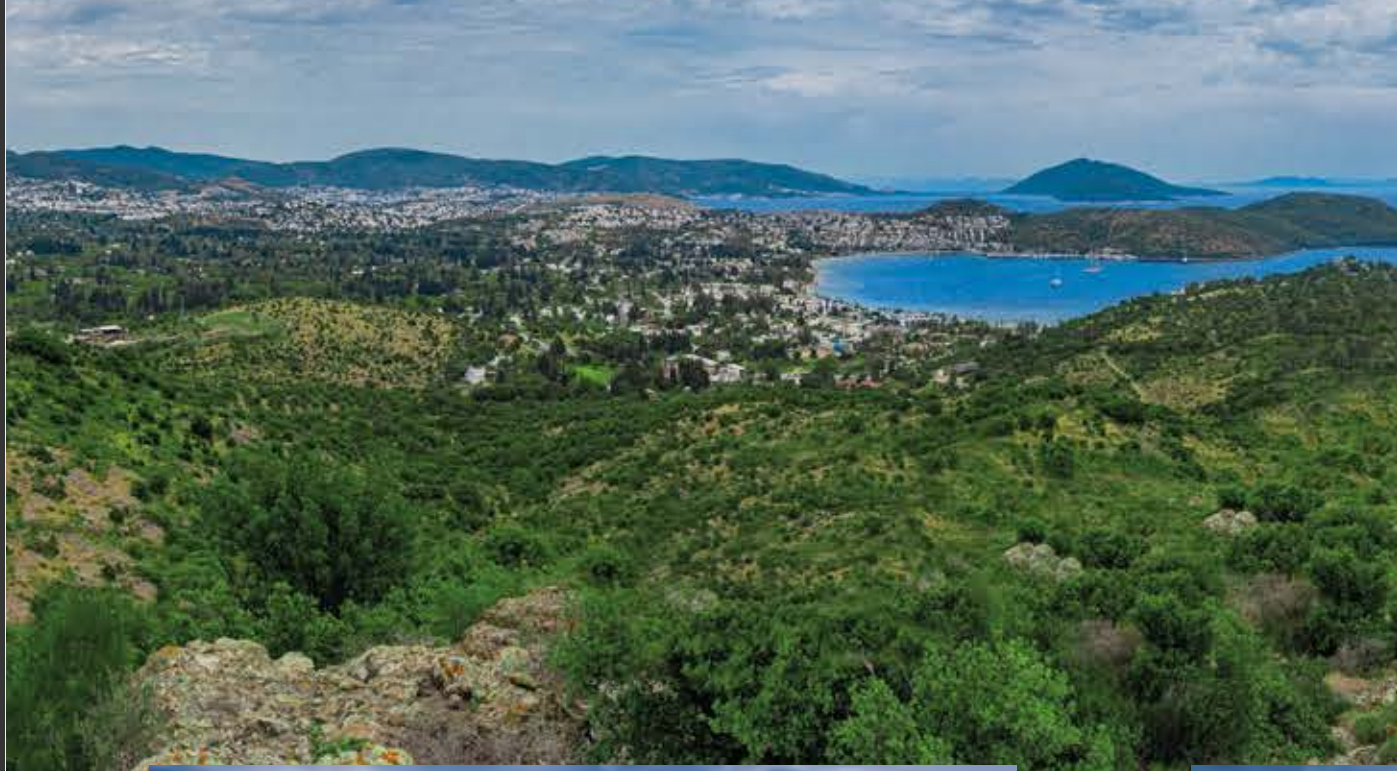
ETERNAL

www.kaplanlareternal.com



Bodrum'u ayaklarınızın altına seren eşsiz bir lokasyonda,
huzur ve ferahlığın Eternal Bitez projesi;

Sizi her mevsim tatlı esintisi, doğayı kucaklayan mimari yaklaşımı ve
en üst kalite yapı enstrümanlarının harmonisi ile etkisi altına alacak.



EN GÜZEL HALİYLE

BODRUM

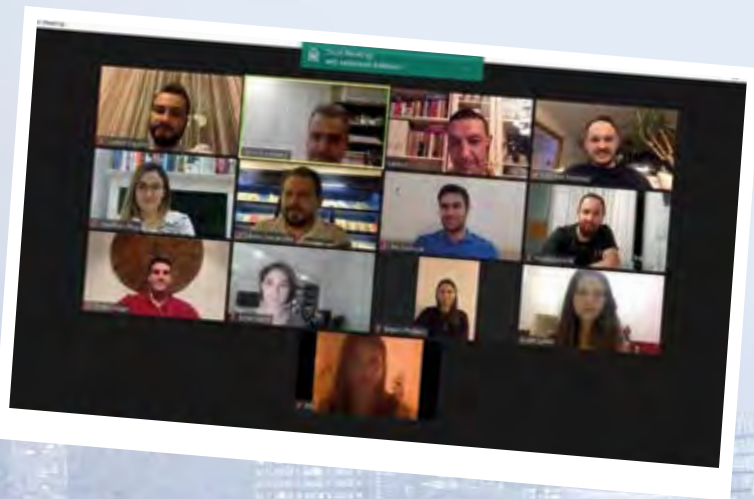
Biter



DEĞİAD Ekonomi Paneli



DEĞİAD Buluşmaları Etkinliği AYDEM sponsorluğunda gerçekleşti. Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı ve Finansal Piyasalar Danışmanı Ali Ağaoğlu moderatörlüğünde Finansal Stratejik Yönetim Danışmanı, FED Eski Araştırma Direktörü ve Erkin Şahinöz Akademî'nin kurucusu Erkin Şahinöz ve İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Müdürü ve Dünya Gazetesi Yazarı Şant Manukyan; Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri ele aldı. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan'ın açılış konuşmasını yaptığı etkinlikte; Çin ekonomisindeki sıkıntının dünya ekonomisi üzerindeki etkileri, dolar kurunun Türkiye'deki durumu ve doların neden bu kadar etkili bir para birimi olduğu konularının yanı sıra kripto paralar, blockchain teknolojisi, Türkiye'de yerel ve piyasa faizi gibi konulara da değinildi. Hakan Urhan konuşmasında; Türkiye ekonomisinin uzun vadede olumlu gelişmesi için hukuk ve ekonominin önemine dikkat çekti.



Erkin Şahinöz Akademi (Finansal Okuryazarlık)

"DEĞİAD Buluşmaları" adı altında gerçekleştirilen 2020 DEĞİAD online söyleşilerinde; Finansal Stratejik Yönetim Danışmanı, FED Eski Araştırma Direktörü ve Erkin Şahinöz Akademî'nin kurucusu Erkin Şahinöz ile yeni dünya düzeni ve piyasalar değerlendirildi. DEĞİAD-Erkin Şahinöz Akademi iş birliğinde gerçekleşen eğitim programı kapsamında katılımcılar; finansal gözden geçirme, kur riski yönetimi, blockchain, kripto paralar, DEFİ ve uygulamaları hakkında değerli bilgiler edindiler.



TAİDER

Etkinlikleri



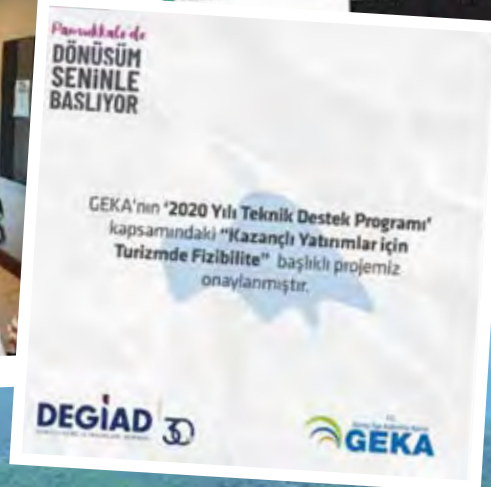
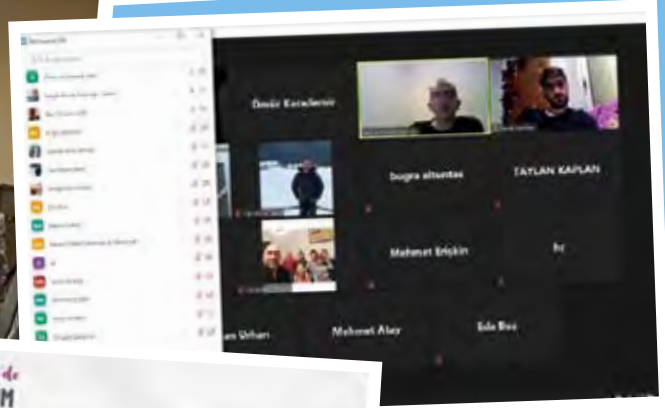
TAİDER ile eğitim çalışmaları kapsamında 20 Aralık 2018'de düzenlenen ve Civan Sözkese'nin oturum yöneticiliğini yaptığı "Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik: Uygulamalar ve Deneyimler" panelinde Denizlili aile işletmeleri bir araya geldi. Panelin en dikkat çekici konusu sürdürülebilirlik olurken açılış konuşmasını yapan DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, sürdürülebilir aile şirketlerinin ülke ekonomisi için önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. Sohbet şeklinde geçen panelde söz alan Lila Grup Yönetim Kurulu ve TAİDER Başkanı Aydın Öğücü ise konuşmasında aile şirketlerinin varlığını sürdürmesi ile ilgili geçmişte yaşanan üzücü olayları ele alırken; "Aile şirketleri kırılgandır. Kırılganlığı ortadan kaldırmak, belli başlı kurallara bağlıdır. İstatistikler Türkiye'deki aile şirketlerinin ömrünün 25 yıl olduğunu gösteriyor." diyerek sözlerini tamamladı. Panelin bir diğer konuğu olan Teta Teknik Tarım Yönetim Kurulu Üyesi, TAİDER Önceki Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sumer Tömek Bayındır; yeni neslin sosyal konulara karşı hassasiyeti üzerinden sürdürülebilirliğini değerlendirdi ve şirketlerin amaçlarını çok iyi belirlemesi gerektiğine vurgu yaptı. Ayrıca etkinlikler kapsamında TAİDER üyelerinden oluşan doğaçlama tiyatro grubunun Devr-i Oyun/cak oyunu da Denizli'de seyirciler ile buluşurken, bir aile şirketinin öyküsünden yola çıkarak aile şirketlerinde nesiller arası ilişkileri ve iletişimi merkeze alan öyküsüyle beğeni topladı.



GEKA ile Düzenlenen Fizibilite Eğitimi



Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) ile düzenlenen Güney Ege Bölge Planı vizyonu çerçevesinde; bölgemizdeki kurumsal ve yerel kapasiteyi geliştirme odaklı faaliyetlere destek sağlamak amacıyla başlatılan 2020 Yılı Teknik Destek Programı'na proje sunuldu. Kasım - aralık döneminde yapılan 19 adet başvurunun değerlendirme süreci sonrası DEĞİAD tarafından sunulan "Kazançlı Yatırımlar için Turizmde Fizibilite" başlıklı proje onaylandı. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; projenin amaçlar doğrultusunda bölgeye önemli faydalar sağlamasını dilediklerini belirtti.





MEŞHUR

Denizli Kebabı

Yöresel Lezzetler



 varolgurme

REZERVASYON 0 258 263 30 30

ÇALIŞMA SAATLERİ 08:00 - 22:00

BABADAĞLILAR İŞHANI YANI, ESKİ SEBZE HALI APT. MERKEZEFENDİ / DENİZLİ





DEGIAD Yelken Kulübü

Eğitimleri ve Yarışlar

DEGIAD Yelken Kulübü; uzun süredir yaptığı hazırlıklar sonrası 21-27 Ağustos 2021 tarihleri arasında Marmaris International Yacht Club tarafından düzenlenen Türk ve yabancı takımlardan oluşan geniş katılımlı "International Loryma Cup" yarışına "IŞIKLI BROTHERS" isimli tekneyle katıldı.

Semih Işıklı liderliğinde; Şenol Işıklı, Serdar Ekiz, Mehmet Güney ve Onur Aysu'dan oluşan ekip; 23 Ağustos sabahı Marmaris'ten başlayarak Çiftlik'te sona eren ilk etabı destek sınıfı kategorisinde 1'incilikle tamamladı. 24 Ağustos'ta ise uzun ve yorucu Çiftlik-Datça etabını yine destek sınıfında 1. olarak tamamladı. Daha sonra gerçekleşen Datça-Kalkan-Marmaris etabı 27 Ağustos 2021 tarihinde sona erdi ve DEGIAD Yelken Takımı destek sınıfı genel klasman 1'incisi oldu.

DEGIAD Yelken Kulübü'nün değerli üyelerinden Şenol Işıklı ile röportaj gerçekleştirildi.



Biraz kendinizi tanıtır mısınız?

Sabancı Üniversitesinde Endüstri Mühendisliği bitirdim. Ardından Denizli'ye döndüm. 2-3 sene babamla birlikte çalıştıktan sonra aile işinden ayrıldım ve Uşaklıhafız Çamlık mağazamızı açtım. İşler iyi ve yoğun ilerleyince Bayramyeri şubemizi ve internet ofisimizi açtık. E-ticarette ve mağazalarımızda yoğun bir şekilde işimizi yaparak devam ediyoruz. Sabancı Üniversitesi'ndeyken yelken kulübündeydik. Kardeşim Semih Işıklı ile yıllarca bu sporu yaptığımız için iş birliğinin ve takım çalışmasının önemini biliyoruz. "Ben bilirim" mantığının hiçbir zaman tutmayacağını biliyoruz. Burayı açtıımızdan beri 4 yıl oldu ve bu başarıyı sağlayan unsurlardan bir tanesi de bu takım çalışması.

DEGIAD hakkında neler düşünüyorsunuz?

Denizli'ye gelir gelmez DEGIAD'a üye oldum. Harika bir STK ve DEGIAD'daki insanlarla aile gibiyiz. Yakın çevremde dostlarım dediğim insanların büyük çoğunluğu DEGIAD vasıtasıyla tanıştığım arkadaşlarım. Dolayısıyla çok büyük bir artı benim için. Böyle bir camia içerisinde bulunmak çok keyifli. Sürekli gerçekleştirdikleri projeler, basket turnuvaları, yemekler, kokteyller ve buna benzer etkinlikler hem iş hayatından bir an olsun çıkıp nefes almanızı hem de sosyalleşerek yeni insanlar tanımanızı sağlıyor.

Bu projeye başlamaya nasıl karar verdiniz?

Kardeşimle birlikte Sabancı'da başladığımız yelken sporuna 12 yıldır devam ediyoruz. Bu spor gerçekten hem keyifli hem de insanın zihnini dinlendiren, takım çalışmasını artıran, ekip halinde çalışmayı öğreten bir spor. Çok büyük aidiyet hissettiğimiz için ilk önce bu işe DEGIAD ile başlamak istedik. Oradaki dostlarımız, üyelerimiz, arkadaşlarımız da bundan faydalansınlar ve bu gelişimi onlar da yaşasınlar istedik. Bu yüzden bu alana girdik ve Türkiye'de fazla bilinmeyen bir spor olmasından dolayı insanlara öğretmek istedik. Denizli'de; Antalya'dan başlayıp Akdeniz, Ege'ye kadar bütün kıyılara ve kıyılara ikişer üçer saat mesafedeyiz. Bu avantaj sebebiyle DEGIAD üyelerini de motive etmeye çalışıyoruz. İnsanların bu spora alışması ve ısınması bizi motive ediyor. Çünkü bu sporun düşünce yapımızı geliştirdiğini düşünüyoruz. Geçen sene DEGIAD'la bir eğitim düzenledik. Burada da Hakan başkanın büyük etkisi oldu. Yönetimdekiler de sıcak baktılar ve bir yelken eğitimi gerçekleştirdik. Pandeminin de etkisiyle araya giren zamandan sonra



yine aynı insanları yelken sporuna ısındırma vizyonu ile yönetime ve Hakan başkana DEGIAD ve Denizli olarak yarışa katılma isteğinde bulunduğumuzu bildirdik. Onlar da sıcak bakınca bir anda yarışın içinde bulduk kendimizi. Aslında ilk olarak Bodrum Yarışı'na katılmak için programımızı yapmıştık. Bodrum Yarışı şubattan Mayıs ayına kadar sürecekti. Ama pandemi nedeniyle yapılamadı, mecburen Marmaris Yarışı'na kaydı. Pandeminin hâlâ devam etmesi ve yelkenin sosyal mesafeye uygun bir spor olması sebebiyle Marmaris Yarışı için hazırlıklara başladık.

Bu süreçte size kimler destek oldu?

İlk olarak bizim için DEGIAD'ın projeye destek olması çok önemliydi. Keza başkanın da yine burada etkisi ve desteği çok büyük. İkinci olarak da yarışta yüksek bedeller var. Yarış katılım ücretleri yüksek, ekstra alınması gereken tekne ve güvenlik ekipmanları var. Bu noktada bir sponsorluk ihtiyacımız doğdu. Gözakaemi Hastanesi, A1 Capital ve Partner Republic bize sponsor oldu. DEGIAD'ın desteğiyle de bu eksiklikleri tamamlayıp takımımızı oluşturmuş olduk. Başta ana sponsorumuz Gözakaemi Hastanesi

olmak üzere diğer sponsorlara ve tüm DEGIAD Yönetim Kurulu'na buradan teşekkürlerimi iletiyorum.

Yarışın genel durumundan bahsedebilir misiniz? Kaç kişi var ekibinizde?

Marmaris Uluslararası Yelken Kulübü'nün düzenlediği uluslararası bir yarışma. Orada yurt dışından gelen denizcilerle tanışabilmek oldukça keyifli bir durum. Ekipte 5 kişiyiz. DEGIAD üyesi olarak Onur Aysu, Mehmet Güney, Serdar Ekiz ve Semih Işık'ı var. İptal olan Bodrum Yarışı'ndan sonra Marmaris Yarışı'nın da iptali söz konusuydu. Çünkü ciğerlerimiz yandı, içimiz çok acıdı. Marmaris özellikle en yoğun yangın yaşanan bölgelerden bir tanesiydi. Ama Marmaris Uluslararası Yelken Kulübü çok güzel bir karara imza attı. Bu yarıştan elde edilen gelirin tamamı TEMA'ya bağışlandı. Dolayısıyla biz de bir nebze olsun motive olduk. Dedik ki; en azından bu yarışta sponsorluklardan gelecek destekler, yarışa katılım bedelleri faydalı bir yere gidecek, tekrar doğaya kazandırılacak.

“

İlk hedefimiz denizcilik etiğine uygun olarak yarışa keyifli bir şekilde başlatıp sonlandırabilmektir. İkinci hedefimiz ise üst sıralarda bitirerek DEGIAD'ı iyi bir şekilde temsil etmektir. Nitekim başardık.

”

Yarıştaki hedefiniz neydi?

Yoğun bir şekilde iş hayatında çalışıyoruz. O yüzden çok yoğun bir antrenman yapma fırsatı yakalayamadık. İlk hedefimiz denizcilik etiğine uygun olarak yarışa keyifli bir şekilde başlatıp sonlandırabilmektir. İkinci hedefimiz ise üst sıralarda bitirerek DEGIAD'ı iyi bir şekilde temsil etmektir. Nitekim başardık.

Genelde iş insanlarının bu etkinliklerden uzak kaldığını görüyoruz. Siz bu konuda neler düşünüyorsunuz ve neler söylemek istersiniz?

İş hayatına girdikten sonra insan artık hayatı hep iş olarak görmeye başlıyor. Sürekli işle ilgilenmek artık bir yerden sonra insanı köreltebiliyor ve ister istemez ufkunuzu daraltıyor. “Bu sporun artısı nedir?”, “İş hayatındaki insanlara ne gibi katkılar sağlar?”, “Öncelikle hem bu sporun hem de yarışın faydası ne?” Bunlar önemli olan şeyler. Bir tekne satın alıp gidip bir koyda demir atıp hafta sonunu zevkli bir hale getirebilirsiniz. Ama aynı şekilde tek başınıza gidip tekneyi kullanıp keyifli bir yarış çıkartamazsınız. Yarışta muhakkak bir takım oyunu olması lazım.





Herkesin mükemmel bir uyum içerisinde, işe hâkim, birbirine hoşgörülü bir mekanizma içerisinde çalışması lazım. Başka türlü bu iş mümkün değil. Hafta sonu geziye gitmek ve yarışa gitmek arasındaki fark bu. Çok iyi bir kaptan hafta sonu size mükemmel bir şekilde tüm koyları gezdirebilir, bunun için bir kaptan yeterli. Demirini de kendi atabilir, dümeni de kendi tutabilir, her şeyi kendi başına yapar. Ama dünyanın en iyi kaptanı gelse ekip uyumsuzsa ve ekip içerisinde huzursuzluk varsa, yarışta zaman sınırlamasını bitirmesi bile zor bir ihtimal. Dolayısıyla burada takımın önemini anlıyoruz. İş birliğinin, iyi anlaşabilmenin, yanınızdakiyle kelime dahi kullanmadan iletişim kurabilmenin artısını, bize kazandırdıklarını hissediyoruz. Özellikle 30 saatlik olan yarışta bunu çok iyi öğreniyoruz. Bu spor hızlı karar alma ve kriz yönetimi gibi konuları da aslında çok fazla geliştiriyor. Çünkü çok fazla değişken var. Tekne üzerindeki ekipmanların bakımları yapılıyor ama su üstünde oksitli bir düzende yer aldıkları için bu parçalar kopabiliyor ve kırılabilir. Coğrafi koşullardan ötürü bazı yerlerde ani rüzgârlar ve çok ciddi dalgalar çıkabiliyor. Böyle kriz anlarında hâlâ sakın kalıp soğukkanlı bir şekilde ve ekipçe pratik davranarak sorunların üstesinden gelebilirsiniz. Toplu bir şekilde hareket etmek harika bir şey. Yarışta çok büyük bir derece elde etmeseniz bile bir yerden bir yere varmak ve bunu başarmak gerçekten mutluluk verici ve motive edici.

Yarışta neler yaşadınız, zorlandığınız durumlar oldu mu?

Offshore; bir noktadan bir noktaya gittiğiniz bir yarış. Dayanıklılık esaslı, çok uzun soluklu bir yarış. 1. gün 9 saat, 2. gün 10 saat boyunca hiç durmadan yelken yaptık. Bu sporda tekneniz sürekli yatık vaziyette gidiyor, dengede durmaya çalışmak bile aslında insanı

yoran bir durum. Bunun yanında psikolojik olarak da yorgunluk olabiliyor. Bazen yemek yiyemiyorsunuz, sürekli strateji geliştirmeniz gerekiyor, nereden gitmeliyiz, rüzgârın estiği yön gibi konular sizi sürekli meşgul ediyor. Bitiş çizgisine yaklaşırken karanlık çöküyor ve biraz stres doğuyor. Nitekim ikinci gün bitiş hattını göremedik ve biraz sorun yaşadık. Telsizden anons geçerek sahilinden verilen ışık yardımıyla çizgiye ulaşabildik. Tüm bunların içinde yorgunluğun ve zorlukların yanı sıra oldukça heyecanlı ve çok keyifliydi.

Bizim kategorimizde size verilen sürede bitiş çizgisine ulaşabilmeniz bir başarı. 10 saatlik bir zaman limitiniz varsa üst kategorideki tekneler bunu 7-8 saat gibi sürelerde bitiriyor, destek kategorisindeki tekneler de ya bitiremiyor ya da 9 saat ve küsuratlı rakamlarla bitirebiliyor. Biz de bu teknelerden biriydik orda. Bunu da daha önce söylediğim gibi stratejiniz belirliyor. “Kıyıya yakın mı gidelim? Uzaktan mı dolaşalım? Rüzgârı teknenin önünden mi alalım?” gibi durumları önceden kestirmek çok zor. Yarış anında bunlara karar veriyorsunuz. Diğer tekneleri görmeniz çok zor herkes farklı bir strateji ile ilerliyor, zamanlama olarak önde ya da arkada olduğunuzu bitiş çizgisinde görebiliyorsunuz.

Bitiş çizgisini gördüğünüz an neler hissettiniz?

Mükemmel bir his gerçekten, tüm yorgunluğunuzu alıp götürüyor. Bir süreliğine tüm yıpratıcı unsurlar yok oluyor. Tüyleriniz diken diken oluyor ve o mutluluğu bağırarak yaşamak istiyorsunuz. Herkesin yaşaması gereken ayrı bir his olarak görüyorum. Dereceden bağımsız olarak yarış kazasız, kayıpsız bitirmiş olmak bile ayrı bir duygu.

Ödül ve Tincilik hakkında söylemek istedikleriniz nelerdir?

Uluslararası bir yarışma olduğu için birden fazla kategoriyi bünyesinde barındırıyor. Bizim katıldığımız kategori; destek kategorisi. Yurt dışından gelen teknelere göre amatör bir kategori. Ancak bu kategoriler içinde birinci ve ikinci günde 1. olarak 2 yarışta topladığımız puanlarla genel klasman Tincisi olduk. Hedefimize tam anlamıyla ulaşmış olduk ancak nihai hedefimiz insanlara bu sporu tanıtmak ve alıştırmak. Bu kupayla birlikte insanlara bu motivasyonu sağladığımızı düşünüyorum. Nitekim yarıştan sonra da “Yelken takımına nasıl katılabiliriz?” “Eğitimlerini nasıl alabiliriz?” gibi sorular almaya başladım. Bu sporun insanların ilgisini çektiğini görünce başardığımızı hissettim. Bu benim için daha büyük bir ödüldü.

Türkiye’de yelken sporunun geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bu spor Türkiye’de daha çok yeni ama büyük derecede geleceği açık. 3 tarafı denizlerle çevrili bir ülke ve çok güzel kıyılara, çok güzel koylara sahip. Harika bir doğası var. Dolayısıyla insanlar bunu fark ettikçe, birbirlerine el uzattıkça, cesaretle yola koyuldukça bu sporun çok daha ileriye taşınacağından eminim.

Ülkemizde her sene Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışları düzenlenmeye başlandı. Bodrum’da, Marmaris’te yarışmalar güzel ödüllerle düzenleniyor. Ülkemizin de bu spor için attığı adımları takip ediyoruz. Daha önceleri yerel kanallar paylaşıyordu. Artık ulusal medyada haberlerde yayınlanıyor. İnsanlar gördükçe, merak ettikçe bu spora olan ilgi daha da artacaktır. Ulaşılır bir şey olduğunu insanlar görmeye başladı.

Son olarak bu spora başlamak isteyenlere neler söylemek istersiniz?

Denizcilik ruhu bambaşka bir şey. Ruhunuzu dinlendiren, sizi yardımsever biri haline getiren bir spor. Çünkü denizde yardımseverlik çok üst düzeyde. Biz her zaman bu spora başlamak isteyenlere yardımcı olmak istiyoruz. DEĞİAD olarak da bireysel olarak da Denizli’de bu konuyu anlatmaya ve bu sporu insanlara sevdirmeye hazırız.

Son olarak bu süreçte bizlere destek olan başta DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan olmak üzere tüm yönetim kuruluna, dernek üyelerine ve sponsorlarımıza çok teşekkür ederim.

#The8thWonder



ROBERTO BRAVO

THE 8th WONDER OF THE WORLD



Le Grand Bleu

EŞSİZ KADINLAR İÇİN
SIRA DIŞI MÜCEVHERLER

Mehmetçik Mahallesi İncilipınar Caddesi
(Çamlık Starbucks Yanı) No: 140/C DENİZLİ Tel: 0258 213 19 45

usaklihafiz.com Usaklihafiz usaklihafiz

UŞAKLIHAFIZ
1945

Online Toplantı ve WEBINAR Etkinlikleri



2020 yılında COVID-19 salgını sebebiyle sivil toplum kuruluşlarının her türlü toplantı ve faaliyetlerinin durdurulmasının ardından DEĞİAD Yönetim Kurulu tüm toplantılarını dijital ortama taşıdı. Bu süreçte COVID-19 salgınının güncel ekonomik etkileri, sürecin işleyişi ve geliştirilmesi ile ilgili konular gündemdeyken DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, "DEĞİAD Buluşmaları" adı altında 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, Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Yrd. Doç. Öğr. Üyesi, Boğaziçi Üniversitesi Teknopark Yönetim Kurulu Üyesi ve Girişimcilik Merkezi Direktörü Oğuzhan Aygören ve EDAM-Ekonomi ve Dış Politika Araştırmalar Merkezi'nde Dijital Ekonomi Politikaları Danışmanı Ussal Şahbaz ile bir araya geldi. Söyleşide pandemi döneminin 21. yüzyılda görülen en büyük sorun olduğu dile getirilirken bu durumun küresel ölçekli bir dönüşümü de beraberinde getirebileceği belirtilerek çeşitli değerlendirmelerde bulunuldu.



FIDAUTH

AI/Fintech



UZAKTAN MÜŞTERİ
EDİNİMİ



BİYOMETRİK
DOĞRULAMA



KİMLİK
DOLANDIRICILIĞI
ÖNLEME



ELEKTRONİK
ORTAMDA SÖZLEŞME

DEGIAD

Projeler

EGİAD - HABİTAT DERNEĞİ İŞ BİRLİĞİ İMZA TÖRENİ

Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası Projesi

DEĞİAD 13. Dönem Yönetim Kurulu tarafından 17 Şubat 2018 tarihinde temeli atılan DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası proje inşaatı, DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu tarafından 1 Ekim 2018 - 2 Temmuz 2019 tarihleri arasında tamamlandı.

Genç yaşta vefat eden Sadık Emre Çaputçu'nun adını taşıyan ve inşaatı 10 ay gibi kısa bir sürede biten yeni yönetim binası ile ilgili DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu olarak projenin tamamlanmasının gururunu yaşadıklarını, Sadık Emre Çaputçu'nun hayalini gerçekleştirmenin ve derneğin böyle bir binaya kavuşmasından dolayı mutluluklarını dile getirirken projenin tamamlanmasında emeği geçen DEĞİAD İnşaat Komisyon Üyeleri Cengizhan Öztürk, Halit Coza ve diğer komisyon üyelerine teşekkürlerini iletti.



Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi

UNESCO’nun hem kültürel hem doğal miras listesinde yer alan Pamukkale’nin yenilenmesi, tanıtılması ve kalkınması amacıyla DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu ile Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi hayata geçirildi. Proje, Türkiye’de ilk defa bir STK’nin düzenlediği mimari proje olma özelliğini taşıyor.



DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması

Projenin 1. etabında Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması düzenlendi ve yarışmada 51 mimari tasarım yer aldı. Pamukkale-Hierapolis termal-arkeolojik alanının mekânsal niteliğinin gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde kamusal alan lehine geliştirilmesine yönelik tasarım önerilerine; DEĞİAD 1’incilik, 2’ncilik ve 3’üncülük ödülleri, 5 ayrı DEĞİAD Mansiyon Ödülü, DEĞİAD Satın Almaya Değer Görülen Ödülü ile 2 öğrenci için Jüri Katılım Ödülü verildi.

DEĞİAD 1’incilik ödülüne layık görülen ‘Kabuk Projesi’ ayrıca Mimarlar Odası 17. Ulusal Mimarlık Ödüllerinde fikir sunumu dalında onur ödülünü aldı.

Projenin 2. etabında ise İş ve Genel Projeler Komisyonu Pamukkale Köyü Çalışma Grubu’nu kurdu. Çalışma grubunda DEĞİAD üyesi mimarlar ve mimarlık ofisleri yer aldı. Küp Mimarlık, Taff Mimarlık, Nedim Öz Mimarlık ve Coza Tasarım Ofisi bu konuda fahri çalıştay yürüterek Pamukkale Köyü Çalışma Grubu’nda mimarlık fakültesi son sınıf öğrencileri ve yeni mezun mimarlar ile birlikte çalıştılar. 12 aylık çalışmanın sonucunda proje son halini aldı ve DEĞİAD Yönetim Kurulu’na sunuldu.

Üretilirken alandaki hanehalkı, arazi kodları ve imar durumlarını göz önünde bulunduran proje, kurulda büyük beğeni topladı.



Hayalindeki Pamukkale'yi Çiz

DEĞİAD Resim Yarışması

Projenin sadece yetişkinler arasında değil, çocuklarda da farkındalık yaratmasını isteyen DEĞİAD, Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi kapsamında örnek bir çalışmaya imza atarak ilkökul ve ortaokul öğrencilerinin katıldığı bir resim yarışması düzenledi. Denizli Uğur Okulları ile birlikte düzenlenen Hayalindeki Pamukkale'yi Çiz DEĞİAD Resim Yarışması ile "Yaşayan değerimiz, doğa harikası ve UNESCO Kültür Mirası Listesi'ndeki Pamukkale'yi nasıl hayal ediyorsun?" sorusuna cevap veren ilkökul ve ortaokul öğrencileri Hayallerindeki Pamukkale Resimleri ödülleri ald.

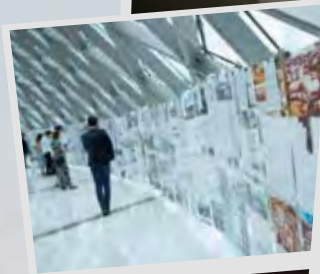
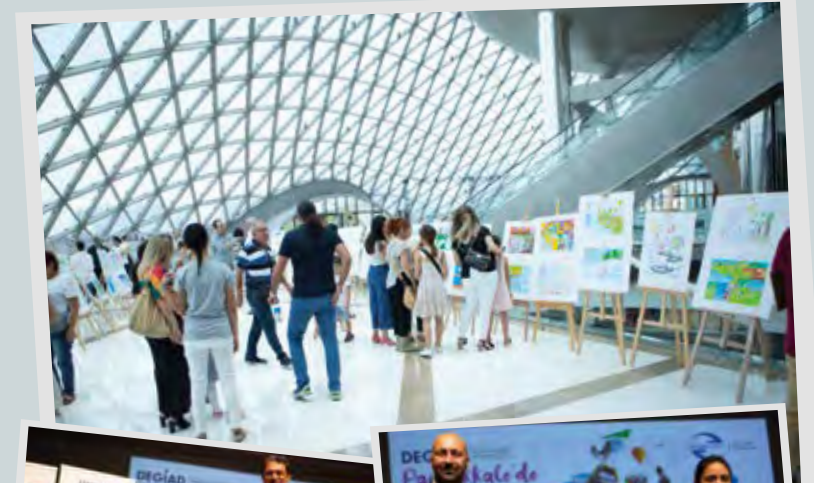
Başkan Hakan Urhan, çocukların hayalindeki Pamukkale'yi gördükten sonra bu projenin şehrin geleceği açısından ne kadar önemli olduğuna bir kez daha inandıklarını dile getirdi.

DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Yarışması Kolokyum ve Ödül Töreni

Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi kapsamında 15.03.2019 tarihinde başlayan ve 15.05.2019 tarihinde başvuruları sona eren 'DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması' 24.05.2019-26.05.2019 tarihlerinde başkanlığını Doç. Dr. Sn. Ozan Önder Özener'in yaptığı jüri tarafından değerlendirildi.

Pamukkale Mahallesi ve spesifik olarak Atatürk Caddesi için beklenen özgün tasarım, fikir ve yaklaşımları ile Pamukkale Mahallesi'nin hem ulusal hem de uluslararası ölçekte cadde ve sokaklarındaki mekânsal niteliğin geliştirilmesine yönelik önerilen mimari ve kentsel tasarım fikirlerine imkân verecek olan yarışmaya katılan 48 adet profesyonel kategori, 3 adet öğrenci kategorisi olmak üzere toplam 51 adet proje değerlendirmeye katıldı.

18.06.2019 tarihinde Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin Nihat Zeybekci Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen kolokyum ve ödül törenine jüri tarafından değerlendirmeye katılan 51 projenin sahipleri davet edildi.



Pamukkale Köyü Kentsel Dönüşüm Projesi

Pamukkale Köyü'nün yeniden canlandırılmasına yönelik olarak tasarlanan konsept mimari proje; yatırımcılara, ulusal ve yerel yetkililere paylaşım için artık hazır.

Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin 2. etabında; uygulanabilme potansiyeli yüksek, bölge halkının isteklerini ve turizm potansiyelini karşılayabilen, bütçe hesapları doğru planlanmış, bölgenin özgün ve uygun malzemeleriyle projelendirilmiş bir tasarım ortaya çıkarıldı.

Halk ve yatırımcıların desteği ile Pamukkale'de dönüşümün ilk somut adımları kamuoyuna önümüzdeki dönemde lanse edilecek.



*İş ve Genel
Projeler
Komisyonu
Pamukkale
Köyü Çalışma
Grubu*

Proje Özeti

Projede Pamukkale'nin doğal, tarihi, kültürel ve turistik öneminden başlanarak, 44.000 m²'lik odak noktası olan bölgedeki planlama kararları ve sonrasında cephe elemanı ölçeğine kadar detaylanan tasarım kararları, sosyal yaşantı ve senaryolar anlatılmaktadır. Mevcut durum gözeticiler için önceki projelerin de içerdiği düşüncelerle birikerek ortaya çıkmıştır.

Projenin hayata geçirilebilirliği önemsenmiş; vaziyetteki ada ve yol akslarının olabildiğince öncekini izleyerek daha homojen ve düzenli bir planlamanın yapılması, manzaraya bakan cephenin bir kordon oluşturup var olan parka bağlanması amaçlanmıştır. Nitelikli bulvar ve meydanların yanında parkların tasarlanması, sosyal ve kültürel hayatı daha tanımlı ve canlı hale getirecek sokakların, caddelerin ve çarşının oluşturulması, küçük ve büyük ölçekli oteller için bölge ayrılması ve alanın potansiyelini karşılayabilecek bir bütüncül mekâna dönüşmesi hedeflenmiştir.

Yapılar olabildiğince düşük kat yüksekliğinde kalarak manzaranın kesilmeden devam edebilmesi düşüncesiyle teraslar ve yarı açık mekânlar kullanılmıştır. Müzeden pansiyona, restoran ve kafelerden yazihanelere kadar her bir yapının fonksiyonu düşünülerek sosyal yaşantıyla iç içe olan, nitelikli, ticarete elverişli, kaliteli hizmet verebilen iç ve dış mekânlar ortaya çıkarılmıştır. Cephe tasarımlarında yerel malzemeler ve natürel tonlar kullanılarak sade bir yaklaşım izlenmiş, asıl ilgi odağı olan Pamukkale Travertenleri ve Hierapolis ile yarışmadan, günümüz yaşamının taleplerini karşılayacak modern ve turistik bir kent yaratılmıştır.

Bu süreçte Pamukkale Köyü konsept mimari çalışmaları yakında DEGIAD üyeleriyle buluşmak üzere kitap haline getirildi. Ayrıca konsept projede belirlenen otel restoran örneklemeleriyle GEKA desteği ile ön fizibilite raporları da tamamlandı.







Halit Coza (Dr. Öğr. Üyesi Mimar)

“DEĞİAD’ın Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin 2. aşaması olarak tanımladığımız, DEĞİAD üyesi mimar arkadaşlarım ve bize büyük destek veren genç mimarlarla uzun süredir yoğun mesailer harcadığımız Öneri Mimari Proje çalışmasının sonuna gelmenin heyecanını ve keyfini yaşıyorum.

Pamukkale Köyü’nün hak ettiği turizm potansiyeline ulaşabilmesi adına öncü ve somut bir girişim olarak gördüğüm bu çalışma ile Denizli’nin, güçlü bir turizm kenti unvanını alacağına dair inancım giderek artıyor. Bu amaç doğrultusunda üretilen mimari proje içeriğinde köyün kentsel dokusu ile ilgili olarak nitelikli mimari mekân odaklı çalışmalara yer verdik. Ayrıca turistler için uzun süreli vakit geçirilmesine ve turizm merkezli ticaret etkinliklerine uygun ortam sağlayacak işlevsel öneriler, rekreatif programlar, cephe alternatifleri ve özgün mekân kurguları oluşturduğumuzu düşünüyorum. Pamukkale Köyü ile ilgili tüm somut verileri dikkate alarak, uygulanabilir bir tasarım ortaya çıkardığımızı söyleyebilirim.”



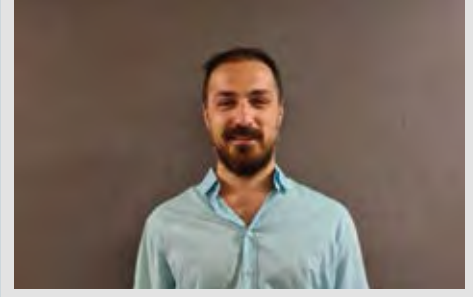
İrem Selçuk (Yüksek Mimar)

“Pamukkale Köyü Projesi tüm ekip üyeleri için uzun soluklu, yoğun ve çok keyifli bir süreçti. Bu proje benim için aslında bir anlamda çocukluğumu yeniden canlandırma projesiydi. Çocukluk hatıralarımdaki Pamukkale ile bugünkü hali arasındaki uçurum benim motivasyon kaynağı oldu. Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin asıl amacı Pamukkale’yi yaşayan bir alan haline dönüştürmektir. Bu bağlamda projede bazı sokaklar taşıt trafiğine kapatılmıştır. Ayrıca ticari akslar, erişilebilirliğin sağlanması, yaya-taşıt bağlantılarının kurulması, ticari fonksiyonlara servis bağlantıları gibi tüm boyutları düşünülerek tasarlanmıştır. Bundan sonraki süreçte umudumuz, kentimizin ayağına kadar gelen yaklaşık 1,5 milyonluk ziyaretçiyi ağırlamadan göndermek yerine, Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin hayata geçmesi ile kentte hoş vakit geçiren turistlerimizin kent ekonomisini canlandırmasıdır.”



Ezgi San Ozansoy (Mimar)

“Pamukkale Köyü Projesi benim için ilk ele alındığında bir görev olarak başlayan, daha sonra içine girip sokaklarında dolaştığım, oluşan son ürünün hissedilerek hazırlandığı bir yolculuk oldu. Projenin gücünü; konumlandığı bölge ile birbirine entegre olabilmesine ve her kesimden kullanıcıya hitap edebilecek bir çekim noktası olarak tasarlanırken var olan doğa dokusu ile yarışmadan, sakin ve huzur veren yapı tasarımlarının doğru şekilde buluşmasından aldığını düşünüyorum.”



Nedim Öz (Mimar)

“DEĞİAD ile yürüttüğümüz Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nde bir etabın daha sonuna geldik. Bu verimli süreç için tüm çalışma arkadaşlarıma ve DEĞİAD Yönetimi başta olmak üzere projeye inanan ve destekleyen bütün paydaşlara teşekkür ederim.

Öncelikle projeye bu alana yapılmış son ürün olarak bakmak doğru olmaz. Son ürüne ulaşana kadar defalarca üzerinden geçilmesi gereken kapsamlı bir proje olarak ele alınmalıdır. Asıl hedef Pamukkale turizm potansiyelini 1’e 10 yapacak fikirlerin kıvılcımını ateşlemek ve bu bölgeyi hak ettiği konuma getirebilmek olmuştur. Bu işi 30 yılı geçkin bir dönemi ele alarak başta Mimarlar Odası olmak üzere birçok sivil toplum örgütünün ve Pamukkale Köyü sakinlerinin istek ve fikir havuzundan ortaya çıkan düşünceler birikimi olarak algılamak doğru olacaktır.

Kentlerimizin kronik sorunu; eski köy yapılarının üzerine oturtulan plansız yerleşimlerdir. Günümüz ihtiyaçlarına cevap veremeyen bu kent kurgusu çalışması zor bir organizma gibi ele alınabilir. Projemizin ana kurgusu, kent içindeki bu sorunlu olan ölü dokuyu alıp yerine mimarlık enstrümanlarını iyi kullanarak oluşturulan sağlıklı bir çevre kazandırmaktır. Bu mekânsal kalitesi yüksek yeni çevrenin, kentin diğer alanlarını kendiliğinden iyileştirerek dönüştürmesi beklenmektedir.

Konseptimiz Pamukkale travertenlerini ana odağa almıştır. Mekânların traverten çevresinde organize olan bir yapıda planlanmasına dikkat edilmiştir. İnsanların travertenlerden görsel ve hissiyat olarak maksimum faydalanması istenmektedir. Projenin bir sonraki aşamasında çok katılımlı bir zeminde, yerel halk ve kentlilerin katılımıyla tartışmaya açılması çok etkili olacaktır çünkü dönüşümün Denizlililer tarafından sahiplenilmesi en büyük temennimizdir.”



Ahmet Kafa (Mimar)

"Pamukkale Köyü Projesi'ne dâhil olduğumda bu kadar büyük ölçekli ve her detayı düşünülmüş bir projeye dönüşeceğini düşünmemiştim. 12 aylık uzun süreli yoğun çalışmalarımızın sonucunda, Pamukkale Köyü Kentsel Dönüşüm Projesi'nin Denizli'yi turizm kenti olarak daha da güçlendireceğini düşünüyorum. Pamukkale'nin yerel yapısına özgü, kültüründen beslenen, bulunan mevcut doğaya saygılı ve turizmi sadece travertenlere bağlamayarak ziyaretçiyi köy içine alan bir proje geliştirdiğimizi söyleyebilirim."



Ece Gizem Şimşek (Mimar)

"Pamukkale gibi bir değere sahip olmanın ve potansiyelinin atıl olarak beklediğinin bilincinde olmakla kalmayıp bunun için emek vermeye gönüllü bir ekiple bu projeyi tamamladığımız için mutluyum. Her bir detayını ve sonuçlarını ince düşünerek ortaya çıkardığımız bu projenin; Pamukkale Köyü'nün dönüşebileceği, dünya harikasının kıyısında ziyaret edilesi eşsiz bir mekân olması yolunda önemli bir adım olduğunu düşünüyorum."



Kerim Bezirci (Mimarlık Öğrencisi)

"Pamukkale Köyü'nde yapılan Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nin 2. aşaması olan bu Öneri Mimari Proje sürecinin içinde bulunmak, böylesine etkili ve kapsamlı bir projede pay sahibi olmak ve süreci deneyimlemek hem gurur verici hem de oldukça keyifliydi. Proje kapsam bölgesi; sadece Denizli çapında değil, ulusal ve hatta uluslararası etkiye sahip bir alan. Bu sebeple ortaya konulan öneri adına gurur ve mutluluk duyuyorum. Uygulanabilirliği yüksek olan bu projenin mekânın hafızasından izler taşıdığını ve gerek yerleşim gerek peyzaj anlamında bölgeden kopmadan var olduğunu söyleyebilirim."



Güncesu Yücel (Mimar)

"Pamukkale'de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi'nde yer almak ve bu deneyimin bir parçası olmak benim için iyi bir kazanımdı. Çalışmalarımızı UNESCO Dünya Miras Listesi'nde bulunan Pamukkale'nin durak noktası olması dışında yaşayan bir alana dönüşmesi temelinde yürüttük. Mevcutta bulunan izleri dikkate alarak tasarlanan projenin bu temel doğrultusunda önemli bir adım olduğunu düşünüyorum. Bu öğretici süreç içerisinde bulunan herkese teşekkür ederim."



Cankut Kılınç (Mimar)

"Pamukkale Köyü Projesi ekibimizle birlikte üzerinde uzun mesailer harcadığımız heyecan ve gurur verici bir süreç oldu benim için. Dünya harikası olan Pamukkalemizin yerel dokusunu koruyup ve var olan izlerden kopmadan, nitelikli sosyal ortamlar oluşturduğumuzu düşünüyorum. Çekim noktası ve uygulanabilirliği yüksek olan Pamukkale projemizin mimari, turistik ve ekonomik anlamda büyük kazançlar sağlayacağını söyleyebilirim."



Eray Varol (Mimarlık Öğrencisi)

"Pamukkale'nin uluslararası çaptaki değeri ve ulaşabileceği potansiyeli göz önüne alındığında hemen yanında bulunan Pamukkale Köyü'nün de bu potansiyele dâhil olması için üzerinde çalışılan bu dönüşüm projesinde yer almak benim için gurur ve mutluluk verici bir deneyimdi. Odak olarak Pamukkale'nin önüne geçmektense içinde bulundurdıkları ile Pamukkale'yi destekleyen bu proje; yerli ve yabancı turistlerin Pamukkale ziyaretine de büyük katkı sağlayacaktır. Umarız ki bu alan yerel halk ve turistler tarafından da aynı şekilde benimsenen bir yer haline gelir."



Hakan Urhan

“Denizli’nin göz bebeği, doğa harikası, UNESCO Dünya Mirası Listesi’nde yer alan turizm beldemiz Pamukkale’nin sahip olduğu büyük turizm potansiyelinin hak ettiği şekilde ekonomiye ve refaha tahvil edilebilmesi için kamuoyumuzda bir farkındalık ve bilinçlenme oluşturmak maksadıyla bu mimari fikir yarışmasını düzenlemiş bulunmaktayız.

Termal turizm, kültür turizmi ve inanç turizmi anlamında çok önemli bir potansiyele sahip olan Pamukkale; son zamanlarda ülkemizde balon ve ekstrem uçuşların yapılabildiği önemli bir nokta olma yönünde de ciddi mesafe kaydetmiştir. Turizm sezonunun bütün yıla yayıldığı bölgemizin, bu zengin potansiyeline rağmen turist konaklama sürelerinin az olması en büyük handikaplarından biri olarak göze çarpmaktadır. Konaklayan misafirlerin otel dışında yeme, içme

ve eğlenme anlamında dünya standartlarında hizmet alabileceği tesis ve mekân eksikliği ile kötü şehirleşmeden kaynaklı görsel çirkinlik bu handikabın başlıca sebepleri olarak söylenebilir.

Beklentilerin altında bir süreyle konaklayan misafirlerimiz maalesef bu süre zarfında da arzu edilenden çok daha az harcama yapmaktadırlar. Başka bir üzücü durum ise 1 milyona yakın nüfusa sahip olan ve alım gücü Türkiye ortalamasının çok üzerinde olan Denizli şehrinin yerel halkı da bölgeden kopuktur. Düşük kaliteli işletmelerin ve plansız şehirciliğin getirdiği sıkıntılar şehir halkının bölgeyi sosyal hayatlarının içerisinde görmemelerine sebep olmaktadır. Bütün bu durum maalesef Pamukkale’nin hak ettiği ekonomik refaha ulaşmasının önündeki en büyük engellerden biridir.

Bu düşünceden yola çıkarak Denizlimizin simgelerinden olan Pamukkale’nin, şehrimizin ekonomik ve sosyal hayatına daha fazla katkı sağlamasına yönelik toplumsal farkındalık ve bilincin oluşması amacıyla “Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor” adlı projemizi hayata geçirdik. Bu proje kapsamında düzenlediğimiz DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması’na Türkiye’nin dört bir yanından 50’nin üzerinde mimari proje katıldı. Pamukkale ile ilgili farkındalığın artırılmasına katkı sunmasının yanı sıra Türkiye’de bir sivil toplum kuruluşu tarafından düzenlenmiş ilk mimari fikir yarışması olması yönüyle de şehrimiz ve DEĞİAD için çok önemli bir icraat oldu.

Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin 1. etabı olan DEĞİAD Yaşayan Pamukkale Ulusal Mimari Fikir Projesi Yarışması’nın ardından 2. etabı tamamlayan DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu Pamukkale Köyü Çalışma Grubu’ndaki DEĞİAD gönüllüsü mimar üyeler, 12 aylık çalışmalarını DEĞİAD Yönetim Kurulu üyelerine sundu. Pamukkale Köyü’nün yeniden canlandırılmasına yönelik olarak Pamukkale Köyü’nün tamamını kapsayan konsept mimari proje; yatırımcılara, ulusal ve yerel yetkililere paylaşım için hazır hale geldi.

Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin 2. etabında; uygulanabilme potansiyeli yüksek, bölge halkının isteklerini ve turizm potansiyelini karşılayabilen, bütçe hesapları doğru planlanmış, bölgenin özgün ve uygun malzemeleriyle projelendirilmiş bir tasarım ortaya çıkarıldı. Kamuoyu, halk ve yatırımcıların desteği ile Pamukkale’de dönüşümün ilk somut adımları artık atılmıştır.

DEĞİAD İş ve Genel Projeler Komisyonu Pamukkale Köyü Çalışma Grubu’ndaki DEĞİAD gönüllüsü mimar üyelerin büyük bir heyecan ve inançla başladığı bu projede verdikleri değerli emekleri ve özverili çalışmaları için kendilerine teşekkür ederiz.”





KÜP

[f](#) kuptasarlarla
[in](#) kuptasarimofisi
[ig](#) kuptasarimofisi
[t](#) kuptasarimofisi

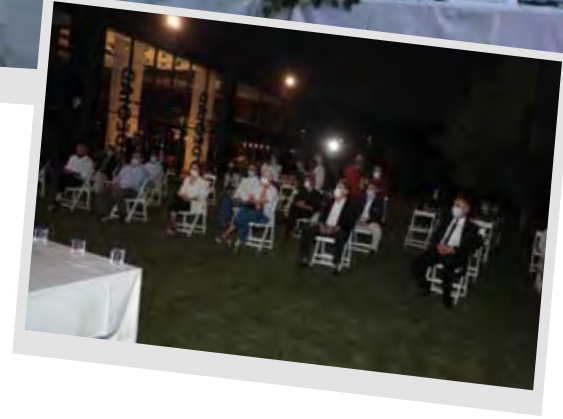
[kuptasarimofisi.com](#)

0 535 573 69 50 : irem SELÇUK
0 555 636 24 68 : ceyda TURAN
0 505 768 13 33 : ömer ÇELİKKOL

Küp'le tasarla



Habitat Derneği ile DEĞİAD İnovasyon Merkezi Protokolü



Denizli'deki toplulukları ve işletmeleri bir araya getirerek ülke ekonomisinin dijitalleşmesine odaklanan bir dizi eğitim, program ve atölye çalışması gerçekleştirmek, sürdürülebilir iş modelleri oluşturmak, fikir üretimini desteklemek ve bireylerin dijital becerilerini geliştirme konusunda aktif bir yer sağlamak amacıyla Habitat Derneği ile DEĞİAD İnovasyon Merkezi Protokolü imzalandı.

25 yıllık geçmişe sahip olan ve son dönemde teknoloji alanında yaptığı çalışmalarla öne çıkan Habitat Derneği ile DEĞİAD'ın bir arada yürüttüğü bu proje ile dijitalleşen dünyaya yönelik eğitim imkânlarının yanı sıra çeşitli etkinlikler de amaçlandı. Bu iş birliğinin Denizli ile küresel dünya arasında köprü kurması hedeflendi.

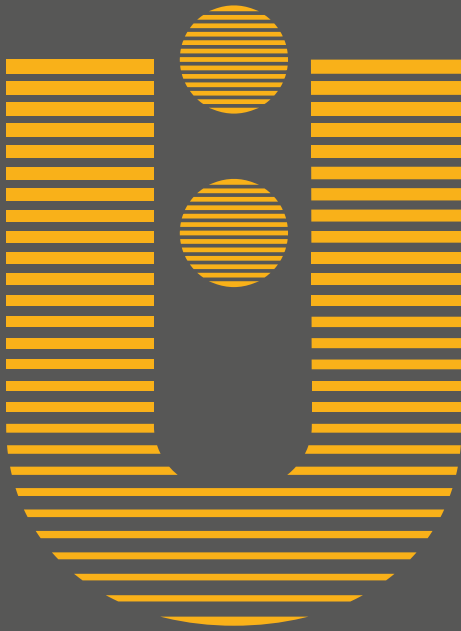
DEĞİAD İnovasyon Merkez'i'nin imza töreninde Habitat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Hazır,

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ve DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan düşüncelerini dile getirdi.

Habitat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Hazır: "DEĞİAD ve Habitat ortaklığında başlatacağımız dijital seferberlikle; KOBİ'lere, gençlere, bireylere, şirketlere ve sivil toplum kuruluşlarına online eğitimler vereceğiz. Bu seferberliğin buradaki kurumlara ciddi destekler verebileceğini düşünüyorum. Onun için de bizi böyle güzel bir ortamda ağırladığınızdan dolayı sizlere çok teşekkür ederim." şeklinde konuştu.

Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır'dan sonra söz alan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ise DEĞİAD'ın, Habitat Derneği ile yaptığı iş birliği sonucunda önemli bir değeri topluma kazandırmasına şahitlik etmekten memnuniyet duyduğunu dile getirdi.

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ise "DEĞİAD; Denizli'de ve Ege Bölgesi'nde her zaman ilklere imza atmış bir kurumdur. Gelişen dünyaya ve yüzyılımıza uygun düşen bu girişimcilik ve dijitalleşme ile dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 konularında somut olarak bir adım öteye giderek bu konuyu iş birliği protokolüne dökmüş bir dernek olmaktan dolayı çok mutluyum, gururluyum. Habitat Derneği ile yapmış olduğumuz iş birliğinin önümüzdeki yıllarda DEĞİAD'ın vizyonunu ve konumunu çok farklı bir noktaya taşıyacağını biliyorum. İnşallah Allah ömür verir hepimiz şahit oluruz, görürüz o günleri..." şeklinde konuştu. Konuşmasının ardından Hakan Urhan; Habitat Derneği'ne, Habitat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Sezai Hazır'a ve programa online bağlantı ile katılarak görüşlerini paylaşan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Orhan Turan'a teşekkürlerini ilettili.



ÖZEL

ÜNÜ

TIBBİ TAHLİL LABORATUVARI

Mobil Kan Alma ve Bebek Dostu Laboratuvarcılık Hizmeti ile çocuk ve yetişkin hastalarımızdan evde, işyerinde COVID-19 Hijyen kurallarına uygun şekilde kan alma hizmetimiz vardır.



Sırapapılar Mh. Saltak Cad. Işıklı Apt. No:45/A Zemin Kat
(İş Bankası Saltak Şubesi Karşısı) Merkezefendi / DENİZLİ

Tel: (0258) 263 65 56 - (0552) 365 56 68

www.unlulab.com - info@unlulab.com

@unlu_laboratuvari

DEĞİAD Konuşuyor

Derneğin en büyük amaçlarından biri olan üyeler arasındaki sosyal ve ticari kaynaşmayı sağlamak amacıyla **DEĞİAD** ve **Denizli Metropol** iş birliği ile başlatılan **“DEĞİAD Konuşuyor”** projesinde sektörde farklılaşmayı başaran üyelerin ve ticari başarılarının tanıtılmasının amaçlandığı keyifli röportajlar gerçekleştirildi.



Konuk: Aysu Tekstil Kurucuları

Sibel ve Onur Aysu

Moderatör: **Hakan Urhan** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

Projenin ilk konuğu 22 yıldır tekstil sektöründe olan ve ekip olabilmeyi önemini kavramış, bunu bir şirket kültürü haline getirerek yeni projeler ortaya koymayı hedefleyen Aysu Tekstil Kurucuları Sibel ve Onur Aysu oldu.

Onur Bey bize Aysu Tekstil'in hikâyesinden bahseder misiniz?

Aysu Tekstil 1999 yılında babamın da desteğiyle annem Serpil Hanım'ın önderliğinde kuruldu. Akabinde 2000 yılında ben devreye girdim. İlk kurulduğumuzda bornoz diken 13 kişilik küçük bir atölyeydik. 2005 yılında İngilizce öğretmeni olan eşim ihracata dâhil oldu ve daha güçlü bir aile olmaya başladık. Bebek ürünleri sektörü ucu bucağı olmayan bir sektör ve çok önem göstermek gerekiyor. 15 yıldan beri bilfiil sadece bebek ürünleri üretiyoruz. Şu anda ürettiğimiz artikel sayısı 10.000 civarında ve çok meşakkatli bir iş.

Bu meşakkatli yönetebildiğiniz takdirde katma değer de aynı oranda artıyor, değil mi Onur Bey?

Tabii ki ama o katma değer düşündüğünüz kadar çok değil. Bu kadar hızlı servis vermenin ve ürün çeşitliliği oluşturma bir bedeli var. Katma değerli ama çok da zor bir iş.

Sibel Hanım siz 2005 yılından sonra firmaya katıldınız. Ne motive etti sizi? Öğretmenliği bırakıp birlikte çalışma kararına nasıl vardınız?

Kolay bir karar değildi, gönülden yaptığım bir meslekti öğretmenlik. İki işi bir arada yönetmeye çalışırken öyle bir yere geldi ki üçe kadar müşteriye cevap verememek veya telefona çıkmamak gibi bir şey olamıyor. Çocuklarımız da var, her şeye yetişmeye çalışmak çok zor oldu. En sonunda karar verdim ama bu mesleği de çok sevdim, yeni bir şeydi benim için. Birçok şeyi kendi başımıza yaptığımız için hem daha kıymetli hem de daha meşakkatli oldu bizim için.

Eşlerin müşterek bir hayatı götürebilmeleri başlı başına bir başarıyken bunun içerisinde zor bir parametreyi de ekleyerek başarılı olmuşsunuz. Sibel Hanım, nasıl başardınız?

Onur'un gün içerisinde yaşadığı her şeye bire bir şahidim. Mesela içeride bir makine yerine oturmada zaman o koşuşturmasını görüyorum. Akşam evde ondan talep edeceklerimi veya beklentilerimi biliyorum. Kendisi de öyle davranır. Bu dengeyi kurduk ama her zaman her şey bu kadar dört dörtlük gitmiyor. İş yerinde çözemediğimiz bir krize akşam evde es verip sabah iş yerinde devam ediyoruz. Önemli olan iletişim.

İletişim ve ekip ruhu çok önemli. Bu ekibin içinde de herkesin görev tanımının belirlenebildiği işletmeler fark yaratıyor ve işlerini düzgün yönetebiliyorlar. Sibel Hanım, siz kendi iş yerinizde beyaz yakalı ve mavi yakalılarda böyle bir iş tanımlaması, delegasyon yaptınız mı?

Ben eski mesleğimden kaynaklı sürekli her işi kendim yapma, kolay devredememe, güvenememe noktasındaydım. Ama Onur hep der ki: "Sen ekibine güvenmezsen, ekibini güzel kurmazsan biz istediğimiz noktaya gelemeyiz ve yaptıkların bir döngü içerisinde kalır. Dışarıdan kendimize bakmamız lazım." Bu bir ekip işi, Onur'un öngörüsü ile oluşturduğu bir şey diyebilirim.



Onur Bey siz neler söylersiniz?

Ekibiniz yoksa bir hiçsiniz. Benim avantajım yapılan işlerin hepsini zamanında yapmış olmam. Bu sebeple onların gördüğünü ben de görüyordum. Onun için çok düzgün bir ekip oluşturduğumuza inanıyorum. Şu anda Aysu Tekstil'deki bütün ekibin bir makinenin dişlisi gibi çalışması lazım. Makinenin içindeki bir dişli nasıl bir aksaklık verip bütün makineyi durdurabiliyorsa, biz de ekip olabilmeyi bu düzlemde düşünüyoruz. Buradan bütün Aysu Tekstil çalışanlarına, her birini çok sevdiğimi ve çok değer verdiğimi söylemek istiyorum. Verdiğim değeri hissettiklerini görüyorum. Böyle bir ekibe sahip olduğum için çok mutluyum.

Bu dönemde başarılı olan firmalarda gözlemlenen ortak nokta çalıştığı ekibe yatırım yapanın kazanıyor olduğu. Hem onları motive ediyor hem de aidiyet duygusunu artırmış oluyorlar. Sibel Hanım sizler ne yapıyorsunuz bu konuda?

Biz iş görüşmesinde bir arkadaşla anlaşmak üzereyken "Biz seni sevdik, seninle çalışmak istiyoruz, sen de bizimle çalışmak istiyorsan kısa vadeli değil buradan emekli olacaktıydın gibi düşün." diyoruz. Şu an ekipte kilit noktalardaki arkadaşlarımız, kardeşlerimiz oldular. Suratinın asıklığından anlıyorum ki bir şey oldu veya bende bir şeyi onlar hemen seziyorlar. İnsanın ruh halini anlayabilmek gerçekten çok önemli. Hayatlarına ufak bir dokunuş, bir doğum günü kutlaması bile bazen çok güzel kapılar açabiliyor. Bu aidiyet duygusunu kazandırmak çok önemli. Bir şeye karar vereceğimiz zaman arkadaşlarla oturup konuşuruz. "Böyle bir şey düşünüyoruz sen ne dersin?" Dediginiz gibi yeni nesil kendi fikirleriyle geliyor, iş hayatına dâhil olmak istiyor. Dirsek temasıyla çalıştığım arkadaş sevmem lazım. Aynı frekans yakalayamıyorsak iyi bir iş ortaya çıkmıyor. Sadece çalışan gözüyle değil, işveren gözüyle de bu böyle.

Satın alma ve pazarlama süreçlerini yönetebilmek, personelinin performansını ölçebilmek ve maas politikalarını da buna göre düzenleyebilmek adına birçok yönetim danışmanlığı hizmeti alınıyor. Sizin firmanızda buna benzer çalışmalarınız oldu mu?

Şu an kendi sistemimizi oluşturuyoruz. Her yaptığımız işi kayda alıp ileride değerlendirebileceğimiz bir sistemi kısmen yapmış durumdayız. Yapılan her şeyin kayda geçmesi, karşılaştırılması bir şirketin ileriye

gitmesi için en önemli unsurlardan bir tanesi ve bu süreç bizim için daha devam ediyor.

**İhracat trendleri nereye gidiyor?
E-ticaret firmaları ve portallar bu işin neresinde?
Neler söyleyeceksiniz Sibel Hanım?**

Genelde Avrupa'ya çalışıyoruz. Trendler Türkiye'ye daha gelmeden bir yıl öncesinden bize geliyor. Renkler, kumaşlar ufak ufak ortaya çıkıyor. Tabii ki bu süreçte ürüne bir önlük deyip geçmemek lazım. Bütün kumaşlarla ilgili testleri biliyoruz. Artık standartlar çok yükseldi. Ufacık bir önlüğün arka sayfası çok daha fazla. Koleksiyonu oluşturuyoruz. Numuneler, kritikler, değişiklikler derken sonrasında müşterilerimiz numuneleri alıyorlar ve kendi satış ağlarında satıyorlar.

Pandemide hayat bize sürdürülebilirlik kavramını ve biraz daha özümze dönmeyi öğretti ve bu durum bizim de sektörümüze yansıdı. Tonlar daha toprak ve pastel tonları oldu. Bir ev kıyafeti dışarıda da giyilebilir boyuta getiriliyor. Ürün gamımız biraz değişti ama yine süreç aynı.

“Biz seni sevdik, seninle çalışmak istiyoruz, sen de bizimle çalışmak istiyorsan kısa vadeli değil buradan emekli olacaktıydın gibi düşün.”

Sibel Hanım kendi markanızla ilgili bir şey yapma fikriniz var mı?

Denizli'de gerçekten çok güzel insanlar, iyi firmalar var. Biz de alanımızda kendimizi kanıtladık. Bebek ürünleri sektöründe 22. yılımız. Bu 22 yıl bizim için çok güzel bir tecrübe. Ürünlerimiz Paris'e, Londra'ya, Amerika'ya gidiyor, beğeniliyor ve ödüller alıyordu. Seneye kışa artık biz de varız diyeceğiz. Ürün kopyalasaydık oradan bir marka çıkartabilirdik ama biz o yolu seçmedik. Her zaman yeni bir ürün, yeni bir koleksiyon yapmayı tercih ettik. Ancak ekibimizi oluşturduk, artık bu yola başlayabiliriz.

Onur Bey siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Aslında ben yıllarca bu işe karşı çıktım. Firmamız İstanbul'da olsaydı şimdiye kadar çoktan bir marka çıkarmış olurduk ama Denizli küçük bir yer. Ekibi oluşturabileceğime inansaydım bu işe çoktan girerdim. Şu anda bir İK sitesine ilan verdiğiniz zaman internet satışıyla ilgili yetkin, aradığınız kişileri bulabiliyorsunuz. Benim artık buna inancım var.



İnsanın hem ticari hem de sosyal hayatında bir özgünlüğünün olması gerektiğine inanırım. Biz bedenlen değil, fıkren çalışan insanlarız. Kafamızı da dinlendirmemiz ve deşarj etmemiz gerekiyor. Peki siz Denizli'de bunu sağlayabiliyor musunuz? Burada yaşamaktan memnun musunuz?

Denizli yaşamak için çok kolay bir şehir. Her yere iki saat mesafede, konumu çok iyi. Şehirde daha fazla faaliyet olmasını isteriz ama zaten hızla gelişmekteyiz. Denizli'nin bu denli çalışan insanı olduğu sürece her şey olur. Denizli'nin çalışan insanına çok güveniyorum. Çevremizdeki vilayetlere baktığınız zaman birçoğundan iyiyiz.

Sibel Hanım Denizli'nin güçlü ekonomisi çok büyük bir avantaj. Bir kadın gözüyle Denizli Genç İş İnsanları Derneği'nin aktivitelerini, duruşunu beğeniyor musunuz? Bununla ilgili önerileriniz, eleştirileriniz var mı?

Öncelikle tebrik ediyorum, çok kıymetli konuklarla bizi buluşturdunuz. Pamukkale'yle ilgili çok güzel bir proje yaptınız. Kendimizi nasıl daha da geliştirebileceğimizi, pandemi koşullarında e-ticaretin nasıl yapılabileceğini, her zaman daha da ileriye hedeflemekle ilgili çok değerli söyleşiler yaptınız. Pandemi döneminin ardından gerçekleştireceğiniz aktivitelerinizi de bekliyorum, zevkle katılacağım. DEĞİAD Ailesi içerisinde olduğum için çok mutluyum.

Ben DEĞİAD'ı Denizli'deki en etkili sivil toplum kuruluşlarından biri olarak görüyorum. Şehrimiz, yaşadığımız bölgemiz veya ticaretimizle ilgili doğru olan şey neyse bunu söylemekten çekinmemiş bir derneğiz. Hiçbir zaman derneğin içerisine siyaseti sokmamış kıymetli bir kurum burası. Bundan sonra da böyle devam edecektir. Sibel Hanım siz neler düşünüyorsunuz?

Çok önemli bir misyonunuz var. Genç iş insanlarını topluyorsunuz, onlar da geleceğin yatırımcıları. Arkadaşlarımız da bu kültürde yetişerek iş ahlakını geleceğe taşıyacaklar.

LITTLE GUSTO
be yourself

#littlegustoofficial

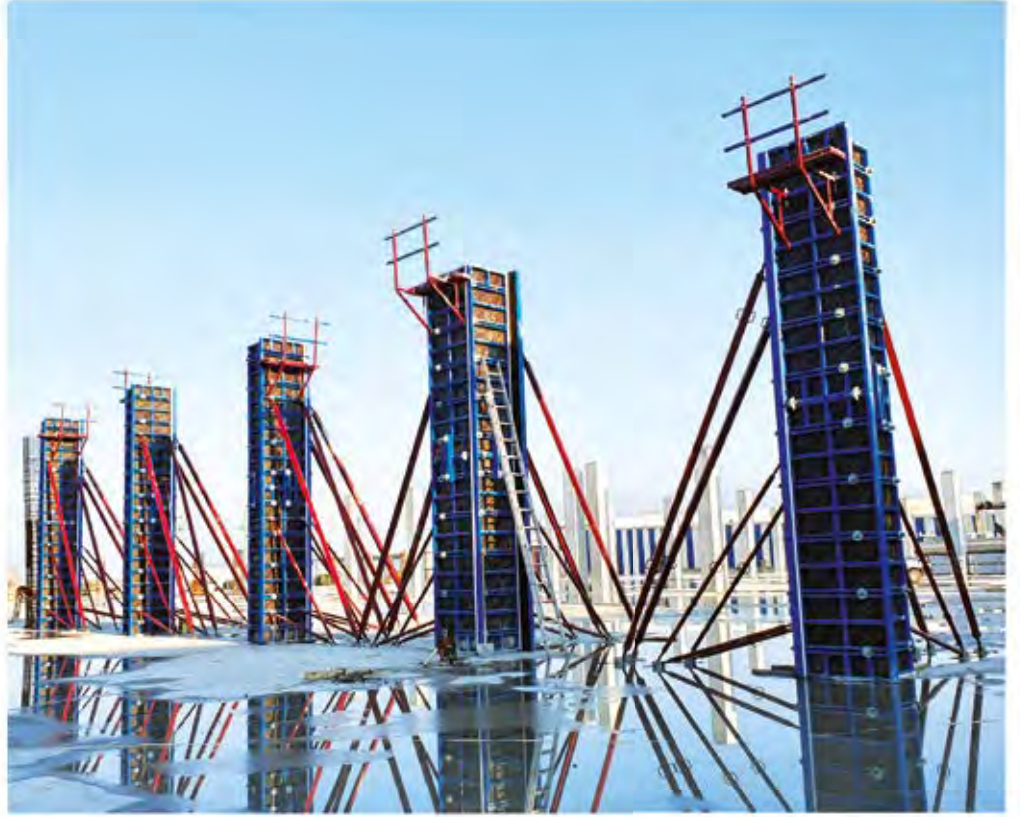
Pamuğun saf ve temiz dokusunun ilhamıyla en değerlilerimiz için ...

Kendine Has, Zamansız, Organik
BEBEK VE ÇOCUK GİYİMİ

www.littlegusto.com

FABRİKA
PROJELERİNİZE ÖZEL

YENİLİKÇİ KALIP ÇÖZÜMLERİ



GÖKDELEN
İSKELE - KALIP



Konuk: Gül Anaokulu Kurucusu

Gül Şahin

Moderatör: **Emel Demir** / DEGIAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı -
Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

“Biz şu anda ne yaşıyorsak ne hissediyorsak, her neyi başardıysak veya her neyi başaramadıysak %90’ı çocukluk dönemimizden kaynaklanıyor.”

Yarının huzurlu ve başarılı yetişkinlerini küçüklükten doğayı seven ve doğayla öğrenen bir düsturla okulla tanıştıran başarılı iş insanı Gül Şahin ile kariyer öyküsünü, pedagojiyi ve Türkiye’deki okul öncesi eğitimi konuştuk.

Gül, sen uzun yıllardır eğitim sektöründe faaliyet gösteriyorsun. Okulun Denizli’nin önde gelen eğitim kurumları arasında. İstanbul’da da bir okulun var. Çok aktif çalışan başarılı bir iş insanı ve rol modelsin. Bize iş hayatının hikâyesini anlatır mısın?

Ben de bir DEGIAD Ailesi üyesiyim. 1990 yılında Hacettepe Üniversitesi’ne girdiğim yıllarda 16 yaşında bir genç kızdım. Tabii ki hayallerim, ideallerim vardı. Ancak hayat şartları, çocukluğumuz, aile yapımız, bir gelecek kurma ve hayatımızı garanti altına alma sorumluluğu vardı. 1994’ün haziran ayında mezun olur olmaz kendi okulumu açtım ve bugünlere geldik. Şimdi ise Gül Anaokulu 27. yılını coşku ve mutlulukla yaşıyor.

Okul binanızı gezdim. Çok güzel bir bina yapmışsınız, umarım senelerce orada faaliyet göstermeye devam edersiniz. Okuldan mezun olur olmaz kendi okulunu açmaya nasıl cesaret ettin? Bu fikir nasıl doğdu ve nasıl ilerledin?

Mekânlar artık insanların psikolojileri üzerinde çok etkili. Hele yeni bir nesilden bahsediyorsak. Sorgulayan, düşünen, daha özeli ve daha güzeli isteyen neslin çocuklarına bakıyoruz. O nedenle elimizden gelenin en iyisini yapmayı hedefledik.

Üniversitenin üçüncü sınıfındayken SSK’nın Akay yokuşunda bir kreş ve gündüz bakımevi vardı. Orada staj yapmaya karar verdim. 4 ay boyunca öyle bir staj yaptım ki prensip, disiplin, kurallar...

O stajın sonunda yüreklendim ve küçücük sermayeyle farklı bir şeyler yapmam gerektiğine inandım. Gerçekten biz okul öncesi eğitimcilerin elinde sihirli birer değnek var. Öğrencilerimiz olumlu ya da olumsuz ne yaşıyorlarsa bunu bizler yaşıyoruz. En önemli faktör güven. Güvenle başladı, yıllar geçti ve 27. yılımıza geldik.

Senin İstanbul’da da bir okulun ve bir eğitim sistemin var. Bundan da bahseder misin?

2004’ten sonra kendimi tamamen bir eğitim yolculuğuna ve araştırmaya adanmış. “Bu kavramın adı nedir?”, “Dünya üzerindeki alternatif eğitim modelleri nelerdir?”, “Çocuk psikolojisi üzerine olan testler ve araştırmalar hangileri?” O zamanlar Harvard Üniversitesi profesörlerinden Howard Gardner 8 zekâ türü olduğunu söylerken ben, çok değer verdiğim Haluk Hoca’yla bunu tartışan, Doğan Cüceloğlu’yla görüşen, Sabiha Paktuna’yla bağlantılar kuran, Yankı Yazgan’ın eğitimlerine ve söyleşilerine katılan ve

çeşitli platformlarda İstanbul Üniversitesi ve Boğaziçi Üniversitesi’nin Okul Öncesi Bölümleriyle bağlantı kurup sürekli olarak araştırma yapan biri olmaya özen gösterdim. 2013 yılında İstanbul’daki eğitimlerim çok yoğunlaştı ve oradaki dostlarımla teşvikleriyle yatırımlarımıza başladık. Şimdi ise İstanbul’daki 8. yılımız. Okulumuz İstanbul New School Ataşehir; MEB’deki kaydı ile Yüzdil Anaokulları.

Biz Reggio Emilia’den ilham alan bir okuluz. Yaklaşık 11 yıldır bu tezi savunuyor ve bu yolculuğa devam ediyoruz. Reggio Emilia’nın içinde doğa ve çocukların gözlemi var. Hayatta aslında ne yaşıyorsak birileri bizi doğru dinlemediği için ve doğru anlamadığı için yaşıyoruz. Bilgimiz olmayan konularda hep bir fikrimiz var. Yani empati dediğimiz teknik gerçekten dilimizde var ama özümüzde yok. İşte Reggio Emilia bütün bu tezleri kesiyor. Diyor ki; sakın ol, dinle, gözlemlerle ve kayıt altına al. Daha sonra izle ve oku. Yani o anki hararetin, o anki heyecanın onu görmene ya da onu duymana engel olmuş olabileceğinden bahsediliyor. Diyor ki; çocuğu doğal ortamlara götür ve yaşının özellikleriyle kıyasla veya değerlendir. Bizim okulumuz şu anda oyuncaksız okul diyebilirim. Son 3 yıldır sadece çocukların yaratıcılığına yönelik olan birbirine geçerek modüller oluşturdukları, çocukların kendi oyuncaklarını kendilerinin yaratıkları, hayal dünyalarını konuşturdukları ve yaşadıkları lego ve puzzle’lar, clicks’ler var. Biz gerek İstanbul’daki okulumuzda gerek buradaki okulumuzda uzun dönemden beri mandala veya bilişsel faaliyetler dediğimiz etkinliklerin dışında çocukların ellerine belirli ebatlarda kâğıtlar vermiyoruz.



Pandemi sürecinde önlemlerinizi nasıl artırdınız? Ne gibi önlemler aldınız ve bu süreci nasıl yönettiniz?

Pandemi süreci dünya üzerinde hiçbirimizin alışık olmadığı ve bilmediğimiz bir süreçti. Ama bildiğimiz tek doğru var ki o da hijyen, mesafe ve maske. Pandemiye ilk açıldığımız dönemde çocuk kapıdan içeri girdiği andan itibaren ateş ölçümleri ve üzerinin değiştirilmesi gibi önlemleri hayata geçirmiştik. Bizim en büyük avantajımız doğa konseptli bir okul olmamız. Tabii yeni binamızın Denizli’de bize sağladığı çok büyük bir avantaj vardı. Tavan yüksekliğimiz, boydan boy açılan pencerelerimiz, her sınıfın içinde çocuğa özel tek kişilik tuvaletlerimiz, Türkiye’de tek diyebileceğim her sınıfın içinde kendine ait bir mutfağının olması ve içme sularının o musluktan akması bizim yaşam standartlarımızı çok artırdı. Mekânımızın çok büyük oluşu, masaların ve sandalyelerin mesafesini de artırıyor. Ellerini yıkama ve sağlıklı beslenme konusunda da olabildiğince onlara rehberlik etmiş olduk.

Türkiye’de okul öncesi eğitime yeterince önem veriliyor mu sence? Bu yaş grubu çocukların eğitimi ne durumda?

Türkiye Okul Öncesi Derneği’nin gönüllü ve çok yürekte çalışan bir ferdi olarak şöyle söyleyeyim; Türkiye olması gerektiği düzeyde ve yerde değil. Biz 2008 yılından bu yana Denizli’nin Altındere, Sarayköy, Çameli, Yukarışanlı ve Honaz ilçelerinde 11 tane köy anaokulunun açılmasına ve köy anaokullarının yapılandırılmasına destek olduk. Sadece 3-4 gün içerisinde 367 tane okul öncesi kitabı topladık ve teslim ettik.

Biz şu anda ne yaşıyor ne hissediyorsak, her neyi başardıysak veya her neyi başaramadıysak %90’ı çocukluk dönemimizden kaynaklanıyor. Yani sadece bunu zekâyla sınırlandırmamak gerekiyor. Biz memleketimizde eğitimi olması gereken düzeye getiremedik. Hep ona anneannesi bakabilir, ben bakabilirim, bakıcıyla yürüyebilir tezini savunduk ama inanın Avrupa’da 6-8 aylık çocuklar Kindergarden’la tanıştırılıyorlar. Sektördeki bütün arkadaşlarımı saygıyla kucaklıyorum. Gerçekten çok zor bir meslek okul öncesi eğitim. Hem çocuklara bakıp doyuracak hem de güvende tutarak onun bilimsel ve eğitimsel gelişimine katkı sağlayacaksınız. Bana göre çocuklar 18 aydan sonra mutlaka çeşitli oyun gruplarıyla özellikle de 36 aydan sonra akranlarıyla günün 4 saatini birlikte geçirmeliler. Bazı ailelere “Çocuğunuz ile ilgili hayaliniz nedir?” diye sorduğumda öz güvenli

olsun diyorlar. Çatal - kaşık tutamayan, ayakkabısını giyemeyen ya da yatağını toplayamayan çocuklarımız var. Bu şekilde bir çocuğun nasıl öz güvenli olmasını bekliyorsunuz?

“Kalbin, aklın bilmediği bir dili vardır.” Kalp dilinizi dinleyin ve her zaman dilinizle kalbiniz arasında bir bağlantı olsun. Vicdanlı insanlar yetiştirin.

”

Kendine yetemedikten sonra öz güvenli olması mümkün değil herhalde değil mi?

Birinci şart öz bakım. Bu da anne, baba ve ev ortamından uzaklaştığında gerçekleşiyor. Sahip olduğumuz maddi ve manevi şartların hepsini onlara koşulsuz seferber ediyoruz ve bu da çocukları öz güvensizleştiriyor. Biraz sorumluluk vermek gerekiyor hayata dair. Çocukların mutlaka kendilerine ait bir dünyaları olmalı.

Bu aşamada otoriteyi de korumak lazım aslında değil mi?

Şu anda çocuk büyüten ailelerde sınır problemi var. Çocukların sınırları yok ve hayır cevabının karşılığını bilmeyen bir nesil var.

Z kuşağının çok farklı bir nesil olacağı söyleniyor. Z kuşağını nasıl tanımlarsın? Nasıl bir nesil geliyor?

2009 senesinde İstanbul’da bir sempozyumda karşılaştığım bir karikatürist bana; “Başparmağını kullanan neslin çocukları geliyor.” demişti. O zaman ne dediğini anlamamıştım. Bu parmağına yüzük takan, bu parmağıyla telefon kullanan, o parmağıyla zile basan bir neslin çocuklarıyla karşı karşıyayız. Sadece bu bile aradaki farkı çok doğru anlatıyor. Yüzyıllarca kullanılmayan bir parmağı işlevsel hale getiren bir neslin çocuklarıyla beraberiz ve yarınımızı onlar yönetecek. Ötesi artık tartışmaya çok açık bir konu. Hayat o kadar doğanın içinde ki... İki tane dalı veriyoruz çocuğa o iki tane dalla orkestra kuruyorlar. 500-600 liralık ksilofonu dallarla ve ağaç kabuklarıyla yapıyorlar. Doğru bir şekilde bilgiyi veriyorsun ama materyali onların üretmek yaratmasını sağlıyorsun.

Peki eğitim dünyasında takip ettiğin, örnek aldığın ve bize de tavsiye edebileceğin kişiler veya yayınlar nelerdir?

Erken çocukluk dönemi için “Orman Pedagojisi” ve “Doğadaki Son Çocuk” gibi içinde doğa ve çevre olan her türlü kitabı lütfen ellerine alsınlar. Çok güzel kitaplar var.

Son olarak eklemek istediğin bir şey var mı?

Öncelikle beni konuk ettiğiniz için teşekkür ederim. Çok güzel bir iş yaptığıma inanıyorum. Dünyaya tekrar gelsem yine Gül Şahin olarak gelmek, yine İstanbul’daki okulum New School Ataşehir’in yöneticisi olmak ve Gül Anaokulu’nda çalışmak isterdim. Hayatımızdan ortalama 5.400’e yakın çocuk geçmiş. 5.400 çocuğun 500’ünden bir şeyler öğrenebildiysek, bize bir şeyler kazandırdıysa ne mutlu diyorum.

Lütfen eğitimin hangi kademesinde olursanız olun eğitimcilerinizi önemseyin. Çocuklarınıza sorumluluk verin. Hayatı onlarla paylaşın. Çok sevdiğim bir söz ile bitirmek istiyorum: “Kalbin, aklın bilmediği bir dili vardır.” Kalp dilinizi dinleyin ve her zaman dilinizle kalbiniz arasında bir bağlantı olsun. Vicdanlı insanlar yetiştirin.



Kenan ÖZSOY
TEKSTİL



Pamuktan ipliğe giden serüven

An adventure going from cotton to thread



PRODUCT RANGE COUNT RANGE

COTTON OPEN-END SPUN YARNS

OPEN-END YARN

COTTON RING SPUN YARNS

CARDED YARN

COMBED TARN

TFO DOUBLED

CARDED SLUB YARNS, MULTI COUNT, MULTI TWIST

OTHER COTTON SLUB YARN

BAMBOO YARNS

BAMBOO YARNS (CARDED-COMDED)

ORGANIC COTTON RING SPUN YARNS

CARDED YARN

COMBED TARN

TFO DOUBLED

POLYESTER RING SPUN YARNS

100% POLYESTER YARN

VISCOSE RING SPUN YARNS

100% VISCOSE YARN

100% VISCOSE SLUB YARN

MELANGE YARNS (OPEN-END-RING SPUN)

COUNT RANGE

POLYESTER TEXTURED YARN

DTY - DENIER 50

DTY - DENIER 75

DTY - DENIER 100

DTY - DENIER 150

DTY - DENIER 300

DOPE DYED BLACK TEXTURED YARN

DDB DTY- DENIER 75

DDB DTY- DENIER 100

DDB DTY- DENIER 150

POLYESTER FLAT YARN

FDY

FDY

FDY

REGENERATED OPEN-END YARN

ANY COLORS

CORE SPUN YARN

LYCRA 40D TO 70D

NE 2s to NE 40s

NE 5s to NE 30s

NE 16s to NE 120s

NE 5s to NE 60s

NE 5s to NE 60s

NE 16s to NE 120s

NE 10s to NE 30s

NE 12s to NE 40s

NE 12s to NE 40s

NE 16s to NE 40s

NE 6s to NE 40s

NE 5s to NE 40s

NE 5s to NE 40s

NE 16s to NE 30s

FLAMENT 36-48-72-96-144

FLAMENT 36-72-144

FLAMENT 36-96-144-288

FLAMENT 48-96-144-288

FLAMENT 96-144-288-576

FLAMENT 36-72-144

FLAMENT 36-96

FLAMENT 48-96

100/48F-96F-144F

150/48F-96F-144F

300/96F-144F

NE 6s TO 30s

NE 10s tO 40s



Konuk: Dönmez Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi ve Buldans Kurucusu

Mehmet Dönmez

Moderatör: **Cevat Fahri Bermant** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Saymanı

- Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Tarihi Tripolis'e dayanan, dokuma geleneğini sürdüren, Buldan'da doğan ve o topraklardan beslenen Buldans markasının kurucusu; Dönmez Tekstil'in üçüncü kuşak yöneticisi Mehmet Dönmez ile müşteriyle bağ kurabilen bir marka olmak, sürdürülebilirlik kavramı ve üretici kimliğine dair bir sohbet gerçekleştirdik.

Merhaba Mehmet, kendini kısaca tanıtabilir misin?

1983 Denizli doğumlu ve aslen Buldanlıyım. İlkokulu Buldan'da, ortaokulu ve liseyi Denizli'de okudum. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Lisans eğitimi bittikten sonra 2006 yılında üçüncü kuşak olarak Buldan'a, Dönmez Tekstil'e geldim. Şimdi organizasyonel yapılanma gereği genel müdürlük pozisyonunu yürütüyorum. Kız kardeşim Seren, babam İhsan Dönmez, ben ve 90 kişilik ekibimizle bugün Buldan'daki en yüksek istihdam sağlayan kuruluşuz. Bundan mutluluk duyuyoruz. Dönmez Tekstil'in geçmişte eski, bugün Buldans ile alakalı konuşmak için buradayız.

Bize Buldans markasının hikâyesini, nasıl kurulduğunu anlatabilir misin?

Buldans'ı anlamak için Buldan'a hatta Tripolis'e kadar gitmek lazım. Bahsettiğimiz bölgelerde 2.500 yıllık bir dokuma kültürü var. Bugün Babadağ'da, Buldan'da ve

Kızılcabölük'te bu dokumacılık kültürü yer yer devam ediyor. Biz bu topraklarda, o günkü atalarımızın temsilcileriyiz.

Dedem Mehmet Dönmez, Buldan'da 1951 ile 1981 yılları arasında iplik ticaretiyle uğraşıyor. Dedemin rahatsızlanmasının ardından babam genç yaşta, 1981 yılında iplik ticaretini bırakıp bez dokuma işine başlıyor. Onun da yaşının ilerlemesiyle beraber 1994 yılında, bugünkü Dönmez Tekstil'in olduğu bölgeye geçip orada dokuma faaliyetlerine başlıyor. Bu dokuma faaliyeti fantezi Buldan bezi üzerine kurulu.

Buldans'ın kökünde hep standardı yıkarak dışına çıkmak ve yapılmayanı yapmak vardır. Her zaman Buldan bezine, o köke, o mirasa sadık kalınıyor. Hiç unutmuyorum, babam 1998 yılında bir gün aileyi topladı. Dedi ki: "Ben bir marka oluşturmak istiyorum. Çünkü bu ürün benim istediğim gibi dikilmiyor. Siz devam ettirecekseniz bu markayı kuracağım, bu uzun bir yolculuk." Bezin nereye geldiğini de görünce, neler yapılabildiğini ve yapılanları görünce bundan daha iyisi mümkün deyip Buldans başlıyor. 1998 yılında Türkiye'de pek marka yok. Özellikle İngilizce olarak tercih edilip yola başlıyoruz. Eski yıllardan beri dokunan bezi o halde bırakmayıp Buldan bezini günümüz modasına uyarlıyoruz. Buldans'ın misyonu bu şekilde oluşuyor.

Her markanın bir felsefesi ve karakteri oluyor. Senin markanın felsefesi ve karakteri nedir? Buldans'la özdeşleşen kısımlar nelerdir?

Felsefe; markanın düşüncesine, neden o üründe o renkleri tercih ettiğine, neden o tasarımları ve dokuları kullandığına kadar gidiyor. Tabii bir felsefeniz var ve elinizde bir ürün var. O felsefenizi ürünle tüketicilerinize aktaracaksınız. Bizim de aracımız

ürün ve markamız. Bu felsefeyi yansıtırken çok geniş yelpazede ürün üretiyoruz. Bir kere özgün olması lazım. Çünkü Buldan bezi özgün bir ürün. Ama eski haliyle değil, bizim modernize ettiğimiz haliyle. Çünkü eskilerin kullanma alışkanlıkları ile bugünkü beklentiler aynı değil. Bu nedenle o özgünlüğü koruyarak kullanıcının yaşamak istediği his neyse onu vermeyi amaçlıyoruz. Bu sevdiğine sarılmak gibi bir his olabilir. Bazen yeri gelir daha fiziksel bir hissiyat olan serinlik hissi olabilir. Biz kendi tesisimizde hangi ürünü üreteceksek standartların dışına çıkarak ve ezber bozarak ona özel kumaşlar üretip hayalimizdeki ürünleri tüketicilerle buluşturuyoruz. Aslında ruhun ürüne yansması bu şekilde oluyor. Tüketicilerle o iletişimi ürünle kuruyorsun. Satın alınan ürünle benzer hisler yaşıyorsa bu paha biçilemez bir değer haline geliyor.

Markanın sürdürülebilirliği ve devamlılığı için stratejiniz nedir?

Buraya kadar sürmesi bile ciddi bir emek. Ev tekstili markası olabilmek kolay değil. Geldiğimiz noktada yaptığımız pijamalar, giyim ürünleri daha ön planda ama önceden ana ürün grubumuz ev tekstiliydi. Buraya kadar maddi ve manevi olarak markanın devamlılığını sağlamak Dönmez Tekstil'in yatırımları sayesinde oldu. Sürdürülebilirliğe geldiğimizde ise aslında şunu düşünmeliyiz; "Biz birey olarak ne kadar sürdürülebiliriz? Bizim düşüncelerimiz ne kadar sürdürülebilir?" Eğer bireysel olarak yaratıma devam ediliyorsa, bu markaya da yansıyor. O nedenle önce kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Kendimizi beslemeye, beslenmeye; işletmemizi, çalışanlarımızı daha fazla profesyonelleştirmeye ama profesyonelleştirirken de bir taraftan içerideki heyecanı kaybetmemeye çalışıyoruz. Bunun için uzmanlığımız dışındaki konularda profesyonel

danışmanlıklar alıyoruz. Bu çocuk yetiştirmek gibi bir şey. O nedenle nasıl bir çocuk okula gidiyor, orada öğreniyorsa biz de öğrenmemiz gereken konuların öğretmenlerini davet ediyoruz işletmemize. Onlar bilmediğimiz konuları bize aktarıyor, biz de neyi nasıl yapabileceğimizi danışıyoruz.

“Bazen müşterilerimizden ve ürün araştırmaya gelenlerden duyduğumuz: “En azından hikâyesi olan yeşil bir yere geliyoruz.” sözleri bizi mutlu ediyor.”

”

Peki, markanın devamlılığında seni motive eden şey nedir?

Biz esasen üreticiyiz ve üretici olmanın getirdiği birtakım ağır sorumluluklar var. Üretim süreci her zaman keyifli olmayabiliyor. Bugün bir üretici olabilir ve çok iyi ürünler üretebilirsiniz ama bunun içerisinde çok az duygu var. Buldans bu konuda güzel bir yol çiziyor. Tüketiciyle direkt temasta olduğu için çok keyifli bir yolculuk. Markamız aracılığıyla güzel insanlarla tanışıyoruz. Son zamanlardaki gelişmeler hem beni hem de işletmedeki birçok arkadaşımızı motive ediyor. Bu motivasyonun ana kaynağı duygusal bağ kurulabilen bir marka ortaya koymak ve ürünün yaşattığı duygulara ortak olabilmek. Diğer türlü başka bir iş de yapmak mümkün. Maddiyatsa eğer tek amaç, daha güzel kazançlar da elde edilebilir. Ama marka demek çok büyük kazançlardan ziyade öncelikle manevi doygunluk sağlamak.

Dönmez Tekstil Buldan'da üretim yapıyor ve faaliyet gösteriyor. Üretim yerinizin ve çalıştığınız yerin Denizli'nin bir ilçesinde olmasının artıları ve eksileri neler?

Dönmez Tekstil'in Buldan'da olmasının zorlukları ve avantajları var. Bu işi Denizli'de yapmak konusunda geçen seneye kadar ciddi olarak düşündük. Taş yerinde ağırdır. Buldans söz konusu olduğunda ismini aldığı topraklardan, Buldan'dan besleniyoruz ve önce çevremize vermek lazım. Herkes ilk olarak kendi toprağını geliştirse her yer çok daha verimli, çok daha iyi olur.

Denizli'den organizeye gitmekle, Denizli'den Buldan'a gitmek arasında yarım saat var. Buldan'da olmanın lojistik dezavantajı bulunmakta. Evet, Denizli'ye gelebilirdik ancak önceliklerimiz farklı. Bugün Buldan'da en büyük istihdam sağlayan kuruluşuz. Burada kalıp özümüzü kaybetmeden optimum büyüklüğe gelmek için çalışıyoruz. Bazen müşterilerimizden ve ürün araştırmaya gelenlerden

duyduğumuz: “En azından hikâyesi olan yeşil bir yere geliyoruz.” sözleri bizi mutlu ediyor.

Pandeminin sektörünüze etkilerini anlatabilir misin?

Biz 2019'da DEĞİAD'ın önderliğinde Humanica'dan, Barbaros Kon'dan şirket yapılandırma eğitimi aldık. 2019'un kasım ayında işletmeyi tekrardan organize edebilmek adına organizasyon, iş süreçleri ve akışlarıyla ilgili yeni bir strateji çerçevesinde yapılanmaya başladık ve projenin ismini de “Bahar” koyduk. Ben bu pandemiye eskinin kıyameti olarak düşünüyorum. Bazı zamanlarda tazelenmek lazımdır çünkü bahar yenilenmektir. Pandemide bir kriz masası oluşturduk. Barbaros Hoca'nın bir lafı vardı: “Kriz midir, fırsat mıdır?” diye.

Pandemi boyunca herkes evine kapandı, üretim durdu ve siparişler ertelendi. Kimsenin ne olacağını bilmediği bir süreçti. Bayilerimizin bir sürü alınmış siparişleri vardı. Mağazaların açılıp açılmayacağı belli olmamasına rağmen biz üretmeye devam ettik. Etkili bir iletişimle bunu atlatmaya çalıştık. Her gün yine işimize gelip gittik eksik kadrolarla. Dedik ki: “Elimizde bir değer var; Buldans.” Buldans'ı daha iyi anlatmak, duygusal taraflarını ve hikâyelerini tüketiciye dijital mecralardan aktarmak için reklam yatırımlarına başladık. Çünkü oyun değişti. Artık her şey dijitalde nasıl görüldüğüyle alakalı. Pandemi bittikten sonra işler hemen hemen normale geldi. Yani 2019'a göre 2020 senesini normal kapattık diyebilirim, 2021 de yüksek bir taleple başladı.

Pandemi Buldans'ı yeniden yapılandırmamız açısından bizi olumlu etkiledi. Bizim sektöre olan talepler arttı. Çünkü eve ve insana dair; tene uyumlu, doğal kıyafetler ve ev tekstil ürünleri üretiyoruz. İnsanlar evlerine kapandı ve evlerinde değişim ihtiyacı hissetti. Bu durum, ürünlerin her birine olan talebi artırdı. Bir de şu var; 1981'den bu yana kumaş var, 1995'ten sonra Buldan bezinin fantezi hale gelmesi var. Buradan bakarsanız hemen hemen 26 sene yapıyor. 26 senedir aslında dersine çalıştığımız yerden çıktı sınav sorusu. Çünkü insanlar doğala doğru dönmeye başladı. Hazırlıklydık. Yeniden yapılanmanın verdiği şevkle şu an mutluyuz. Motivasyonumuz da yüksek.

Dönmez Tekstil, Buldans ve Mehmet Dönmez için orta ve uzun vadeli hedeflerin neler? Markanı, üretimini ve kendini nerede görmek istiyorsun?

Dönmez Tekstil için yeni vizyona göre yeniden bir yatırım planlaması ve fizibiliteyi yapıyor. Çünkü arka tarafta biz bir üreticiyiz. İşin büyük kısmını kapsıyor, birçok uluslararası markayla çalışıyoruz. Dönmez Tekstil'in sürekli canlı kalması gerekiyor, sürekli bir rekabet ve yatırımlar söz konusu.

Buldans'ı perakendeye daha da yakınlaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin her kumaşı birbirinden farklı. Bir felsefesi, hikâyesi var. Bunu ne kadar dijitalle aktarmaya çalışsanız da insanların bunu bir yerde deneyimlemesi gerekiyor. Bu nedenle tespit ettiğimiz bazı stratejik noktalar var. O noktalarda mağaza açmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin coğrafi olarak en güzel yerlerinde güçlü bayilerimiz var. Bayilerimiz oraların en nitelikli bayileri. Birlikte bu

fiziki yapılanmayı tamamlayıp e-ticaret, onun da aslında en güzel yeri olan e-ihracatı planlıyoruz. Kaynaktan direkt tüketiciye olan gümrüklerin izin verdiği ölçüde dünyanın her yerine yapabildiğimiz işi yapmaya çalışıyoruz. Ürününüz var, ekibimiz var, koleksiyonlarımız sağlıklı, geri bildirimlerimiz güzel. Bugün işletmenin yaklaşık %5'ini e-ticaret oluşturuyor. 5 yıllık hedefimiz aslında bunu %30'lara kadar çıkarmak. O zaman daha sağlıklı izlenebilir, daha hızlı verilere dayalı bir iş modeline geçilebilir. Üreticilik çünkü kolay değil. Her şeyi kendin üretmek, kumaşını ve konfeksiyonu kendin yapmak, bunu baştan itibaren AR-GE ile yönetmek... Bu meşakkatli bir yol ve çok uğraş gerektiriyor.

Türkiye'de nerelerde Buldans mağazaları var? Aynı zamanda Dönmez Tekstil'in koleksiyonları ve ihracat faaliyetleri ile ilgili bizi bilgilendirebilir misin?

Alaçatı, Ankara, Antalya, Bozburun, Buldan, Bursa, Cunda, Çanakkale, Çeşme, Denizli, Fethiye, İstanbul, İzmir, Selimiye ve Urla olmak üzere 15 farklı lokasyonda 50'den fazla noktada Buldans ürünleri bulunuyor. Antalya Havalimanı mağazamız ise çok özel bir noktada, stratejik bir konumda bizim için.

“Yargıcı By Buldans” adında özel bir kapsül koleksiyonumuz var. O da yaklaşık 60 noktada satılıyor. Yargıcı mağazasında bizim ismimizle istiyorlar ürünü ve bu bizim için mutluluk verici ki bünyelerinde iş birliği yaptıkları tek marka da biziz.

Onun dışında yurt dışındaki 8 ülkede butiklere hizmetimiz ve satışımız var. Dönmez Tekstil tarafındaki yapılanmamızda 18 ülkeye ihracat var. İşimizin %65'i ihracat. Orada uluslararası markalar da var. İşletmenin tabii ki bunun için sertifikaları, kalite belgeleri olması gerekiyor. Biz bugüne kadar hep kendi ürünümüzü ürettiğimiz için bunları çok önemsemiyorduk ama artık dünya ticareti ona göre değil. Gerekli sertifikaları aldık ve şimdi böyle yola devam ediyoruz.

DEĞİAD'a üye olurken beklentin neydi? Şu zamana kadar neler gerçekleşti ve bundan sonra beklentilerin neler?

Yeni yönetimin üye yapılanmasıyla 2019 yılında aranızda katıldım. Tabii eskilerden de çok değerli arkadaşlar tanıyorum.

Barbaros Hoca'nın eğitimleri, diğer eğitimler, pandemiye rağmen durmayan online eğitimler... Tabii önce insanın kendini geliştirmesi gerekiyor. Biz gelişirsek etrafımız da gelişiyor. Bu kolektif bir bilinç. Hepimiz beraber öğreniyoruz, yeniden ders çalışıyoruz. DEĞİAD bu anlamda bilgi alışverişinin ve aydınlık üyelerin olduğu, birçok sektörde ciddi temsilcilik yapan sektör lideri birçok arkadaşın olduğu bir dernek. Biz de her zaman olmasa da belli toplantılarda, olabildiğince bir araya gelmeye çalışıyoruz. Onlarla tanışma fırsatı bulmak, bir fikir duymak bile güzel. DEĞİAD'da olmak o nedenle çok güzel. İşte bugün de DEĞİAD sayesinde buradayız. Teşekkür ederim.



BULDAN's®

Yolculuğumuz doğanın bir parçası olduğumuzu kabul etmekle başladı.



ÇAKIR GROUP

YAPI - İNŞAAT

MÜHENDİSLİK - MİMARLIK

GAYRİMENKUL

MOBİLYA

OTOMOTİV

RENT A CAR

GIDA

KİMYA



cakirgrp.com

[@](#) [f](#) [t](#) /cakirgrp

Bahçelievler Mah. 29 Ekim Bul.
No:121/A Merkezefendi / DENİZLİ

[+90 258 241 26 06](tel:+902582412606)

cakir@cakirgrp.com



osmanlı YATIRIM

**OSMANLI YATIRIM'IN AVANTAJLI DÜNYASI
SİZİ BEKLİYOR!**

HİSSE & VİOP'TA DÜŞÜK KOMİSYON

ÜCRETSİZ CANLI PİYASA İZLEME

ÜCRETSİZ MOBİL VE WEB İŞLEM PLATFORMLARI

TEKNİK / TEMEL ANALİZE YÖNELİK HİSSE ANALİZ ARAÇLARI

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ



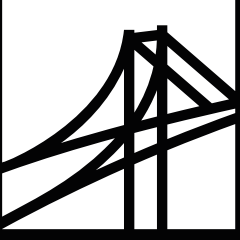
www.osmanlimenkul.com.tr



info@osmanlimenkul.com.tr



444 1 730



**osmanlı
PORTFÖY**

**BİRİKİMLERİNİZ AMERİKAN DOLARINDAYSA
BU FON TAM SİZLİK!**

**DOLARINIZ HANGİ BANKADA OLURSA OLSUN
TEFAS İLE USD OLARAK**

**ATLANTİK SERBEST DÖVİZ FONUMUZU
ALABİLİRSİNİZ**

NİTELİKLİ YATIRIMCILARA ÖZEL



www.osmanliportfoy.com.tr



0850 255 1 366



Konuk: Tabea Baklava ve Çikolata & Tataroğlu Kâğıtçılık Yönetim Kurulu Üyesi

Abdullah Tatar

Moderatör: **Emin Terzioğlu** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Genel Sekreter Yardımcısı

– İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi – Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Bu röportajda ilgi alanlarından ticari başarı elde eden iki kardeşin, babalarının deneyimlerini yol haritası edinerek ortaya çıkardıkları bir marka olan Tabea'nın hikâyesine konuk oluyoruz.

Tataroğlu Kâğıtçılık ve Tabea'nın yönetim kurullarında yer alıyorsunuz ve sevgili kardeşiniz Osman'la çok güzel işler yapıyorsunuz. Biraz sizi tanıyabilir miyiz?

Çok teşekkürler. Tataroğlu Kâğıtçılık ve Tabea Baklava ve Çikolata olmak üzere iki farklı sektörde yer almaktayız. Geri dönüşüm ve gıda sektöründe. Şirketlerimizde yönetim kurulu üyesiyim. Endüstri mühendisiyim. Sakarya Üniversitesi mezunuyum. Aynı zamanda çevre görevlisiyim. Tataroğlu Kâğıtçılık olarak yaklaşık 30 senelik bir geçmişimiz var. 2015 senesinde ise gıda sektörüne yönelerek Tabea Baklava ve Çikolata olarak faaliyete geçtik. Biz daha çok butik bir işletmeyiz. Bu sektöre başladığımızda işimizin artık mesleğimiz olmaktan çıkıp bir tutkuya dönüştüğünü fark ettik.

Çikolata sektörü çok eski bir sektör fakat biz sizin bu sektöre farklı bir boyut da kattığınızı düşünüyoruz. Çok kısa sürede çok ciddi bir marka haline geldiniz. İşinizi aşkla ve tutkuyla yaptığınız çok belli.

2015 senesinde kurulduğumuzda, yöresel lezzetlerimizi Tabea markası altında tüm dünyaya ulaştırmak en büyük hedefimizdi. Tabea baklavası olarak sunduğumuz öncelikli ürünümüz yöresel Kaledavaz Baklavası'nı en üst kalitede, tamamen yöresel özelliklerde üreterek şu an tüm Türkiye'ye gönderimini yapıyoruz.

Tüm Türkiye'ye gönderim sağlıyor musunuz?

Evet, tüm Türkiye'ye gönderimimiz var ve şu an aktif olarak bunu yapmaktayız. Ben bu süreçte özellikle çikolata üzerine yoğunlaştım, yurt dışında çeşitli özel eğitimler aldım. Kendimi sürekli geliştirecek ne yapabilirim düşüncesindeydim ve bu sayede bugünlere geldik.

Yanlış bilmiyorsam çikolatanın bizzat üretiminde yer alıyorsunuz.

Yaklaşık 2 senedir kendi çikolata markamızı üretmeye başladık. Bunun yanı sıra en kaliteli el yapımı çikolata markalarını da getiriyoruz. Her zaman gayemiz en iyisini sunabilmek, en farklı olanı getirebilmektir. Kaliteden asla ödün vermiyoruz.

Sosyal medyada da çok ciddi bir takipçi kitleniz olduğunu gördüm. Bu da kısa sürede işinizde ne kadar başarıya ulaştığınızı bizzat göstergesi aslında. Biraz da kişiye özel olarak ürettiğiniz çikolatalardan bahsetmek ister misiniz?

Çikolata üretimi yapmaya karar verdiğimde "Bunu nasıl farklılaştırabilirim?", "Nasıl en iyi çikolataları

yapabilirim?" derdindeydim. Çeşitli ustalardan eğitimler alarak yurt dışından kendi araştırmalarımla bulduğum yerlere gidip kendimi sürekli geliştirdim. İlk hedefimiz el yapımı, doğal çikolatalar yapmaktı ve başardık. 2 aydır da çikolatanın bizzat kökenine indik. Kakao çekirdeğinden tamamen doğal, katkısız, gerçek çikolatalar yapmaya başladık.

Çikolataya karşı hassasiyeti olan, belki şeker hastası insanlar için de çikolata üretebiliyoruz demek mi bu?

Evet, tabii. Diyabetik, vegan ve glütensiz çikolatalar üretebiliyoruz. Bunları özel istek üzerine şu an kendim üretiyorum.

Bu da aslında sizin sektörünüzü farklı bir boyuta götürüyor.

Şu an bu tarz ürünlere olan talep gün geçtikçe artmakta. Biz de bu doğrultuda "En iyisini nasıl yapabiliriz?" düşüncesiyle her zaman kaliteli malzeme kullanarak ürün çıkardık. Yakında workshop etkinliklerimiz de başlayacak. Bu konuda da çok talep var.

Biraz ekibinizden bahsedelim, bu işin arka planında kimler var?

Bizim kurucumuz babamız. O, bugüne kadar bize yol gösteren en büyük desteğimizdir. Ona teşekkür ederim. Kardeşim Osman Alper Tatar'ın ise kahveye ilgisi bulunmakta. Sanatsal anlamda yetenekleri var, mesleğini başarıyla icra ediyor.

“

Hijyen en önemli kuralımız. Titiz bir şekilde sunumlarımızı hazırlıyoruz ve tüm Denizli halkına sunuyoruz.

”

Türkiye’de hizmet sektörü çok değerli. Hijyen, doğru ürünle doğru hizmet yapmak, sunuma özen göstermek çok önemli konular.

Hijyen en önemli kuralımız. Titiz bir şekilde sunumlarımızı hazırlıyoruz ve tüm Denizli halkına sunuyoruz. Kardeşim Osman, uluslararası kahve eğitimleri aldı. SCA sertifikasına sahip, baristalar şampiyonasında 3’üncülüğü var. Pandemiden sektörümüz oldukça etkilendi. Ama biz her zaman çalışıyoruz, her zaman en iyilerini yapmak için araştırıyoruz.

İki kardeş olarak Tabea markasını nereden nereye getirdiğinizi gözlemliyorum. Bu sebeple işinizi seçgiyle yapmanız ve bunu eğitimlerinizle destekleyebilmeniz çok büyük bir başarı. Pandemi döneminden nasıl etkilendiniz ya da daha az etkilenmek adına ne gibi farklılıklar yapmaya çalıştınız?

Pandemi süreci herkesi ciddi anlamda etkiledi. Sadece kafeden ziyade perakende satışımızın da olması sebebiyle bu süreçte devamlılığımızı sürdürdük. Oturma alanı, mağaza kısmı ve kafe bölümleri kapalıydı.

Fiziki hizmet vermiyordunuz fakat paket servisleriniz devam etti değil mi?

Tabii. Ancak paket servis ambalajından ulaştırmasına kadar ekstra bir vakit ve efor gerektiren apayrı bir hizmet.

Pandemi süreci sizin bu yönde hızlı bir şekilde ilerlemenize sebep olmuştur.

Paket servis düzenimiz oturdu, düzenli bir şekilde bu hizmeti de vermeye başlıyoruz. Bu süreçteki en önemli konulardan biri de hızla ivme kazanan e-ticaret. Biz de Tabea olarak danışmanlarımızla birlikte sitemizi kurduk. Güzel bir site oluşturuldu, bütün ürünlerimizi yükledik ve şimdi tüm Türkiye’ye çikolata, baklava ve kahve gönderimi yapıyoruz.

Pandemi sürecinde zaten gelişmekte olan markanızı hızla dijital ortamda konumlandırarak ulusal anlamda da bilinir konuma geldiniz.

Bir yandan krizleri fırsata çevirmek önemlidir. Biz de bunu yapmaya çalıştık. “Pandemi geldi, çalışmıyoruz.” demedik. Sürekli bir şeyler katmak istedik, sektörde kendimizi geliştirmemize olanak sağlayacak ne varsa bunları anlamaya çalıştık. Çok güzel bir vakit vardı önümüzde. Pandemi ulusal bir konu ve ciddi anlamda herkesi etkileyen bir durum. Temennimiz bir an önce atlatmak.

Herkesin temennisi o yönde. Global boyutta bir sıkıntıyla karşı karşıyayız, tüm ülkeler ve sektörler etkilendi. Gıda sektörü çok daha büyük yaralar aldı. Ama tabii ki her krizin içinde bir fırsat da var. Bu krizi fırsata çevirmek de aslında bizlerin elinde. Mesela dijital ortamda sektörünüzü taşıyabiliyorsanız ne mutlu. Sizin de e-ticarete hızlıca yol almanızın sebebi aslında pandemi süreci olmuş.

Biz direkt hedeflerimizi koyduk ve iyi bir hazırlıklı bunu yerine getirdik. Karşılığında güzel sonuçlar aldık. Dünya genelinden de siparişlerimiz oluyor. New York’dan olsun, Almanya’dan olsun...

Yurt dışına da açıldım diyorsunuz.

Evet, orada da güzel müşterilerimiz oluştu.

Peki kafe, restoran, pastane tarzı yerlere de toplu satışlarımız oluyor mu? İşletmeler sizlerden sipariş alıp çikolatalarını satabiliyorlar mı? Bu konuda nasıl bir hizmet veriyorsunuz?

Tabea olarak ürünlerimizi kendi bünyemizde satıyoruz. Tabea açıldığından beri başka şehirlerden de çok sayıda franchising talebi oldu. Ulusal çapta projelerle karşı karşıya olduğumuz zamanlar da oldu. Fakat biz Tabea’ya bebeğimiz gibi baktık, o sebeple bu konuda temkinliyiz. Ne kadar iyi bakarsak o kadar kaliteli bir şekilde büyüzoruz.

Hakkınsınız, franchise verdiğiniz zaman yanlış temsil edilirse yaratmış olduğunuz, bebeğiniz gibi büyüttüğünüz, değer verdiğiniz markanız değersizleşebilir.

Biz bu kadar değer verirken karşıdaki aynı hassasiyeti gösteremeyebilir. Elbette gelecek hedeflerimiz arasında yer alan bir konu ancak şu an hâlâ ilmek ilmek dokuduğumuz bir iş Tabea. Hızlı hareket etmektense sağlam adımlarla ağır ağır gitmeyi tercih ediyoruz. Yoksa ben de bazen bu tarz teklifler gelince heyecanlanıyorum. Sürekli de geliyor, babamız her zaman bizi sakinleştirir bu konuda. Sağlam adımlarla ilerlememizi tavsiye eder.

Aslında çok doğru. Baktığımızda markalaşmanın bir yerden sonra bayilerle, distribütör ya da franchise ortaklarla geliştirilmesi gerekiyor. Ama siz bunu daha sağlam temeller üzerine oturtmak istiyorsunuz.

Vakti geldiğinde kendimiz de içinde olarak bu süreçleri gerçekleştireceğiz. Şu an için e-ticaret aracılığıyla



ürün gönderimi yapıyoruz. Çeşitli yerlere de üretim yapıyoruz, süreçle bizzat ilgileniyorum. Kardeşim de kahve kısmından sorumlu. Diğer ekip arkadaşlarımızla da her zaman aynı özveriyi göstererek, titizlikle, gayretle Tabea’yı hep birlikte daha güzel yerlere götürmek için emek sarf ediyoruz.

Tanıdığım ve ilk kez alışveriş yaptığım zaman Tabea markasının bir franchise olduğu izlenimine kapılmışım. Ama sizler gibi iki değerli kardeşin yaratmış olduğu vizyoner bir markaymış. Bu da aslında Denizli için büyük bir mutluluk.

Biz her zaman farklı olmaktan bahsediyoruz, işimizi ne kadar iyi yaparsak o kadar farklılaşabiliriz. Sadece etrafımızda değil, global anlamda da neler yapıldığının takibindeyiz. Tabea olarak en büyük değerimiz babamız. Babamız bu projenin temelleri atılırken bırakın Denizli’yi, dünyada ses getirecek bir mağaza istiyorum demişti. Bu şekilde Tabea ortaya çıktı.

Aslında iki kardeşin arkasında da vizyonunu aktarmış bir baba var. Ne mutlu size.

Bizim için her zaman en büyük destek onun desteğidir.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Öncelikle sektörlle ilgili, Tabea olarak başta Denizli halkına olmak üzere, her zaman en iyisini sunmak için elimizden geleni yapacağız. İşimiz kalite ve bunu sizlere hissettireceğiz. Onun dışında DEĞİAD üyesi olmaktan, değerli iş insanlarıyla bir araya gelmekten dolayı çok mutluyum. Dernek büyüklerimizin tecrübelerinden faydalandığımız bir yer, bunun için de DEĞİAD’a çok teşekkür ederim.

Biz teşekkür ederiz. Umarım Tabea markasının Denizli, ulusal ve evrensel boyutta bir marka haline geldiğini en yakın zamanda görürüz.

T A B E A



söz konusu tatlıysa



@tabeacomtr

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

VG
VILLA GARDEN

HAYALERİNİZİN BAHÇESİ



43^{Yıl}
TERZIOĞLU
— Hayallerinizi Yaşatır —

terzioglumuhendislik.com

[f](https://www.facebook.com/terzioglu1978) [i](https://www.instagram.com/terzioglu1978) | [terzioglu1978](https://www.facebook.com/terzioglu1978)

+90 258 264 37 03

Sırapapılar Mah. Saltak Cad. No.: 46 Kat: 7
Terzioğlu İş Merkezi Denizli / Türkiye



Konuk: Elsa Bilişim AŞ Kurucu Ortağı

Mert Ece

Moderatör: **Cahide Fenli Akman** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi –
İş ve Genel Projeler Komisyon Başkanı – Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Geleceğin dijitalleşen dünyasında blockchain, kripto para ve kurumsal sistem entegrasyonlarının önemine birlikte değindik.

Kısaca şirketinden ve kendinden bahseder misin?

Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olup, teknoloji ve bilişim alanında 4 sene özel bir şirkette çalışıp, hep hedefim olan teknoloji ve bilişim alanında kendi şirketini kuran bir girişimci olarak kısaca kendimi tanıtabilirim. Yaklaşık 6 sene kendi şirketimde çalışıp hedeflerime ulaşmaya çalışırken, iş vasıtasıyla tanıştığım şu anki iki ortağımla birlikte 2016 yılında Elsa Bilişim Şirketi'ni kurduk. Kendileri benden çok daha uzun süreden beri sektörde olan ve alanlarında gayet iyi olan iki arkadaşım. Biz Elsa Bilişim'i kurarken aslında hepimiz kendi sektörlerimizde iyi olmamıza rağmen; "Teknoloji ve bilişim alanında bazı şeyleri nasıl farklı yaparız?" diye düşünürken bir araya gelip 2006 yılında bu şirketi kurduk ve o zamandan beri birlikte çalışıyoruz.

Aslında yaptığın iş, kurumsal sistem entegrasyonu. Blockchain ya da yazılımsal sorunların çözülmesi ve siber güvenlik. Tam da dijital bir dünya. Aslında bizim pandemi sürecinde yaşadığımız, bugünlerde ihtiyacımız olan hizmetler. Doğru değil mi?

Pandemi ile birlikte hayat biraz daha farklı hale geldi. Dijitalizasyonun, dijital dünyanın veya adına ne dersiniz deyin ne kadar önemli olduğunu, hayatımızın aslında ne kadar farklı olduğunu bir şekilde gördük. Çünkü artık nerede olduğunuzun hiçbir önemi olmadan veriye erişme ihtiyacı %100 zorunlu oldu. Evden çalışıyoruz, bir şeye erişmek için artık bir yere gitmek zorunda kalmıyoruz veya gidemiyoruz. Tabii bu bir yandan iyi bir yandan kötü. Teknoloji doğru kullanıldığı zaman ne kadar yararlı olduğunu gösteriyor ama bir yandan da her şeye anında erişmek güvenlik sorununu ve birtakım tehditleri de ortaya çıkarıyor. O yüzden her şeyin iyi yanı olduğu gibi bunun da

bazı kötü yanları var. Yine de herkesin içinde olmak zorunda olduğu bir şey haline geldi.

Bu kadar hızlı dijitalleşme içine girmişken siber güvenlikten bahsetmeye başladık. Gerçekten büyük bir tehlike var mı sence?

Gerçekten büyük bir tehlike var deyip herkesi korkutmak çok doğru olmayacak ama özellikle pandemide herhangi bir yerden her türlü veriye ulaşılması aslında bir yandan da herkesin her verisine ulaşılabilir demek. Bu durum her zaman vardı. Yani siz evinizden dışarı çıktığınız zaman nasıl bir potansiyel hırsızlık, bir araba kazası veya bilinçli bir kötülüğe maruz kalıyorsanız; herhangi bir verinizi, şirket veya kimlik verinizi, dijital bir ortama koyduktan sonra ister istemez bir saldırıya maruz kalabiliyorsunuz.

Yani bir istatistik verirsek herhangi bir veri, online olarak dijital bir yere koyulduktan sonra ortalama iki dakika içerisinde bir saldırı alıyor. Önemli olan bu saldırılar sonucunda ne olacağı. Bu da saldırının yapıldığı yere göre değişiyor. Filmlerde izlediğiniz gibi bu bir enerji şirketi olabilir ya da bir su arıtma tesisi olabilir. Bu saldırı elektriği kesmekten bir veriyi çalmaya kadar farklı konular için yapılabilir. Verinizi alabiliyor, şifreleyebiliyor, silebiliyorlar. Gün sonunda zarar verecek bir koz ellerine geçmiş oluyor. Bunun sonunda da tabii ki birtakım talepleri oluyor. Bu genelde para oluyor. Maalesef böyle bir tehlike var hayatımızda ve pandemiyle birlikte teknoloji kullanımı seviyesi arttıkça bunun tehlike potansiyeli de artıyor.

Peki bu siber güvenlik %100 bizi koruyabilir mi?

Dürüst olmak gerekirse hiçbir şey %100 korunamaz. Hiçbir kasa içindekini %100 koruyamayacağı gibi siber güvenlik de %100 koruma diye bir şey yok. Bir kere insan faktörü var. Ama bunun için paniğe kapılmaya gerek yok. Bunun dünya çapında kabul edilmiş birtakım standartları var. ISO sertifikaları gibi bazı politikaları var. Tabii ki bunları yapmak önemli. Biz de bir siber güvenlik şirketi ve aynı zamanda AR-GE şirketi olarak kendi yerli ve millî ürünlerimizle firmalara bunları nasıl yapabileceklerini, %100

olmasa bile %90'ın üzerine, %95-96 korumaya nasıl gelebileceklerini göstermek için çalışıyoruz. %100 koruma yok diye hiçbir şey yapmamak da doğru değil kesinlikle. O yüzden firmaların özellikle de dijital dünyanın çok kullanıldığı bir dönemde elinden geldiği kadar buna önem vermeleri gerekiyor.

Her sektörde farklı bir şablonla güvenlik konseptini oluşturuyorsunuz. Doğru mu?

Biraz evet biraz da hayır. Yine ev örneğinden gidecek olursak, özellikle benzetme yapıyorum çünkü bu aslında teknik gibi görünen bir şey ama konseptler teknik değil. Sonuçta bir evin farklı çeşit kapısı olabilir. Tek anahtarlı kapı, 10 anahtarlı kapı. Ahşap veya çelik kapı. Dolayısıyla bu da böyledir. O kapı olmak zorunda. Olmazsa olmaz; bir kapınız olmalı, o kapıyı kilitlemelisiniz. Ama o kapının şekli, tipi, kaç kilit olacağı tamamen içinde neyi koruduğunuza ve içine kimin girip kimin girmesini istemediğinize göre değişiyor. "Dolayısıyla tek bir şablon var mı?" Temel anlamda evet. Bahsettiğim gibi kabul görmüş politikalar, kanunlar, kurallar var ama ondan sonrasında kapıya kaç kilit koyacağınız gibi konular artık sizin verinizi ne kadar güvenli tutmak istediğinize bağlı olarak değişen bir şey.

Bilgisayar korsanları diye bir şey duyuyoruz. Mesela bankalar birbirlerine saldırı için bir korsan tutuyor mudur?

Hem evet hem hayır. Mutlaka tutuluyordur tabii ama bu gibi şeyleri daha çok filmlerde izliyoruz. Bunlar çok kolay olmuyor artık. Dijital dünya geliştikçe, güvenlik önlemleri bizde olduğu gibi başka ülkelerdeki firmalarda da arttı. En önemlisi de farkındalık yükseldiği için bu kadar kolay olmuyor. Ama nasıl kolay olabilir onu bir örnekle anlatayım. Mesela özellikle kurumsal büyük firmalarda güvenlik çok yüksek seviyede tutulur. Bu şirketlerde en basitinden şirket çalışanlarının kullandığı cep telefonlarını şirket üzerinden sağlayıp bu cep telefonlarına güvenlik yazılımları kurulur. Baktığınız zaman çok güvenli ve şirket çalışanı o telefonu kullanarak bir şey yapamıyor. Ama pozitif anlamda güvenlik sayabileceğiniz şey aynı

zamanda bu kişi telefonunu bir yerde unuttuğunda cihaz kötü niyetli bir siber suçlunun eline geçtiği takdirde şirkete çok basit bir şekilde girilebilecek bir geçit oluyor. Bu geçitle şirket alanına girdikten sonra da maalesef birçok şey çok basitleşiyor. Şifreleriniz çalınabiliyor veya silinebiliyor.

Aslında firmalara gittiğimizde sistem entegrasyonu tanımında yaptığınız diğer işe de atıfta bulunuyoruz. Yedeklemek. Yedekleme kavramı çok önemli. Çünkü hiçbir şeyi %100 koruyamazsınız ama en azından dijital dünyada bu verilerin yedeği bir yerde varsa, bir veriyi kaybetmeniz bile en azından öbür taraftan opsiyonu devam eder.

Blockchain, kripto para, Bitcoin gibi kavramlar artık günlük hayatımıza girmeye başladı. Bunların arasındaki fark nedir? Neden bu kavramları arka arkaya konuşmaya başladık?

Blockchain, blok zinciri dediğimiz bir teknoloji. Bitcoin ve bunun gibi kripto paralar da aslında bu teknoloji üzerinde gelişmiş bir uygulama. Yani aslında ikisi farklı şeyler. Ama bağımlı ve bir teknolojiden gelişmiş uygulama olduğu için sürekli aynı yerde ve aynı şekilde alınıyorlar.

Bitcoin, ilk kripto para olarak 2009 yılında ortaya çıktı ama blockchain teknolojisi bundan birkaç yıl önce ortaya çıkmış bir şey. Burada ben yine benzetme kullanacağım. Bir mahalle maçı düşünün. Bizim zamanımızda maçta oynayan oyuncuların da bir uç noktası yani not dediğimiz bir şeyi olduğunu düşünelim. Bir pozisyon olduğu zaman şu anki Süper Lig veya resmî lig maçlarındaki gibi hakem karar vermez, yani bir merkezi otorite yok. Bizim çocukluğumuzdaki bu 'uç' dediğimiz çocukların hepsinin bir söz hakkı vardır. Herkes söz sahibidir ama ortak bir karar alınır. Blockchain dediğimiz teknolojinin yapısı buna benziyor. Her blockchain kullanan yani o maçta oynayan oyuncular birer uç nokta ve hepsinin bir söz hakkı var. Ortak bir kararla o pozisyon faul olup olmadığına karar veriliyor. Yani bir hakem yok, daha doğrusu herkes hakem. Bu böyle bir teknoloji ve böyle bir yapı. Mesela skoru herkes biliyor. Yani bir maç 2-0 iken birinin çıkıp da "Maç 2-0 değil 5-0" deme olasılığı yok. Daha doğrusu olasılığı var ama kabul edilme olasılığı yok. Çünkü orada oynayan herkes skoru 2-0 olduğunu biliyor. Yani bir şeffaflık var ve bu şeffaflık da değişebilen, bozulabilen bir şey

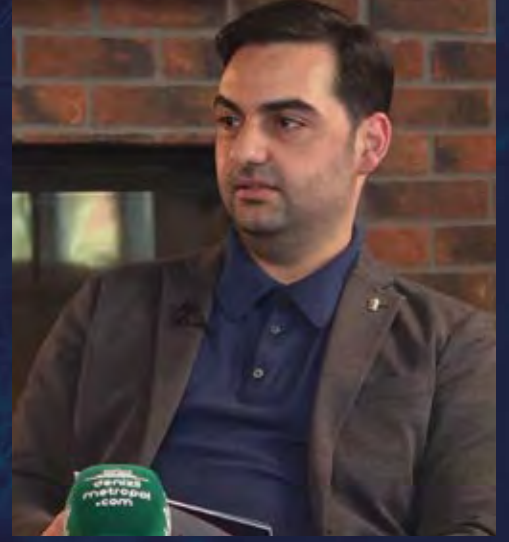
değil. Nasıl bozulur? Oradaki kişilerin bunu tamamen kabul etmesiyle bozulur. Düşünün ki blockchain veya bu teknolojiler milyarlar, milyonlar tarafından kullanılıyor. Siz bunun bir tanesini değiştirebilirsiniz ama hepsini değiştiremezsiniz.

Bunun günümüzde bize faydası ise; bu teknolojinin üzerine bir parasal değer, kimlik bilgisi, sanat eseri veya menkul kıymet koyduğunuz zaman dijital ortamda bu değiştirilemezlik, güvenlik, şeffaflık gibi özellikleri birleştirdiğiniz zaman çok farklı uygulamalar ortaya çıkabiliyor. Bunun çok fazla örneği var ama en gündemde olan iki tanesi merkezi finans ve dijital sanat. Dijital sanat dediğimiz şey aslında bizim bildiğimiz bir sanat eseri. Bunun sahtesinin yapılabilme ihtimali var. Güvenliğinin sağlanması çok zor. Dijitalde ise aidiyetinin sahtesini yapmak çok zor. Dolayısıyla bu hayatımıza giren, anlaması kolay değil gibi gözükse ama biraz araştırıp baktıkça çok da zor olmayan bir şey. Tabii ki somut olmadığı için farklı bir yapı.

Komplike gibi geliyor. Neler söylemek istersin?

Geliyor evet. Çünkü biz biraz dokunsallığa alıştık. Kripto paralardan da çok hızlı bahsederek aslında kripto paralar da belli bir matematiksel şifrelemeyle bir verinin şifrelenip bir yerde tutulması. Bunun içine parasal bir bilgi yüklediğiniz zaman bu kripto para oluyor. Diyebilirsin ki: "Bu para neye, kime göre?" O da çok basit: "Biz bir şeyin değerini nasıl anlarız?", "Altın neden değerli?" Çünkü biz değerli olarak saymışız. Dolayısıyla kripto para da blockchain teknolojisi üzerinde bir bilginin şifrelenmiş bir şekilde saklandığı bir yapı, bir yazılım, bir teknoloji. İçine parasal değer kabul edilen bir bilgi koyduğumuz için buna kripto para diyoruz.

Bitcoin niye şu anda popüler? 2009 yılında ilk ortaya çıktı, kullanılmaya başlandı. Bugün baktığınız zaman birileri buna bir değer veriyor ve bu da bizim için önemli hale geliyor. Ama aslında bir kayıt tutma, şeffaflık, birilerinin kolay kolay değiştirmede bir teknoloji. Bununla ilgili çok fazla teori var. Ona girmek çok doğru değil çünkü herkes farklı bakış açısına göre farklı cevap verebilir. Ben işin biraz daha teknolojik yapısını anlatmaya çalışıyorum. Bitcoin önemlidir, değıldir ben öyle bir şey diyemem. Bunu kimse söyleyemez. Ama bu farklı, yeni bir teknoloji ve bunun üzerine de çok farklı şeyler kurulmaya başlıyor.



“Kendi bildiğimiz veya çalıştığımız konuda etrafımızdakilere ne kadar farkındalık yaratarsak, bizim için de o kadar mutluluk verici oluyor.”

Son olarak DEĞİAD ile ilgili söylemek istediklerin neler?

Açıkçası ben bu dönemle birlikte DEĞİAD'a dâhil oldum. Ondandır önce de yine buradaydım ama bu dönemle birlikte aktivitelerin daha çok arttığını net bir şekilde görebiliyorum. Tabii ki algıda seçicilik vardır. Gerçekten birlikte çok güzel ve farkındalık yaratan işler yapıyoruz. Ben de aktif bir üye olmaya çalışıyorum veya aktivitelere katılmaya çalışıyorum. Bu tarz STK'ler farkındalık yaratmak adına bence çok önemli.

DEĞİAD sadece üyelerine değil; bulunduğu yerde ve şehirde yaşayanlara da gündemi, geleceğin gittiği yeri, her türlü sektördeki gelişmeleri aktarıyor. Biliyorum farklı sektörlerden üyelerimiz de var. STK'ler bunları anlatmak için bence çok önemli yapılar. Sizler de bunun için uğraşıyorsunuz. Biz de elimizden geldiği kadar buna katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Kendi bildiğimiz veya çalıştığımız konuda etrafımızdakilere ne kadar farkındalık yaratarsak, bizim için de o kadar mutluluk verici oluyor. Bunun için de tekrar teşekkür ederim.





**Sigorta acenteniz için
yapay zeka destekli gelişmiş
CRM/ERP yazılımı.**

İşinize ve İş Ortaklarınıza Tek Noktadan Hızlı Erişim

**Gallus Insurtech ile istediğiniz her yerden ve
internete bağlı istediğiniz bir cihazla poliçelerinizi,
müşterilerinizi, bağlı acentelerinizi,
komisyonlarınızı, resmi sigorta muhasebenizi
takip edebilir, diğer şubeleriniz ile iş paylaşımı
yapabilirsiniz.**

**Ücretsiz denemek için
www.gallus.ai**



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 Restoranımızda 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

/granditimathotel

0 538 405 46 00

Otelimizde alkolü
içecek servisi
bulunmamaktadır.



Konuk: Ezel Şarapçılık Yönetim Kurulu Üyesi

Ezgi Atılsın Korkmaz

Moderatör: **Berkay Alkaya** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi – İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi –

Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Ülkemizin en kıymetli üzümünün yetiştirdiği Çal'ın en büyük potansiyellerinden biri olan şarapçılığın üretim incelikleri, şarap üretiminde global piyasadaki konumumuz ve kadının sektördeki varlığı ile ilgili Ezel Şarapçılık Yönetim Kurulu Üyesi Ezgi Atılsın Korkmaz'la keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Bize kendinizden bahseder misiniz?

Ben 3,5 senedir aile şirketimizde çalışıyorum. Bunun öncesinde Denizli'de gıda mühendisliği eğitimi aldım. Ardından da İngiltere'de işletme yüksek lisansımı tamamladım. Aslında aldığım eğitimle işimiz çok bağdaşıyor. Mezun olduktan sonra Türkiye'ye döndüm ve bir anda kendimi sezonun ortasında buldum, tam kapasitenin bir milyonun üzerinde artış gösterdiği bir geçiş dönemi. Bir süre yardım ederim sonra İngiltere'ye dönerim diye düşündüm, doktora yapmak istiyordum çünkü. Ama işin içine girdikten sonra ne kadar keyifli ve değerli olduğunu fark ettim ve devam etmeye karar verdim. İkinci nesil olarak bizler bunu

devam ettiremeseydik bu iş yok olup gidecekti. Bu çok uzun süreli bir iş. Bir insanın ömrü iyi şarap yapmayı öğrenmeye yetmezmiş derler. O yüzden ne kadar erken başlarsa o kadar iyi olur diye düşündüm.

Peki şirketinizde neler yapıyorsunuz, nasıl şaraplar üretiyorsunuz biraz bahseder misiniz?

Şirketimiz 2005 yılında babam Mehmet Atılsın tarafından kuruldu. Babam önceden askeriyenin restoranlarında işletme müdürü olarak görev alıyordu ve hayali bir restoran açmaktı. Çocukluğunda Çal'da şarap üretiliyormuş, o da kendi bağlarımızın üzümlerinden şarap üretmeye karar vermiş. O günden bugüne her sene yavaş yavaş kapasiteyi artırarak bugünlere geldik. Bugün yıllık 2 milyon 200 bin litre üretim kapasitemiz var ve yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bundan sonraki bütün yatırımlarımızı bağlara yapacağız çünkü her şey bağda başlıyor. En son bir mahzen yaptık ve dolumhanemizi yeniliyoruz.

Bu ciddi emek ve zaman harcanan bir sektör. Denizli'nin Çal, Güney, Bekilli ilçelerinde ciddi anlamda üzüm üretiliyor, ulusal markalar bile gelip üzümünü buradan alıyor. Biz Denizli olarak şarap üretiminde neredeyiz?

Aslında Türkiye'nin en çok şarap üretilen bölgelerinden biri Denizli. Ama marka olmak konusunda sorunlarımız var. Çünkü son yıllarda reklam yasakları var, ürettiğimiz şarabın reklamını yapamıyoruz. Web sitemize

ürettiğimiz şarabın resmini bile koyamıyoruz. Reklam yapmadan tanınmak çok zor, özellikle bizim gibi yeni firmalar için. Bugün bildiğiniz en büyük firmalardan en butiklerine kadar tüm firmalar buraya geliyorlar ve üzümleri şaraphanelerine götürüp işliyorlar. Biz bu noktada çok avantajlıyız çünkü bulunduğumuz bölgenin bağlarının üzümlerini aynı yerde şaraba dönüştürüyoruz.

Sanırım şarabın online satışı da yasak. Bunların hepsi marka olma sürecinde bir dezavantaj sektörünüz için. Türkiye şarap ihracatında ne durumda?

İstedığımız noktanın çok gerisinde. En son 3 milyon litre bile değildi. Biz üzüm üretimi bakımından dünyada ilk sıralardayız. Yani çok gerideyiz. Bizim tek başımıza Ezel Şarapları olarak pazara girmemiz ve pazarda sürdürülebilir bir şekilde hayatta kalmamız çok mümkün değil. Ancak Türk şarapları markalaşırsa, biz de onun altında şaraplarımızı sağlıklı bir şekilde

Burada şarabı katma değerli ihraç etmek önemli. Fransa, İtalya gibi şarapta daha uzmanlaşmış ülkeler bunu markayla daha katma değerli ihraç ediyor. Biz dünyada ne konumdayız?

Şarap, üzümün katma değerli olarak ekonomiye katkı sağlayabildiği bir ürün. Biz en son 2018 ya da 2019'da dünyada 54. sıradaydık. Yani çok gerideyiz. Bizim tek başımıza Ezel Şarapları olarak pazara girmemiz ve pazarda sürdürülebilir bir şekilde hayatta kalmamız çok mümkün değil. Ancak Türk şarapları markalaşırsa, biz de onun altında şaraplarımızı sağlıklı bir şekilde



satabiliriz. Şili, Güney Afrika, Avustralya gibi sonradan pazara giren ve güçlü kalanlara baktığımızda devlet ve üreticiler bir arada masaya oturuyorlar, bu konuları tartışıyorlar ve politikalar yaratıyorlar. Üreticilerin de bir araya gelmesi ve iş birliği yapması çok önemli. Belli standartlar yaratıyorlar ve o kurallara uygun olarak şarap üretiyorlar. Maalesef bizde bu yok. Biz Fransa'da eğitim almış enologlarla çalışıyoruz, onlar da aynı şeyi söylüyorlar. Bizim böyle bir kuralımız, standardımız, politikamız yok ama Denizli'de, Çal'da bilinçli olmadan aslında Fransa'daki standartlarda üretim yapıyormuşuz. İnsanlar bilinçli olmadan susuz bağcılık yapıyor ve bu kaliteyi çok artıran bir şey.

Merak ettiğim bir diğer konu da ithalatta şarap ve üzüm üretirken ne kadar dışa bağımlıyız? İhracatın ithalatı karşılama oranı nedir?

Şarap üretimi konusunda bayağı dışarıya bağımlıyız. Sadece üzümü ve şişeyi Türkiye'den temin edebiliyoruz. Onun dışında mantar, kapüşon aklınıza gelebilecek bütün yardımcı malzemeler, makineler, kimyasallar yurt dışından geliyor. Bizim girdilerimiz hep döviz bazında ama çıktılarımız hep TL olarak, bu da bizi dünya pazarında olumsuz etkileyen faktörlerden biri çünkü Güney Amerika'dan Avrupa'ya insanlar çok ucuz fiyatla temin edebiliyor, şarap gönderebiliyorlar. Biz o fiyatlara şarabı mal edemiyoruz, maliyetler çok fazla.

Rekabetçi bir politika izleyemiyor muyuz?

İzliyoruz ama dünyada 1 avroya da 10 avroya da şarap var, fiyat skalası çok geniş. Doğru fiyat ve kalite noktasını bulmak gerekiyor. Optimum denge, fiyat ve kalite anlamında sağlanıp ileride ihracatın önü daha çok açılabilir.

Çal bölgesindeki şaraphanenizde ne çeşit üzümler üretiyorsunuz? Hem beyaz hem kırmızı şarap için üzümlerinizi var mı?

Biz beyazlar için sultaniye, chardonnay ve narince üretmeye başladık. Kırmızılarda; shiraz, öküzgözü, merlot ve çalkarası üretiyoruz. Tabii bu yıldan yıla değişiyor. Mesela son iki senedir merlot yapmaya başladık ama istediğimiz kaliteye ulaşmazsa üzümleri kullanmıyoruz. Aynı şekilde bu sene ilk defa kendi bağımızdan 5.000 şişe chardonnay ürettik.

Aslında bu da bir AR-GE yatırıma giriyor. Doğru mu?

Evet, dediğim gibi enologlarımızdan da çok büyük bir danışmanlık ve destek alıyoruz. Rose şarapta da kalecik karası üzümünü kullanıyoruz. Kalecik karası aslında Denizli'ye özgü bir üzüm değil ama biz Çal'da çok güzel sonuçlar aldık bu üzümünden.

Ülkemiz bir turizm ülkesi fakat turizmde de her sektörde olduğu gibi katma değeri yakalayamıyoruz. Elimizde Çal gibi dünya kalite standartlarında üzüm ve şarap ürettiğimiz bir

kaynağımız var fakat bunun içinde bildiğim kadarıyla bir butik otel, insanların tadım yapabileceği bir restoran gibi bir yatırım yok. Neden böyle bir yatırım yapılmıyor bizim bağlarımızda yok?

Bunu herkes soruyor, böyle bir talep olmaya başladı. Urla'da bunu çok güzel başardılar. Bizim bölgemizin altyapısı yoktu bu zamana kadar, çok turistik bir yer değildi aslında. Yavaş yavaş bizim başlatmamız gerekiyor. Firmamız adına da konuşursam, daha çok şaraphaneye yatırım yaparak belli bir noktaya gelmeye çalıştık ama bundan sonra Çal'daki üreticiler olarak bir araya gelerek böyle projeler yapmak istiyoruz. Sadece birimizin yapmasıyla yeterli olacak bir şey değil bu. Biz de tadım yeri olacak küçük butik bir otel yapmayı planlıyoruz.

“

Bugün en büyük ve eski firmalardan, en butik ve yenilerine kadar bu şaraphaneleri yöneten kişiler kadın.

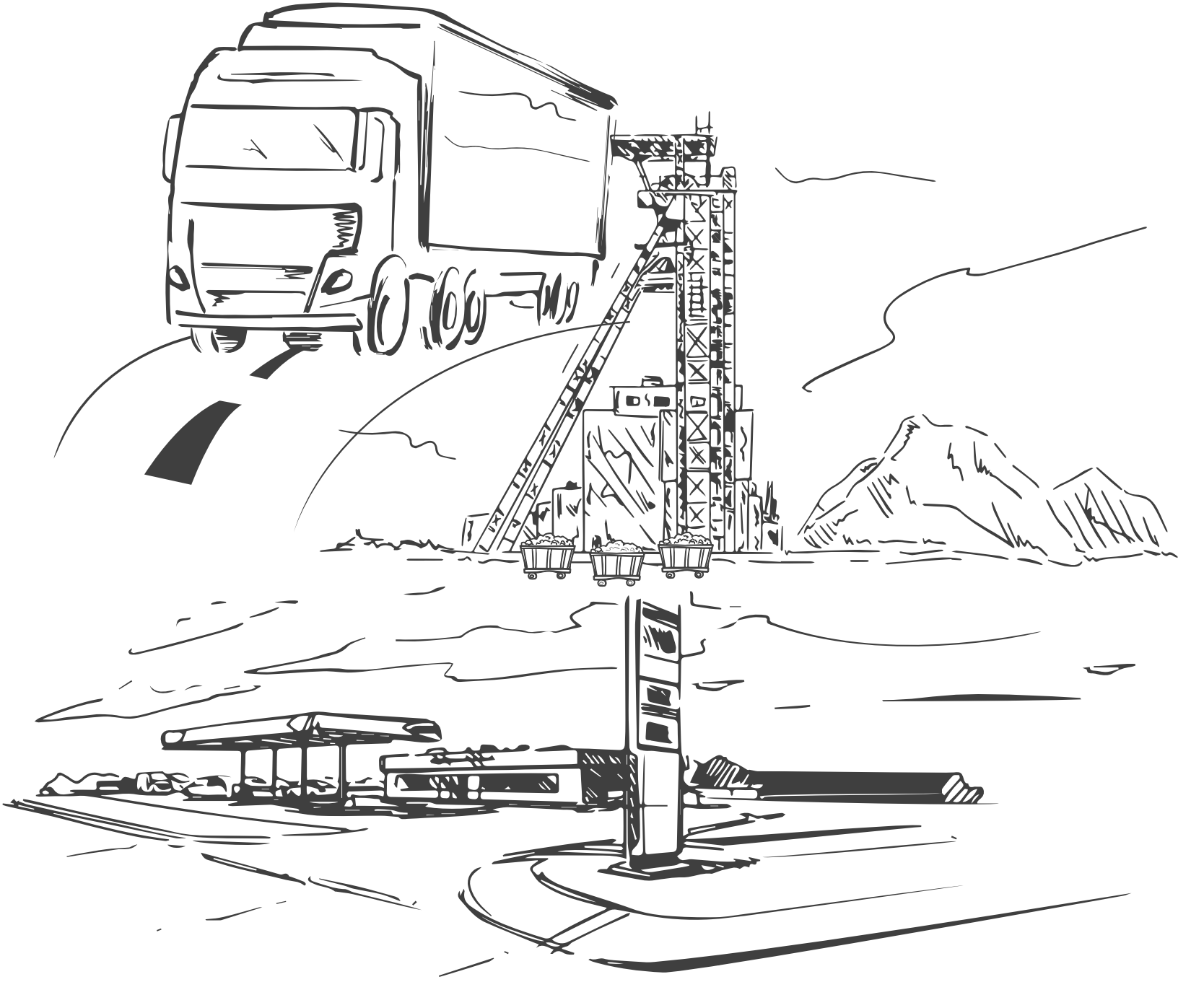
”

Peki, şarap sektöründe kadın istihdam oranı nedir ve kadın olarak bu sektörde çalışmak Türkiye'de nasıl?

Kadın olarak Türkiye'de çalışmak ve yaşamak genel olarak zor ama ben şanslıyım çünkü şarap kadınların egemen olduğu bir sektör. Bugün en büyük ve eski firmalardan, en butik ve yenilerine kadar bu şaraphaneleri yöneten kişiler kadın. Sadece yönetim kısmında değil bağlarda hasattan üzüm toplamaya, aşılamadan budamaya kadar %85'in üzerinde kadınlar çalışıyor. Laboratuvarında üretimde kadınlar çalışıyor. Biz bunu yurt dışında da gururla anlatıyoruz. Önce Türkiye'de şarap yapıldığına şaşıyorlar, sonra da bu sektörü kadınların yönettiğine şaşıyorlar ama bu olumlu bir izlenim bırakıyor. Kadınların iş hayatında yer alması ülkenin gelişmişliğini de gösteriyor. Türkiye'de sadece bizim sektörde değil birçok global ve kurumsal firmanın CEO'ları da kadın. Umuyorum bizim sektörümüzde olduğu gibi her sektörde kadınların sayısı artar.

Son olarak DEĞİAD hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyim?

DEĞİAD'ın benim için özel bir yeri var. Çünkü ben çok geç Denizli'ye taşındım ve şehre adaptasyon sürecimde derneğin hem network açısından hem de alışma süreci açısından güzel katkıları oldu. O sebeple dernekteki herkese teşekkür ediyorum.



ALSA
Grup

Lojistik - Akaryakıt - Maden

www.alsagrup.com

Akçeşme Mah. 2605 Sokak No:38 Merkezefendi / Denizli

+90 258 371 50 55

+90 258 371 00 55

40
yıllık
Güven

bozbiyik®

Siir
BUTİK
OTEL



Zeytinköy Mah. Acıpayam Bulv. No:25 DENİZLİ Tel: 0258 266 22 55 Faks: 0258 266 22 15
siir@sirotel.com www.siirotel.com

Şiir Butik Otel sadece bir otel değildir. Şiirdir...

bozbiyik®
İNŞAAT MALZEMELERİ



bozbiyik® olarak **EKA**, **SEREL**, **Pilso**, **Weber** ve **seramiksan** gibi
sektörümüzde ki dünya markalarıyla inşaatçılarımıza, iş ortaklarımıza, tüketicilerimize
40 yıldır
toptan ve perakende hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz.

Herkes, sıcak bir yuva ve güvenli bir alışveriş arar...

bozbiyik®
İNŞAAT



ÖYKÜPARK EVLERİ



ÖYKÜYAŞAM CANKURTARAN



ÖYKÜYAŞAM ŞİRİNKÖY



Halk Cad. No: 103 Pamukkale / DENİZLİ Tel: 0258 263 43 10 (Pbx) Faks: 0258 241 95 85
info@bozbiyik.com www.bozbiyik.com



Konuk: Katman Enerji Yönetim Kurulu Başkanı

Ömer Besim

Moderatör: **Cihan Emre İnCEOğlu** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi -

Üye İlişkileri Komisyon Başkanı - Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Gündemimizdeki en büyük konulardan biri haline gelen iklim değişikliğine karşı sürdürülebilirlik projelerine ve yenilenebilir enerjiye talep artarken GES projeleri maddi avantajları sebebiyle tüm yatırımcı ve işletmelerin yüzünü döndüğü bir konu haline geldi.

Bu röportajımızda Katman Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Besim eşliğinde, geleceğin yenilenebilir ve sürdürülebilir enerji kaynaklarından, enerji ve endüstri sektöründeki teknolojik gelişmelerden söz ettik.

Kendinden ve şirketinden bahsedebilir misin biraz?

35 yaşında Denizlili bir elektrik mühendisiyim. Katman Enerji'nin kurucusuyum. Şirketten bahsedecek olursak Katman Enerji; bilgiyi ve karakterini sermaye edinmiş bir mühendislik firması. %100 güneş enerjisi projeleri yapmakta ve geliştirmekteyiz. Güneş enerjisi sektörüne kendini adanmış bir mühendislik firması diyebiliriz.

Günümüzdeki en önemli konulardan biri de sürdürülebilirlik ve yenilenebilir enerji. Sence yatırımcılar veya işletmeler güneş enerjisi santrali yatırımı yapmalı mı?

Güneş sonsuz bir enerji kaynağı. Aslında iki farklı bakış açısından bakabiliriz. Bir manevi bir de maddi. Maddi olarak açıklarsak mevzuatın ve enerjinin şu anki satış fiyatlarını yatırım maliyetleri olarak incelediğimizde çok avantajlı bir konumda. GES yatırımlarını şöyle düşünebiliriz; 4 yıllık elektrik parasını peşin veriyoruz. Kalan 6'dan sonraki ilave yıllarda da elektrik faturası ödemiyoruz. Yani bir işletme için düşündüğümüzde gayet mantıklı ve avantajlı olduğunu düşünüyorum. Geçmiş dönemlerde yatırım maliyetleri biraz daha yüklü olduğu için geri dönüş süreleri 8-10 yıla dayanıyordu fakat şimdi geri dönüş süreleri 4-5 yıl civarında olduğu için maddi olarak çok avantajlı.

Manevi kısmından bakarsak enerjide dışa bağımlı bir ülkeyiz. Enerji üretmek, doğal olarak ülkemize ve gelecek nesillere fayda sağlayan bir sektör. Ayrıca herkesin konuştuğu, bizim de yaşadığımız iklim değişikliği problemi göz ardı edilmeyecek büyüklükte. Yenilenebilir enerjiler karbon nötr mottosuyla iklim

değişikliğine ve küresel ısınmaya en büyük çözüm kaynağı gibi gözükmekte. Dolayısıyla maddiyatı ve maneviyatı birleştirdiğimizde yatırımcıların daha doğrusu işletme sahiplerinin GES kurmaları kadar mantıklı bir şey yok. Bu süreçteki mevzuat ve matematik de onu gösteriyor.

GES yatırımı yapılırken hangi hususlara dikkat edilmeli?

İşin matematiğini doğru yapmak lazım. Doğru yapmak için de proje aşamasını ve imalat aşamasını ayırabiliriz. Dikkat edilmesi gereken en büyük konu, elektrik üreten bir tesis kurulurken mutlaka bir elektrik mühendisliği projesinin içinde olması lazım. Hatta mümkünse mühendislik şirketlerinin, elektrik mühendislerinin projenin gelişiminde pay sağlamaları gerekiyor. Geçmişte alakası olmayan sektörlerden bu işlere girenler var.

Tabii ki herkes bir şeyler üretiyor ama biz hem mühendislik firması olmamız hem de benim elektrik mühendisi olmamdan kaynaklı projeye mutlaka bir elektrik mühendisinin elinin değmesi gerektiğini düşünüyoruz. GES tesisi sürekli yaşayan bir yapı. Yani bir bina yapıldığında 20, 30, 50 yıl orada kalıyor. Ama bizim yaptığımız tesis; güneş enerjisi santralleri, çatı uygulamaları ve arazi uygulamalarıyla sürekli yaşayan bir tesis. Yani proje geliştirirken kesinlikle mühendis dokunuşu gerekiyor.

İmalat ve kontrol kısmında da kesinlikle mühendis bakışı gerekiyor. Tesisin sağlıklı ilerlemesi, ömrünün daha uzun olabilmesi için bakımının ve işletmenin bir mühendis gözüyle yapılması olumlu olacaktır. Buna dikkat etmek lazım.



Önümüzdeki 20 yıl içinde enerji sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Enerji sektörünün çok gelişeceğini düşünüyorum. Buna aslında ülke olarak bakmak lazım. Hatta Almanya'dan örnek verecek olursak bizim enerji kaynaklarımız çok kısıtlı. Enerjide tamamen dışa bağımlıyız. Önümüzdeki 20 yıl olarak baktığımızda da bu dış bağımlılığı yok etmek için enerji yatırımlarının, enerji üretimlerinin fazlaştırılması lazım. Güneş açısından çok verimli topraklardayız. Almanya ve İngiltere'nin güneşlenme oranıyla bizim ülkemizin güneşlenme oranının kıyaslaması dahi yapılamaz. Fakat diğer ülkelerin yaptıkları yatırımlar bizden kat kat daha fazla. Biz bunun ülke olarak farkına varmaya başladık. En azından şu anki yatırımlar olarak baktığımızda Denizli'de güneş enerjisi santrali kurabilmek için ayda ortalama 20-25 başvuru yapılıyor. Bu durumun ilerleyeceğini düşünüyorum. Şu anki mevzuat çatıya yönlendiriyor. Tükettiğin kadar üret mantığı var. Çatılar bittiğinde tekrar arazilere dönüleceğini, alternatif diğer enerji kaynaklarının da yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Dolayısıyla enerji sektörü önümüzdeki 20 ve üzeri yıllarda çok parlak olur diye düşünüyoruz. Olması da gerekiyor zaten

Peki bu sektörün gelişimi ülkemizde dünyaya göre ne durumda şu an?

Filizlenmeler başladı diyebiliriz. Ama bu ülkemizdeki verimli topraklara göre yetersiz. Güneş açısından verimli bu topraklarda enerji yatırımlarının, güneş enerjisi santrallerinin; arazi, çatı, balkon ya da cephelerde yaygınlaştırılması gerekiyor. Biz öyle umuyoruz ki enerji bizim ülkemizde hem önümüzdeki yirmi yıl boyunca hem de günümüzde popülerliğini artırarak büyüyecek bir sektör. Zaten biliyorsunuz biz mühendislik dallarında çok faaliyet gösterdik. Bu faaliyetlerimizi sadece enerjiye ve güneşe yöneltmemizin sebebi bu.

Biraz da DEĞİAD hakkındaki düşüncelerini, görüşlerini ve beklentilerini öğrenebilir miyiz?

Bunu daha butik cevaplamak isterim. Mesela işini gücünü bırakıp şu an benimle ilgileniyorsun. Öncelikle bu ilgiyi gösterdiğiniz için senin nezdinde DEĞİAD Ailesi'ne teşekkür ederim. Herkesin malumu olduğu üzere anormal bir süreç yaşıyoruz. Bu süreçte bu çalışmalarını düşünüp, uygulamak, vakit ayırmak bizi çok mutlu eden şeyler. Hepinizin emeğine, yüreğine sağlık. Çok teşekkür ederiz.

Pandemi döneminin birçok sektöre fazlasıyla zararı oldu. Enerji sektörü pandemi döneminden ne kadar etkilendi ve avantaja dönüştürebildiği yerler oldu mu?

Çok güzel bir soru. Son günlerin popüler kelimelerinden birisi; sürdürülebilirlik. Pandemi sürecinde de gördük ki fabrikalar kapandı, tesislerin ve işletmelerin üretimleri durdu. Esnafın işleri durdu. Ama güneş enerjisi santralleri üretmeye devam etti. Zaten yenilenebilir ve sürdürülebilir olması en büyük iki etmen. Dolayısıyla pandemi döneminde bunu hepimiz yaşadık. Kapanan fabrikalar üretimlerini durdurduğu için gelir akışları kesildi ama çatıdaki tesis ya da arazideki tesis üretmeye devam etti. Yani bizim sayacımız işlemeye devam etti.

Bugün Amazon, Google ve Apple gibi dev firmalar artık kendi enerjilerini üretiyorlar. Bu bağlamda Endüstri 4.0 ve enerjinin arasında nasıl bir ilişki var?

Aslında çok iç içe kavramlar. Apple'dan örnek vererek anlatayım bunu. Apple'ın binasının üzeri yaklaşık 15 megavat gücünde. Güneş santrali ve yanında da yaklaşık 5 megavat biyogaz tesisi var. Yani enerjisini tamamen kendisi üretiyor. Apple'ın marka değerini vizyonu ile yansıttığını düşünüyorum. Şimdi Endüstri 4.0'a, dijitalleşmeye, lights-out fabrikalara geçiş yapacağız. Yani insanı minimize edeceğiz ama bizim enerji kaynağımız insana bağlı olacak.

Mikro şebekeler olarak adlandırdığımız geleceğin şebekeleri var. Örneğin; organize sanayi müdürlüğünün rüzgâr enerjisi ve GES gibi çeşitli enerji kaynaklarının olduğu yenilenebilir ve sürdürülebilir mikro şebekesi olacak. Bu şebekeyi de Yatağan Termik Santrali değil; organize kenarında, içinde veya bünyesinde bulunan alternatif enerji kaynakları

besleyecek. Dolayısıyla biz enerjiyi Yatağan'dan taşımaktansa mikro şebekelerle organize tamami kendi kontrolünde olan bir kaynaktan almış olacağız. Ben Apple'ın, Google'ın karbon nötr amaçlayarak yaptıkları bu yatırımı aslında mikro şebekelerin bir altyapısı olarak görüyorum. Kendi mikro şebekelerini oluşturdıklarını düşünüyorum. Apple; gündüz güneşten enerji elde ederken gece de biyogaz santralinden enerji elde ediyor. Yani Endüstri 4.0'da lights-out fabrikaları kullanacağız. Işık yanmayacak fabrikada ama enerji ilkel bir yöntemden sağlanacak. Dolayısıyla; Endüstri 4.0 hem sürdürülebilirlik açısından hem karbon nötr açısından enerjinin, GES'in, yenilenebilir enerjinin, sürdürülebilir enerjinin ana kaynağında olur diye düşünüyorum.

“En azından şu anki yatırımlar olarak baktığımızda Denizli'de güneş enerjisi santrali kurabilmek için ayda ortalama 20-25 başvuru yapılıyor.”

”



vegetal- Deri

Bizim işimiz.

Fabrika: Deri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi,
Kaklık-Denizli +90 258 816 22 35

Showroom: Aymakoop Sanayi Sitesi, A5 Blok No:8
İkitelli / İSTANBUL +90 212 549 58 80

🌐 www.inceogluderi.com

📧 info@inceogluderi.com



KATMAN
ENERJİ

GÜNEŞİ
TAKİP ET!

www.katmanenerji.com.tr

 /katmanenerji



Konuk: Bozalioğlu Dış Ticaret AŞ Genel Müdürü,
WoodBoz ve Ovva Works Kurucu Ortağı

Enis Emre Boz

Moderatör: **Halit Coza** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi – İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi –
Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

Pazarın ihtiyaçlarına cevap verecek iş atılımlarıyla birden çok sektörde deneyim ve başarı elde eden Bozalioğlu Dış Ticaret AŞ Genel Müdürü, WoodBoz ve Ovva Works Kurucu Ortağı Enis Emre Boz konuğumuzdu.

Emre öncelikle bize biraz kendinden bahsedermisin?

1978 Çal doğumluyum. Denizli Lisesi mezunuyum. 2001 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. 1,5 yıl özel bir şirkette şantiye şefi olarak görev yaptım. 2003 yılında ise aile şirketimiz olan Bozalioğlu Orman Ürünleri'nin başına geçtim.

Baban Ömer Boz'un kurduğu şirket olan Bozalioğlu Orman Ürünleri süreci nasıl başladı?

Babam jeofizik mühendisi. Ankara'da görev yaparken İller Bankası'nda 5-6 sene çalıştı fakat sürekli farklı şehirlerde içme suyu kuyuları ve sondaj kuyuları açtıkları için aileden uzak bir hayatı vardı. Annem öğretmen, dedem ise marangoz. Biz üç kuşaktır keresteciyiz. Ağaç kokusuyla yetişmiş ve büyümüş bir aileyiz. Bu süreçte babam ahşap kablo makarası sektöründe Denizli'de boşluk olduğunu belirledikten sonra 1986'da ilk girişimiyle Bozalioğlu Orman Ürünleri Atölyesi'ni kuruyor. Ben çocukluğumdan beri bu sektörün içindeyim. Ahşap kablo makarası üretiminde bilfiil bulundum. Aile 80'li, 90'lı yıllar arasında inşaat işiyle de uğraştı. İnşaat işiyle uğraşırken inşaat mühendisi olmaya karar verdim. 2001'de mezun olduktan sonra 2003'te babamın şirketeleştirdiğimiz

ahşap kablosu ve sevk makarası imalathanesinin başına geçtim. 2003'ten sonra ahşap kablo sevk makarası imalatında önemli bir yol kat ettik. Türkiye'nin ilk 3 firmasından birisiyiz. 2009'da ihracatımız başladı. Girişimlerimizin hızlanması ve yurt dışı portföyünün artırılmasıyla bugün %80 ihracat yapan bir firmaya sahibiz. 2019'da kardeşim Eda'nın da katılımıyla farklı vizyonlara ve farklı iş kollarına açılmaya başladık. Şu anda bir aile şirketi olarak devam ediyoruz.

2003 yılından itibaren Bozalioğlu Orman Ürünleri'ni babanla birlikte yönettin ve sonrasında farklı sektörlerde de yer almaya başladın. Mesela Woodboz benim çok beğendiğim ve sektörel anlamda Denizli'de benzeri olmayan bir iş. Sonrasında kardeşin Eda'nın gelmesiyle birlikte bir de Ovva Works'ü kurdunuz. Bunlardan da bahsedermisin?

Biz aile olarak hep üretimin ve farklı şeylerin arayışı içerisinde olduk. 2018'de eşimle beraber Woodboz markası altında ahşap dekorasyon ürünleri üretmeye başladık. Bu bir hobi gibi başladı. Sürecin hızlı ilerlediğini ve piyasada metal sektörden ayrı olarak ahşap duvar dekorasyon ürünlerine de talebin fazla olduğunu fark edince ilerlememize daha da hız kattık ve bir yurt dışı şirketi açtık.



Kardeşimin gelmesiyle beraber ve pandemi sürecinde müstakil bahçeli evlere talebin artmasıyla, arsası olan kişilerin bir an evvel bahçeli bir alana sahip olmasını sağlayacak modül yapı projesine başladık. İnsanların rahatlıkla içinde her şeyi barındırabileceği 20 metrekarelik modüler evler üretmeye başladık. Ovva Works de bayağı bir talep gördü. Gidişatımız gayet güzel.

Orijinal bir ürün üretiyorsunuz ve bunun potansiyelinin olduğunu fark ettiğiniz için Denizli ölçeğinde değil dünya ölçeğinde satma gayreti içindesiniz. Bu bağlamda hem Woodboz hem de Ovva Works'te ne gibi zorluklarla karşılaştın? Şirketin getirmek istediğin nokta neresi?

Woodboz konusunda ailede başka bir e-ticaret ile uğraşan ve duayan olan kuzenim Bedrettin Boz var. Hoagard markasıyla 2010 yılında sektöre girdi. Kendisi aslında öğretim görevlisi ve mimardı. Görevinden ayrılarak bu işin önünün açık olduğunu fark etti ve şu anda dünyada metal duvar aksesuarında söz sahibi bir yerde. Onun gidişatındaki başarıyı gördükten sonra Woodboz'un da başarılı olacağını tahmin ediyorduk. Bedrettin'in de desteğiyle eşimle birlikte bu işe hızlı bir giriş yaptık. Eşim İrem tamamen bu işle ilgileniyor. Kendi gözlemleri ve yorumlarıyla ürünlerimizin başarısı hızlı bir şekilde ilerliyor. İhtiyaca ve zevke göre duvarların doldurulması gerektiğinin bilincinde olarak dünyada ve Türkiye'de boş olan duvarların her yerini doldurmayı planlıyoruz. Müşterilerimizden çok güzel yorumlar alıyoruz.

Türkiye'de pandemi süreciyle birlikte başlayan modüler yapılarıdaki talep artışına ve imari açıdan sıkıntı yaratmamasına rağmen belediye onay süreçlerinde bazı sorunlarla karşılaşılıyor. Bunun aşılmasıyla beraber Ovva Works'te de başarılı projelerimiz olacağını düşünüyoruz. Ovva Works Türkiye'nin bir ihtiyacı. Bizim ihracatla başlayan yurt dışı gezilerimiz ve müşteri ziyaretlerimiz esnasında Avrupa'da benzer işleri fazlasıyla görebiliyoruz. Herkesin bahçesi ve bir modüler evi var. Hafta sonlarında çocuklarıyla birlikte doğayla iç içe yaşama imkânları sunuluyor.

Türkiye'de bunlar hobi bahçeleri olarak başladı ama tam anlamıyla ilerleyemedi. Belediyelerin, imardan muaf olan modüler evlerin altyapı sorunlarını desteklemesiyle hem vergi alması gerekiyorsa alabilir hem de vatandaş kendi imkânlarıyla doğanın içinde sevdikleriyle bir arada olabilir.

“İnsanları bir araya toplayarak fikirlerini ortak bir paydada buluşturmak ve önünü açmak için gayret göstermek DEĞİAD'ın ana görevi.

”

Pandemi sonrasındaki süreçte bu işin önünün çok açık olduğunu düşünüyorum ve senin gibi vizyonlu profillerin bu tarz işlere girmesi beni motive ediyor açıkçası. Seninle farklı sivil toplum kuruluşlarında da beraber çalıştık. Bu noktada DEĞİAD'ın misyonunu yorumlayabilir misin?

Derneklerin kuruluş amacı, insanların ortak bir paydada buluşarak tüzel kişiliğe kavuşmasını sağlamaktır. Kişilerin, kurumların ya da şirketlerin tek başına çözemediği problemleri veya eksiklikleri dernekler ve odalar sayesinde üst yönetimlere, belediyelere ya da bakanlıklara bildirmesinde tüzel kişiliklerin büyük önemi var. Burada DEĞİAD'ın yaptığı projelerle şehrimizin ve ülkemizin eksiklerini gündeme getirmesi büyük bir olgu. Biz sıkıntılarımızın şahsi veya şirket olarak üst makamlara iletilmesinden bir fayda ve başarı sağlayamıyoruz. Şehirlerin ve kişilerin sıkıntılarının çözülmesinde sivil toplum kuruluşlarının ve odaların çok büyük etkisi var.

Sürekli ihracat yapan ve aynı zamanda sosyal anlamda aktif bir insan olarak yorumluyorum seni. Böyle bir insan olarak Denizli kentiyile ilgili tespitlerin var mı?

Hem iş hayatımdan dolayı hem de kişisel olarak yurt dışında çok zaman geçiriyorum. İhracattan dolayı da müşterilerimizin yurt dışından ziyaretleri ve bizim onları ziyaretlerimiz söz konusu oluyor. Denizli ile ilgili sıkıntılarımızın başında ulaşım geliyor. Ulaşım sağlanamadığından dolayı 2 günde yapacağımız iş gezilerini 3 ya da 4 güne sarkıtmamız gerekebiliyor. Bu da bizim ticaretimizi zorlaştırıyor. Burada kaybettiğimiz 24 saati en az 3 günle telafi etmemiz gerekiyor.

Denizli'nin kültürel, doğal ve tarihsel zenginliklerini de müşterilerimize ve yakın arkadaşlarımıza tanıtmakta zorluk çekiyoruz. Örneğin İtalya'daki müşterimizi Denizli'ye hafta sonu tatili için davet edip Pamukkale'de konaklamasını sağladıktan sonra Çal'da güzel şaraplardan tattırarak İtalya'ya geri göndermek bizim için büyük bir başarı. Çünkü İtalyanlar sanıyor ki en güzel şaraplar ve yemekler onlarda. Çal ve Güney bölgesi Toskana'yla eş değer seviyede şarap üretmekte ve bu şarap başarısı literatürlere girmekte. Yarışmalarda 1. olan şaraplarımız var. Bir Çallı olarak da bundan gurur duyuyorum.

Şu an DEĞİAD'ın başlattığı Pamukkale Projesi ile de ilgili bir konu olan mimari mekân üretme kaygın olduğunu fark ettim. Diyorsun ki; siz bu işi potansiyeline kavuşturun, bu sayede turizm kalkınsın, ulaşım ağı gelişsin ve ben de misafirlerimi konforla ağırlayarak iş bağlantılarımı ve ihracatımı daha kolay sağlayabilirim. Doğru mu?

Burada derneklerin önemi ortaya çıkıyor. Biz en az 5-6 yıldır Türk Hava Yolları'nın uçak seferlerinin artırılmasıyla ilgili komitemizden bakanlığa yazı gönderiyoruz. Ancak “Uygun görülmemiştir, uçak seferleri yeterlidir.” cevabı geliyor. Denizli olarak birleşip turizmi, tarihi ve kültürü daha çok benimseyerek uçak seferlerinin artmasını ve ticaretimizin gelişmesini sağlamalıyız. Bu sayede biz müşterilerimize daha güzel ortamlar sunacağız, burada da yaşamın ve kültürün olduğunu göstererek daha mutlu ve başarılı üretimlerde bulunacağız.

Peki DEĞİAD'ı nerede görüyorsun? DEĞİAD elinden geleni sence yapabiliyor mu? Sivil toplum kuruluşu olarak potansiyelimizi kullanabiliyor muyuz?

İnsanları bir araya toplayarak fikirlerini ortak bir paydada buluşturmak ve önünü açmak için gayret göstermek DEĞİAD'ın ana görevi. DEĞİAD; tüm yönetim dönemleriyle bunu tam anlamıyla başarmış durumda. Üretim ve gelir artışını sağlayacak problemleri ortaya koyup çözümünün de sunarak idari yönetimlere bunun bilgilerini verip gelişmesini ve düzelmesini sağlayacak yol çizmeleri büyük başarı. Bunun layığıyla yapıldığını düşünüyor ve teşekkür ediyorum.



COZA

c o n c e p t



ÇEVRECİ ve AKILLI FABRİKALAR YAPIYORUZ

ÇATI
GES

SCADA
Takip Sistemi

TRAFO
KURULUMU
TAAHHÜT
İŞLERİ

ANAHTAR TESLİM
GES PROJELERİ

DERİN
DEŞARJ
AKÜLERİ

HOPPECKE
TRAKSİYONER
AKÜ SİSTEMLERİ



ERİKOĞLU
ELEKTRİK SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

erikougulelektrik.com.tr
info@erikougulelektrik.com.tr

Erikoğlu Endüstri Holding Kuruluşudur





Konuk: ASIES International Tekstil Yöneticisi

Okan Oğuz

Moderatör: **Fatih Kundak** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi -
İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi - Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

Röportajımızda Orta Asya'daki tekstil sektörünün ilerleyiş süreçlerinden ve girişimcilikte hedef oluşturmanın öneminden bahsettik.

Okan Bey biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1982 yılında Denizli'de doğdum. İlkokulu Emsan'da, ortaokulu ve liseyi Denizli Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra üniversite eğitimi için İzmir'e yerleştim ve 4 yıl orada yaşadım. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde ekonomi eğitimi aldım. Evliyim, Alina ve Asya adında iki kızım var.

Okan Bey iş hayatınızın başlangıcı hakkında bize biraz bilgi verebilir misiniz?

Çok küçük yaşlardan itibaren dokuma tezgahlarının, dikiş makinelerinin arasında büyüdüm. Üniversitede öğrencilik yıllarımda ne zaman boşluk bulsam işletmemizin içindeydim. O dönemlerde bütün Denizli firmalarının yaptığı gibi büyük markalara fason üretim yapıyorduk. Bir gün son üretim çıktığında bir bornozu elime aldım ve çok ünlü bir Amerikan firmanın logosunu gördüm, etikette fiyat da vardı. Satış fiyatını çok merak ettim, dosyasını bulup baktım. Rakamları tam olarak hatırlamasam da perakende fiyatla, fabrika satış fiyatı arasında yaklaşık %1500 fiyat farkı vardı. Bu gördüğüm manzara benim için dönüm noktası oldu. "Kendi etiketimle nasıl ürün satarım?" diye düşünmeye başladım. Bu aşamadan sonra bütün üniversite öğrencilik yıllarımda araştırmalarım, kendimi geliştirmeye çalışmam bu konuyla ilgili oldu. Bu konuda da ciddi bir bilgi birikimine ulaştım.

Bu süreçte bir Rusya yolculuğunuz var. Bununla ilgili de bize biraz bilgi verebilir misiniz?

Ana hedefim olan kendi ürünü satabilmek adına bir rota çizmeye, uygun zemini ve zamanı belirlemeye çalışıyordum. O dönemde 2005 yılında Moskova'ya bir fuar ziyaretim oldu. Moskova'da ev tekstilinin amatörce yapıldığını gördüm. Bu noktada Batı mantığında bunun nasıl yapılabileceğini düşünmeye başladım. İngilizce ile hiçbir şey çözülüyordu, Rusça öğrenmeye karar verdim ve Moskova Devlet Üniversitesi Yabancı Diller Fakültesi'nde bir kursa dâhil oldum. Oradaki arkadaş grubum, bundan sonraki süreçte benim yol arkadaşlarım olacak insanlardı. 9 aylık bir Rusça öğrenme macerasının arkasından tekrar Denizli'ye döndüm. O arayış süreçleri içerisinde Kazakistan'la ilgili bir fırsat doğdu. Birkaç defa fuarlara gittik ve rotamızın Kazakistan olduğuna karar verdik.

Peki neden Kazakistan?

Dağılan Sovyetler Birliği ülkelerinin içerisinde en liberal ülke Kazakistan'dı. Türkiye'nin üç buçuk katı büyüklüğünde bir coğrafyaya sahip ama İstanbul gibi 28 milyon nüfuslu bir ülke. Kişi başı millî geliri neredeyse Türkiye'yle aynı. Ülkenin liberal yapısı ve dış yatırımcıya getirdikleri açıklık politikaları bizi bu konuda rahatlatmıştı. Esas hedefimiz kendi markamızla ürün satmaktır ve bu noktada markalaşma sürecini başlattık. O dönemde buna ayırabilecek çok fazla bir bütçemiz yoktu. Avantajlarımız; üretim gücümüz, iş bilgimiz, girişimciliğimiz ve bu projeye olan tutkulu bağlılığımızdı. Bana göre Kazakistan, Rusya coğrafyasına arka kapıdan girmekti.

Kazakistan'daki ilk ev tekstili mağazacılık hikâyenizi biraz anlatabilir misiniz?

Bu dönemde projeye başlayabilmek, bu coğrafyada iş yapabilmenin ana kurallarından biri; işin başında olmak. Bu sebeple 2007 yılında tam zamanlı olarak Kazakistan'ın Almatı şehrinde yaşamaya başladım. Hayallerimi bu noktada gerçekleştirebilmek için bire bir projenin içinde olmak istedim. 25 yaşındaydım. Kâğıt üzerinde çok az iş tecrübem vardı. Rusya'daki arkadaşlarımdan bazılarını projeye sırayla dâhil ederek güçlü bir ekiple ana kadromuzu oluşturduktan sonra aynı hedefle bu yola çıktık. Tabii bu noktada iş hayatında tecrübe biriktirebilmem aile büyüklerinden ayrı, 6 bin kilometre uzakta bir coğrafyada büyük sorumluluklarla baş başa kalarak oldu. Bu benim kişisel gelişimime de çok büyük katkı sağladı. Hep beraber güzel bir ekiple gece gündüz çalıştık. Üçüncü yılın sonunda; 15 mağaza, 80 çalışan ve yaklaşık 3 milyon dolar ciro vardı. Bu süreç içerisinde biz markalaşmaya odaklanmıştık. Benim kendimce yaptığım tespitler sonucunda mağazalaşmadan markalaşmanın olamayacağını, perakende satışın olması gerektiğini tespit ettim. Havlu bornoz dışında ev tekstilinin hiçbir boyutunu bilmiyorduk. Bu noktada ev tekstili fuarları bizim için kurtarıcı oldu. Her yılın Mayıs ayında bütün holleri ayaklarımızı şişene kadar dolaşıp, bilmediğimiz ürün gruplarını burada tespit edip, markamızın çizgisini belirlerdik. Koleksiyonlarımızı oluşturup satışa hazır hale getirirdik. Havlu, bornoz, nevresim, battaniye, yastık, yorgan ürünleriyle; Denizli, Uşak, Bursa, İstanbul gibi şehirlerdeki bütün üreticilerimizle bu macerayı hayata geçirdik. Aynı zamanda 5 yıldızlı otellerin çoğuna hizmet vermeye başladık. Bu projenin fikir sahibi ve hayata geçiren olarak yaptığımız işin ne kadar doğru olduğunu zaman içerisinde anladım ve bu projeye hep gurur duydum. Bu projemiz daha sonra girişimcilik kongrelerine, işletme tezlerine konu oldu.



Denizli ve toplum olarak Avrupa'ya daha aşinayız. Bize biraz Orta Asya'dan bahsedebilir misiniz?

6 yıl Kazakistan'ın Almatı şehrinde yaşadım. Ortalama her Türk gibi ben de bu coğrafyada yaşamadan önce Duşanbe'yi, Taşkent'i bilmiyordum. Londra, Brüksel, Paris'i hepimiz çok hızlı şekilde biliriz. Maalesef ülke olarak Batı'ya bakarken buraları es geçmiştik. Bu pazarlar hepimiz için potansiyel taşıdığı gibi aynı zamanda ham madde tedarik noktasında da doğru adresler. Kazakistan çok büyük coğrafyaya sahip bir ülke, Türkiye'nin yaklaşık üç buçuk katı. Onun yanında çok ciddi yeraltı kaynaklarına sahip. Bildiğiniz gibi Hazar petrolü doğa gaz noktasında ciddi rezervlere sahip. İlginç bulabilirsiniz, Kazakistan'da bir uzay üssü var; Baykonur Üssü. Kazakistan yıllar önce uzay programını başlatmış bir ülke. Şu anda Orta Asya'nın parlayan yıldızı, çok başarılı bir gidişatı var. Ülkenin ilk Kurucu Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev çok vizyoner politikalarla ülkeyi bu noktaya getirmeyi başardı.

Peki, markanız Lux Home'un hikâyesinden bize biraz bahsedebilir misiniz?

Aile şirketimiz Kazakistan'daki projede istediğimiz hedeflere ulaştıktan sonra Kazakistan'da ulusal kanalda reklamı dönen bir firma haline gelmiştik. İş büyütüp yakın coğrafyada daha başarılı olmak, daha geniş bir yelpazeye iş yapabilmek adına işi İstanbul merkezli olarak yapmaya karar verdik ve ben taşındım. O arada evlendim, bir kızım oldu. İstediklerimizi yapabilmek adına bu projeyi tekrar başlatmış olduk. Denizli'deki ana şirketimizin finansal problemlerinden dolayı maalesef bu proje devam edemedi ve ben Denizli'ye dönmek durumuna kaldım. Denizli'ye döndükten yaklaşık bir buçuk yıl sonra hedeflerime devam edebilmek adına 2014 yılında aile şirketinden ayrıldım.

Bu süreçte kendi dış ticaret firmam olan ASIES International'ı kurdum. Lux Home markasıyla da A'dan Z'ye ev tekstilinin bütün kategorilerinde ürün ürettirip bunları Rusya coğrafyası ve Balkan ülkelerine pazarlamaya başladım. Aynı zamanda Lux Home kontrat etiketiyle de otel tekstilinde aynı şekilde bir yol izledim. Daha önceki yol arkadaşlarımla beraber 2017'de tekrar Kazakistan'da ev tekstili mağazacılığına

merhaba dedik. 2017 yılında kurduğumuz Lux Home markasıyla artık Kazakistan'da sanal mağazalar harici 8 mağaza, 2 depoya bu işi devam ettiriyoruz. Bu noktada çok iddialıyız ve işin en iyilerinden olmaya devam ediyoruz.

Kazakistan'ın ardından Rusya'da da bir yapılanmanız var bildiğim kadarıyla. Oradaki oluşumlar hakkında biraz bize bilgi verebilir misiniz?

2017 yılında Lux Home markasıyla Kazakistan'da 7 projeye başladığımız mağazacılık adımlarımızı daha geniş coğrafyalara yaymak adına araçlar aradık. 2019 yılında yine arkadaşlarımla beraber Rusya Federasyonu'nun Tataristan Özerk Cumhuriyeti Başkenti Kazan'da ilk mağazamızı açtık. Burada bir mağaza ve bir depoya projemiz devam ediyor. Bu projemizin şanssızlığı, büyüme aşamasında pandemiye yakalanmak oldu. Bu sebeple tüm büyüme stratejilerimizi yeniledik. Şu anda biraz rölantide bekletiyoruz ve zaman içerisinde gidişata göre bir yol haritası çizmeyi düşünüyoruz.

Pandemide Rusya ve Kazakistan nasıl etkilendi? Sektöre yansımaları oldu mu?

Rusya'daki şirketimiz ciddi anlamda etkilendi çünkü daha işin çok başındaydı. Büyüme aşamasındaydı ki mağazalar kapatıldı, tedarik zincirlerinde sıkıntılar yaşandı. Kazakistan'daki şirketimiz biraz daha oturmuş bir yapıdaydı, sekiz mağazamızın yedisi zaten cadde mağazasıydı. En büyük avantajımız bu oldu. Cadde mağazalarını işletebilme noktasında biraz daha rahat hareket edebildik ve bu bizi çok rahatlatmıştı. 2020 yılı Kazakistan'daki, Rusya'daki ve Denizli'deki dış ticaret firmamız açısından finansal olarak kayıp bir yıl gibi görülse de biz 5 yıldır başlattığımız dijitalleşme projelerini bu dönemde hızlandırdık. Eskiden önceliğimiz başka şeyler oluyordu ama pandemi süreci bizim önceliklerimizi bu noktaya kaydırmamıza sebep oldu. Aslında biz kayıp yaşamadık, eksiklerimizi tamamladık. Bu zamanı da boş harcamamış olduk.

Denizli ve tekstil hakkında özellikle genç girişimcilere görüşlerinizden bahsedebilir misiniz?

Denizli binlerce yıl öncesine dayanan dokuma kültürüne sahip, doksanlı yıllardaki dış açılma politikalarıyla beraber ihracata odaklanmış bir şehir. Mermeri, gıdayı, kabloyu da içine katarsam Denizli yaklaşık 4 milyar dolara varan bir ihracata sahip. Bu çok ciddi bir başarı ama bundan sonrasında büyüme anlamında bir tıkanmaya geldiğini düşünüyorum. Bu noktada bizim yapmamız gereken ihracatımızın kilogram değerinin artırılmasıdır. Bunun da iki yolu var. Birincisi üretimde AR-GE yoluyla inovasyon yapmak, yeni ürünler ve kumaşlar tasarlamak ya da pazarlamada markalaşmak. Mağazalaşmadan, markalaşmak mümkün değil.

Çünkü kendi fikrinizi ve kendi markanızın kimliğini oluşturmanın yolu bu. "Üreticiden mağazacı olmak." diye bir makale okumuştum yıllar önce ve buna katılıyorum. Çünkü ikisi birbirinden çok farklı konular. Üretici; verimliliği, hızlı üretimi, düşük maliyeti hedeflerken bu işin son noktasında olan perakendeci; uygun fiyatlı olmasını, doğru zamanda tedarik edilmesini ve hızlı üretilmesini istemektedir.

Bu birbirinin rakibi olan bir yapıdır. Bu noktada aynı çatı altında rakip olarak bulunması çok mümkün olmadığından markaların başarılı olabildiğini görmüyoruz. Bunun tek bir yolu var, rekabet edebilir şekilde ticaret boyutunda ayrıştırılabilmek.

Peki bu noktada genç girişimcilere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

İş hayatına yeni başlayan arkadaşlarıma tavsiyem belli bir hedef belirlemeleri olacaktır, hedef belirlemeden bir iş hayatı çizmek mümkün değil. Tabii bu ayakları yere basan bir hedef olmalı. Gerçekçi olarak imkânların el verdiği ölçüde hedefler... Hedefe ulaşmak için çok çalışmak gerektiğinin altını çizerek söylemek istiyorum. Çalışmadan bir noktaya varılabilmesi mümkün değil, çok çalışmak gerekiyor. Yeni iş hayatına başlayacak arkadaşlarıma tavsiyem sürekli araştırmaları. Öğrenmek sonsuz bir dünya. Öğrenmek için okumak, takip etmek, tecrübeli insanların deneyimlerinden faydalanmak gerek. Ben ve arkadaşlarım biraz şanslıydık. Denizli Anadolu Lisesi gibi bir ekolde yedi yıl eğitim görme şansı yakaladık. Neden-sonuç ilişkisi bize öğretildi.

Neden - sonuç ilişkisini kurmadan, hayatın hiçbir boyutunda başarılı olunabileceğine inanmıyorum. Bu ekolden gelen arkadaşlarımın er ya da geç ne iş olursa olsun çok başarılı olduğunu görüyorum.

Girişimcilik noktasında, sivil toplum örgütlerinden özellikle DEĞİAD gibi derneklerden beklentileriniz nedir?

Girişimcilik bir ülke için sürekli canlı tutulması gereken bir atmosfer. Bunu canlı tutmak ülkenin refahına, ekonomisine, geleceğine ciddi anlamda katkı sağlayacaktır. İnsanların girişimci olması adına eğitilmesi ve teşvik edilmesi sadece kamu kuruluşlarının işi olmamalı. Bunun için meslek odaları, birlikler ve sivil toplum örgütünün olmazsa olmazı derneklere büyük bir görev ve sorumluluk düşüyor. DEĞİAD bunun için güzel projelere imza attı. Bundan sonra da güçlü üye kadrosuyla, yönetim yapısıyla ve fiziki imkânlarıyla bu noktada daha da iyi işler yapacağına inanıyorum. Bu güçlü ailenin bir ferdi olmaktan gurur duyuyorum. Meslek odalarımızın maddi ve fiziki anlamda diğer derneklere göre bir nebze daha iyi imkânları var. Bu odalarımızdan beklentimiz, bıkmadan usanmadan üyelerinin lehine olabilecek her konuda görüşler ortaya çıkarması ve bunu kamuoyuna ifade ederek gerçeğe dönüşmesi için adımlar atması yönünde.

Güzel bir söyleşi oldu. Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Son söz olarak genç girişimci arkadaşlarıma ve bütün iş hayatındaki büyüklerime ifade etmek isterim ki; öz güven ile kibir, çalışkanlık ile hırs. Çok ince bir çizgide olan bu iki yapıyı birbirinden ayırmayı gözetebildiğimiz ve bencil olmadığımız sürece bütün paydaşlarımız, vatandaşlarımız, toplumun bütün fertleri ülkemiz için güzel günleri görecekler. Ekonomide refaha ulaşacaktır. Çok büyük potansiyeli olan bir ülkeyiz. Bu potansiyeli ortaya çıkarmamız gerekir.

CASALINA

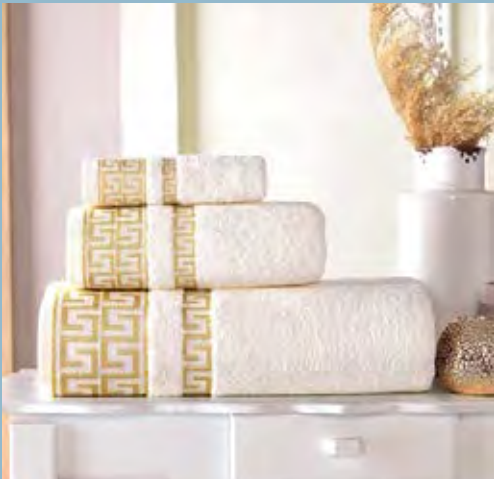
life & naturalness



casalinahome.com



WWW.LUXHOME.COM.TR





Konuk: EKZ Proje Danışmanlık Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı

Serdar Ekiz

Moderatör: **Hasan Demir** / DEGIAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi – Üye İlişkileri Komisyon Üyesi

Bu röportajımızda günümüzün ve geleceğin enerji kaynağı güneş enerjisi sistemlerini, yapılan yatırımları, girişimciliği ve geleceğin iş dünyasını konuştuk.

Biraz kendinizden bahseder misiniz?

1973 Denizli doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Denizli’de tamamladıktan sonra Hacettepe Üniversitesi Nükleer Enerji Mühendisliği Bölümünü 1997 yılında tamamladım. Daha sonra özel sektörde Denizli ve İstanbul’da değişik şirketlerde çalıştım. 2011 yılından beri kendi işimi yapmaktayım. Evliyim, 2 tane çocuğum var; Zeynep ve Sarp. Eşim Yeliz’e de buradan selam gönderiyorum.

Sizi girişimci olmaya iten güç neydi?

Hacettepe Üniversitesi Nükleer Enerji Mühendisliği Bölümünü bitirdikten sonra bölümümle ilgili Türkiye’de bir çalışma alanı yoktu. Bu nedenle okuduğum alan dışında iş yapmak istedim. Çalıştığım ilk yerler; Denizli’de İlke Çelik ve hemen akabinde

Erbakır’dı. Tabii Erbakır bizim için bir okul oldu. Yaklaşık bir buçuk sene çalıştım. Ardından İstanbul’a gittim ve Uzel Makine Bilgi Sistemleri Bölümünde SP Yazılım Projesi’nde görev aldım. 2002 yılında Denizli’ye tekrar döndüm ve Denizli’nin en büyük kablo firmalarından biri olan Nexans Kablo’da otomasyon mühendisi olarak işe başladım. Orada planlama yöneticiliğinden ayrılarak Erikoğlu Grubu’na geçtim. Yaklaşık 6 yıl kadar çalıştığım dönemde yazılım projesi ESEV’i gerçekleştirdik. Süreç içinde yönetimle beraber yan yana çalışırken bakış açıları, vizyonları bize de yansıdı. Bu tecrübeler ve değerler beni kendi işimi yapma konusunda, enerjiyle ilgili olan bir fırsatı değerlendirme sürecine itti. Biz bu işleri yaparken yurt dışında güneş enerjisinin gelişimini takip ediyorduk. 2006 yılında Almanya’da bir fuara katıldık ve orada güneş enerjisinin Almanya’da yarattığı fırsatları, hangi alanlarda kullanıldığını gözümüzle canlı olarak gördük. Türkiye Almanya’dan daha güneşli. Türkiye’de bunun rahatlıkla olabileceğini düşünürken ülkemiz de bu konuda adım adım hazırlık yapmaya başladı ve 2011 yılında Elektrik Piyasası Lisans Yönetmeliği sürecini başlattı. O dönem Türkiye’nin enerjisinin yarısı ithal doğal gazdı ve petrolümüzün %80’i ithal idi. Enerjimizin büyük kısmı ithal olduğu için yenilenebilir enerji kaynakları içinde güneş enerjisini büyük bir fırsat olarak gördüm ve yatırım yapma kararı aldım. İyi ki yapmışım! Geçirdiğimiz süreçte Denizli’de ciddi bir potansiyelimiz ve portföyümüz oluştu. Şu ana kadar 20’ye yakın çatı projesi gerçekleştirdik. Sanayicilerimiz artık kendi elektriğini üretmeye başladı.

EKZ Projesi yakından tanıyabilir miyiz?

2011 yılında çalıştığım şirketten ayrılarak 2012 yılında ilk şirketimi kurdum. Akgün Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akgün ile bir ortaklık yaptık. Ama o dönem güneş enerjisiyle ilgili yasada bir değişiklik yapıldı. 2 yıl kadar bekleme süresinde kaldık ve bu dönemde yatırımcı bulmak zorlaştı. Başlangıçta arazilerde güneş enerjisi kurulumuyla ilgili izinler, başvurular gibi süreçleri değerlendirdik. 2014 yılında yatırımcıları bulduk, bazen de yatırımcılar bizi buldu. Denizli’de hemen hemen bütün iş insanlarına o dönem projeyi anlattım. Hatta DEGIAD yönetiminde beraber bulunduğumuz, çok sevdiğim dostum rahmetli Sadık Çaputçu ile görüştük. Allah rahmet eylesin. Onunla ve şu anki başkanımız Hakan Urhan’la birlikte böyle bir imkân olabilir mi diye görüşmüştük ancak Sadık’ın o dönem sağlık sorunları vardı. Hakan ise çok büyük bir inşaat projesine başlamıştı, ilgilenemedik. Hemen hemen bütün dostlarıma anlattım. Yatırım yapan oldu, bekleyen oldu ama geldiğimiz süreç itibarıyla güneş enerjisi şu anda Türkiye’nin çok büyük potansiyeli. Coğrafyası güneşli olan bölgeler için fırsat ve sanayiciler açısından büyük bir rekabet avantajı. Yaklaşık 5 yılda yatırımınız geri dönüyor. Banka kredisi ya da sermaye sağlayarak aylık elektrik faturası öder gibi böyle bir işletmeye sahip olup avantaj sağlayabiliyorsunuz. Hem çevreci hem ekonomik hem de Türkiye’nin sanayideki rekabet gücünü artıracak bir enerji kaynağı.

Diğer kaynaklara göre güneş enerjisinin bu kadar ilgi çekici olmasının nedeni nedir?

Ham maddenin güneş olması ve işlemi görecekle paneller ile ekipmanın şu anda çok ucuzlaması. 10 fiyat birimine sahip olan bir emtia şu anda 1 birim. Burada en büyük etken Çin'in sektöre girmiş olması. Bu fırsatı Çin üretici olarak, Türkiye ise enerji üretme ve yerli kaynak olma anlamında değerlendirdi. Büyük çatısı olan işletmelerin harcayacağı enerjinin belki yarısını, belki hepsini, belki de fazlasını üretme imkânı var. Bu sayede ihtiyacınızın olmadığı elektriği şebekeye verip ay içinde istediğiniz zaman kullanabiliyorsunuz. Artanı ise size bir gelir kaynağı oluyor. O da sizin maliyetlerinizi azaltıyor ve sektörde rekabet avantajına neden oluyor. Ayrıca çevreci bir kaynak. Karbondioksit emisyonu yok, sülfür dioksit emisyonu yok ve sel etkisi yaratmıyor. Bu anlamda da dünyanın gelecekteki en büyük enerji kaynağı olmaya namzet bir kaynak.

Fabrika çatılarında uygulama olduğu gibi evlerde de olacak mı?

Çatı uygulamaları anlamında güneş enerjisi harika bir fırsat sunuyor. Rüzgâr, jeotermal gibi kaynaklar belli bölgelerde konumlandığında fayda sağlıyor ama güneş öyle değil. Güneş herkese eşit olarak kendini sunan bir kaynak ama coğrafi olarak değişiklik gösterebiliyor. Ekvator bizden daha güneşli, biz ise Almanya'ya göre veya kuzeye göre daha güneşliyiz. Bu bizim açımızdan Almanya'ya göre daha büyük bir fırsat yaratıyor. Almanya'daki yatırımlar yaklaşık 100 gigawatt'a yaklaştı. Şu anda Türkiye'de toplam 6-7 gigawatt'lık bir uygulama büyüklüğümüz var. Almanya bunu bizden on yıl önce başlatarak 100 bin megawatt'a getirdi. Biz ise bu yola ülke olarak 2012'de başladık. 2011 yılında çıkan Elektrik Piyasası Lisans Yönetmeliği tüzel kişilere kendi enerjisini üretme imkânı sağlıyor. Müstakil olarak evinizde kendi elektriğinizi üretmek amacıyla güneş enerjisi yatırımı yapabilirsiniz. Bu yatırım size 5-6 yılda maksimum finansman maliyeti dâhil geri döner. Yani siz 6 yıllık vade ile uygun şartlarda bir bankayla anlaşırırsanız, elektrik parası öder gibi cebinizden ekstra para çıkmadan bu yapının sahibi olabilirsiniz.

Bu konuda teşvikler var mı?

TKDK sorumluluğunda, Avrupa Birliği'yle yapılan anlaşma neticesinde kırsal sanayi destekleniyor. TKDK alanına giren yerlerdeyseniz örneğin; Buldan, Sarayköy, Çameli, Honaz. Buralarda yapacağınız yatırımlar kırsal kalkınma tarafından %55'e kadar destekleniyor. Bir milyon TL'lik yatırım yaparsanız 550-600 bin liraya yakın hibe alabiliyorsunuz. Ancak bir soğuk hava deponuz, mermer fabrikanız, dokuma ve tekstil fabrikanız veya bir işletmeniz olması gerekiyor.

Peki, bir işletmemizin olmaması durumunda arkadaşlarımızın, dostlarımızın çatısının üzerinde böyle bir yatırım yapabilir miyiz?

Burada önemli olan yatırımcıların statik anlamda çatısının yatırıma uygun olması. Şartları sağlıyorsa

yatırımcı bu işe rahatlıkla yatırım yapabilir. Türkiye'de ciddi bir çatı yatırımı başladı. Bizim ilimizde de var ve çok hızlı ilerliyor. Her ay Aydem'e yapılan listelerden görüyoruz ki; yaklaşık 20, 25 tane güneş enerjisiyle ilgili başvuru var bölgemizde. Bu artarak devam edecek. Bunun bekleme şansı yok. Neden? Siz bugün kullanmazsanız yarın doğacak her gün aslında sizin kaybınız. Buradan üretilen elektrik gerçekten de satılabilir ve kullanılabilir elektrik. Bugün fabrikasının çatısının üzerine güneş enerji sistemi kuran yatırımcı enerjisini alttaki dokuma makinesinde, dikiş makinesinde kullanıyor. DEĞİAD'dan, camiamızdan olan arkadaşlarımızın fabrikalarının, işletmelerinin üzerine yatırımlar yaptık. Hepsini o kadar memnunlar ki, keşke bu yatırımı daha önce yapsaymışız diye bilgi veriyorlar.

Bir iş insanı olarak geleceğin Türkiye'sinin ve dünyanın nasıl şekilleneceğini düşünüyorsunuz? Değişen iş dünyasında hâlâ girişimci olma konusunda istekli misiniz?

Tabii ki ben de kendi sektörümdeki yeni alanlarda girişimci olmak istiyorum. Önümüzdeki döneme fırsat olarak baktığımızda yatırım için en büyük iş alanı depolama olacak. Peki ne demek bu depolama? Güneş enerjisi süreklilik arz etmediği için gece bir kaynak sorunu yaşıyorsunuz. Süreklilik olmaması bir handikap. 3-4 gün hava kapalı olduğunda buna güvenip sanayinizi ve iş yaşamınızı buna adapte ediyorsanız o anda bir durma, duraksama yaşayabilirsiniz. O yüzden enerjiyi depolamamız lazım. Nasıl depolayacağız? Gündüz fazla ürettiğimiz enerjiyi gece kullanmak üzere bir yerlerde potansiyele çevirip, tekrar elektrik enerjisine çevirmemiz lazım. İşte burada depolama sistemleri devreye giriyor. Avrupa'da bu sistem devlet tarafından teşvik ediliyor. Maliyetleri biraz yüksek. Ekstra teşviklerle yatırım yapılabilir düzeye çekiliyor. Avrupa'da, Amerika'da, Kanada'da buna benzer uygulamalar var. Türkiye'de de bu konuyla ilgili bir yönetmelik çıkıyor ve öğrendiğimiz kadarıyla onay aşamasında. O noktadan sonra yatırım yapılabilir. Ama onun dışında yazılım gibi iş hayatının farklı alanlarındaki ihtiyaçlarla ilgili de her zaman bir fırsat kolluyorum. Melek yatırımcı olmak en büyük hayallerimden biri. Umarım onu da en kısa sürede gerçekleştireceğim.

“**Girişimci olun, korkmayın.**

”

Peki okurlarımıza aktarmak istediğiniz sözleriniz nelerdir?

İş hayatı büyük ve heyecanlı bir alan. Üretmek harika bir şey. En basit tabirle fatura almak, fatura ödemek ve fatura kesmek büyük bir mutluluk. İş insanı olmak Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu şey esasında. Şimdi görüyoruz ki fırsat girişimcilikte. Dünya endüstrisini ve insan yaşamını geliştirmenin temelinde hep daha iyiyi, daha mükemmeli arzulamak yatıyor. Girişimciliğin altyapısı bu esasında. Ben genç yaştaki eğitilmiş, eğitim aşamasındaki ve iş yaşamının ilk yıllarındaki arkadaşlarımıza hep şunu söylüyorum: “Girişimci olun, korkmayın.” Yani hata yapmaktan ya da iş hayatının başlarında ciddi bedeller ödemekten korkmamak lazım. Mutlaka emeklerinin karşılığını alacaklardır.

DEĞİAD üyesi olarak DEĞİAD'ın çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?

DEĞİAD'a ben 2010 yılında üye oldum. Rahmetli Sadık'ın ilk döneminde de 2 yıl boyunca yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptım. Çok güzel bir dönem geçirdik Sadık'la ve DEĞİAD'la...

DEĞİAD bir aile. Müthiş bir iç dayanışmamız, iyi ilişkilerimiz var. Bence Türkiye'de hakkını veren kurumsal köklü bir dernek. Türkiye'nin ilk iş insanları derneklerinden biri.

Bizler emekli DEĞİAD'lı olacağız yakın zamanda ama kalbimiz, gönlümüz DEĞİAD'la. Üyesi olmaktan büyük mutluluk ve onur duyuyorum. O rozeti taşımak bizim için büyük gurur. Duruşu, bakış açısı, Atatürk ilke ve devrimlerine karşı olan yaklaşımları ve bu konudaki kesinlikle taviz vermeyen tavrı bizim en büyük çizgimiz.





EKZ PROJE®

DANIŞMANLIK MÜHENDİSLİK

> UCUZ - TEMİZ - BAĞIMSIZ

> ELEKTRİĞİNİZ GÜNEŞTEN

Güneşin Gücünü Keşfedin...



> Danışmanlık



> Projelendirme



> Uygulama



> İşletme Bakım

Anahtar teslim kurulumunu yapıp faaliyete geçirdiğimiz onlarca enerji santralimiz, mühendislik ve bakım hizmetlerimizle kamu ve özel sektörde destek verdiğimiz projelerle Türkiye'nin enerjisine güç katıyoruz. Artan ihtiyaca güneşin gücüyle elektrik üretimi ve depolama sistemlerimizle katkı sağlıyoruz.



GÜNEŞİN GÜÇLÜ ENERJİSİNİ
ÇEVRECİ VE KÂRLI YATIRIMLARA
DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

**EKZ PROJE DANIŞMANLIK MÜHENDİSLİK
SAN. TİC. A.Ş.**

Kınıklı Mh. 6004 Sk. No:6/2 Pamukkale - DENİZLİ
serdar.ekiz@ekz.com.tr | serdar.ekiz@gmail.com

+90 532 466 10 00

www.ekz.com.tr



Şehrin Hikâyesine
Eşlik Eden
32 Yıllık Tecrübe

OZTÜRKLER
İNŞAAT



Konuk: Dalaman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi

Sinan Soylu

Moderatör: **Cengizhan Öztürk** / DEGIAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi -

İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi

Röportajımızda Dalaman AŞ'nin Aydın'daki şubesinden, sektöründeki fırsatlardan ve DEGIAD Basketbol Turnuvası'nın başlangıcından dönemimize kadar uzayan hikâyesinden söz ettik.

Denizli'nin en köklü firmalarından Dalaman AŞ ve Yonga Mobilya AŞ'nin bugüne geliş hikâyesinden ve kendinizden bahsedermisiniz?

Ben Sinan Soylu. 1973 Denizli doğumluyum. İlk, orta ve lise tahsilimi Denizli'de yaptıktan sonra Marmara Üniversitesi İktisadi Bilimler Fakültesi'nden mezun oldum ve 1995 yılında Denizli'de aile şirketimiz olan Dalaman Orman Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ'de Yönetim Kurulu Üyeliği'ne başladım. Firmamız 1968 yılında rahmetli dedem Necati Dalaman tarafından kuruldu. Daha sonraki süreçlerde şu an yönetim kurulu başkanımız Turgut Dalaman tarafından faaliyetlere devam ettirildi. 1995-1996'da ben geldim. 2000'li yılların başında kardeşim Hamdi Soylu geldi ve 2007'nin başından itibaren üçümüz; Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Dalaman, Hamdi Soylu ve ben yönetim kurulu üyeliğimize devam ediyoruz. Firmamız bir aile şirketi. 1968 yılında kısıtlı imkânlarıyla mobilyacı ve marangozlara ürün tedariki sağlayan, 2000'li yıllara kadar bu müşteri portföyüyle ticari hayatına devam eden, 2000'li yıllardan sonra gelişen piyasa şartlarına adapte olup daha farklı ürün gamlarını portföyüne ekleyen bir firma. 53 yıllık bir serüven. Şu anda hem Denizli'de hem Aydın'da toplam 8.000 m² kapalı alanda, mobilyacı ve marangozların yanı sıra; müteahhitlere, mimarlara ve son tüketicilere yönelik ürün alım satımı yapıyoruz. Firmamızda şu anda çok çeşitli ürünler var. Yani bir mobilyacının, bir müteahhitin arayıp da bulamadığı hiçbir şey yok diyebiliriz.

Biraz da Aydın'daki firmadan söz eder misiniz?

Aydın'da piyasanın daha farklı olduğunu, talebin çok fazla ama arzın o kadar fazla olmadığını gözlemledik. Orada 2014 yılında bir iş yerimiz faaliyete geçti. Aile şirketlerinin güçlü yönleri var. Güçlü aile bağları, uyumlu bir çalışma, hızlı karar verebilme yeteneği gibi pozitif yönlerimizin var olduğunu düşünüyorum. Yönetim kurulu başkanımız Turgut Bey, kardeşim Hamdi Bey ve benim uyumlu çalışmamızın neticesinde piyasadaki fırsatları zamanında görüp oraya yatırım yapıyoruz. Denizli'li bir firmanın dışarıya yatırım yapması ve başka illerde Denizli'yi temsil etmesi, yakın bir lokasyonda da olsa farklı bir yerde kendini kabul ettirebilmesi, orada bir istihdam sağlaması çok önemli diye düşünüyorum. Ticari hayatta sürekli fırsatlar ve riskler oluyor. Onları iyi dengelemek gerekiyor. Çünkü aile şirketinde bire bir kurumsallık bazen ters tepebiliyor. Bizim 40-45 yıllık müşterilerimiz var. Müşterilerimizle sürekli beraberiz. İyi ve kötü günlerimizde hep bir aradayız. Artık aile gibiyiz. Bunları bir dengede götürüyoruz. Aydın'ı biraz daha kurumsal bir yapıyla yönetmeye çalışıyoruz. Dışarıda yeni bir ilde, özellikle bizim sektörde kendini gösterebilmek kolay iş değil. Biz üçümüz de yönetim kurulu üyesiyiz. Aydın'daki arkadaşlarımızla da sürekli diyaloglarımız devam ediyor. Ama artık onlar orada belli bir yetki çerçevesinde kendi ticaretini yapıyorlar. Denizli ile Aydın'ı ciro olarak ve çalışanlar açısından eşitledik ve müşteri portföyümüz her geçen gün arttı.

Aydın'da yakaladığınız başarının arkasında 50 yıllık bir firma ve bu firmanın oturmuşluğu var. Siz sadece oraya gittiniz ve bunların Aydın'da ortaya çıkmasını sağladınız, aslında bunun için geri plana bakmak daha doğru olabilir mi?

Biz Hamdi Bey'le beraber Aydın'a sürekli gittik. Müşteri ziyareti ve ikili ilişkiler için ziyaretlerimiz oldu. Bu ziyaretler neticesinde orada bir ticaret gelişmeye başladı. Daha sonrasında talepleri karşılayamaz olduk. Müşterilerden gelen aşırı talepten dolayı biz orayı açma noktasına geldik. Önce küçük bir yerle başladık.

Daha sonra artış gösterdi ve Denizli ile aynı seviyeye geldi. Doğru bir karar verdiğiniz zaman, doğru bir hamle yaptığınız zaman onun mutlaka pozitif anlamda geri dönüşünü çok net bir şekilde görebiliyorsunuz. Bizim açımızdan Aydın'da böyle bir şey.

İş hayatıyla ilgili size başarıyı getiren prensiplerinizi nelerdir?

Bana göre ticaretteki en önemli şeylerin başında dürüstlük ve çok çalışmak geliyor. Ardından işini sevmek geliyor. İyi bir ekibe sahip olmanın da bu işlerde büyük artışı oluyor. Bunların hepsini bir araya getirdiğinizde başarı kaçınılmaz oluyor. Benim genç arkadaşlara, iş hayatına yeni başlayanlara tavsiyem mutlaka sevdikleri işi yapsınlar. Çünkü hayatlarının büyük bir bölümünü iş yerinde ve iş hayatıyla dolduracaklar. "Bir insan sevmediği bir işte ne kadar başarılı olabilir?" Bizim firmamız 53 yıllık ama bizim aile gibi olduğumuz, 40-45 yıllık müşterilerimiz var. Yeni katılan müşterilerimiz de var. Onlarla sıkı ilişkiler içerisindeyiz. Çünkü bizim en büyük değerimiz müşterilerimiz. Çalışanlarımızın emekleri ve müşterilerimizin bize olan bakış açıları bizi başarılı kılıyor diye düşünüyorum. Biz de yönetim kurulu başkanımız Turgut Bey'in tecrübelerinden elimizden geldiğince bir şeyler öğrenmeye çalışıyoruz. Özellikle iş hayatında sürekli bir değişim oluyor. Bu değişimleri yakinen takip etmek gerekiyor. Bu biraz da kaygan bir zemin. Günümüz Türkiye koşullarında özellikle piyasa şartları sürekli değişebiliyor. Bu piyasa şartlarına hızlı şekilde adapte olabilmek gerekiyor. Bu hem risk hem de fırsat açısından iyi takip edilmesi gereken bir şey. Bu konuda da kardeşim Hamdi Soylu ve Turgut Bey'le beraber çok uyumlu bir çalışma ortamı içerisindeyiz. Bunların hepsi birleşince başarı kaçınılmaz oluyor.



Aynı zamanda Türkiye Basketbol Federasyonu'nun Denizli İl Temsilcisi'siniz. Sizin döneminizde başlayan basketbol turnuvasının hikâyesini dinleyebilir miyiz?

Eşim Burcu TED Koleji'nde okul aile birliğindeydi. Bir gün bizim derneği ziyarete geldiler, Melek başkanla beraber otururken bu fikir ortaya çıktı. Ben dedim ki: "TED Koleji'nin spor salonu çok güzel. Biz burada bir basketbol turnuvası düzenlese nasıl olur? Bunu yapabilir miyiz?" Bir anda işin içinde bulduk kendimizi. İlk sene handikaplar oldu, bir altyapı hazırlamadık. O zamanlar TED Koleji Müdürü Fatih Canpolat, sevgili Tolga Yılmaz, sevgili Çağlar Kolbaşı bana çok destek oldular. Böyle bir turnuva düzenliyorsunuz ama turnuvaya kaç kişinin katılacağını bilmiyorsunuz çünkü ilk defa yapılıyor. "Sadece dernek üyeleri mi olacak? Dışarıdan kişiler alınacak mı?" Bizim acemilik yılmızdı. Ama güzel geçti ve o dönem çok güzel anılar oldu.

Basketbol turnuvasına ilk sene yüz kişi katıldı ve akabinde üyelerden çok talep oldu. Biz de ikinci sezon işi profesyonelleştirdik. Başta Melek başkanımız olmak üzere yönetim kurulumuzun gayretleri ve bize destekleriyle üç sene yaptık. En son 5'inci geçen sene yapıldı, her sene arttı. Bu turnuva Denizli'de marka oldu. İş insanları hem spor yaptılar hem de birbiriyle olan ilişkilerini güçlendirerek yeni dostluklar oluşturmaya başladı. 5 senede ben bire bir içindeydim, en ufak olumsuz bir şeyle karşılaşmadım. Demek ki insanların böyle bir şeye ihtiyacı varmış. İş hayatımızdan, stresli ortamdan çıkıp böyle bir spor yaptığımız zaman bünyemizde sağlık açısından pozitif bir dönüşüm oldu. Bahsettiğim gibi arkadaşlar arasında dostluk bağları oluştu. İlk başladığımız günden beri bizim sloganımız "Dostluk kazansın!" oldu. Bunda kazanan kaybeden çok önemli değil. Çocuklara da bir rol model oldu. İzlemeye gelen çocuklar babasını spor yaparken gördüğü için onlara da pozitif bir katkı oldu. Turnuva zamanında yapılan farklı aktivitelerde şehirle ilgili bazı fikirler de ortaya çıktı.

Sizin sosyal faaliyetlerle ilgili başkanlık yaptığınız dönemde gerçekleştirdiğiniz gezilerden de bahsedebilir miyiz?

Rahmetli Sadık zamanında komisyonlar oluşturuldu. Sadık, sohbet sofraları yapmamızı ve sosyal faaliyetlerden sorumlu olmamı istedi. Ben de kabul ettim. Her ayın ilk salı günü Denizli'de kendi üyelerimize ait restoranlarda sohbet sofraları etkinlikleri düzenlemeye başladık. Basketbol turnuvası başlamadan önce bu sosyal aktivitelerden de olumlu geri dönüşler aldık. Herkes gelmek ve bir ortama girdiği zaman tanıdığı insanlarla beraber olmak istiyor. Bir restorana, kafeye veya bara gittiğinde tanıdığın yüzlerle aynı ortamda bulunmak insana keyif veriyor. Ondan sonra iki kere Akyak'a gezimiz oldu. O da çok eğlenceliydi çünkü farklı bir ortamda olunca insanlarla daha sıkı fıkı bir ilişki içerisine giriliyor. Kaynaşma biraz daha hızlı oluyor. Bir tatil organizasyonunda insanlar biraz daha rahat oluyor, daha farklı konulardan konuşuyor. Çünkü günlük hayatta ve iş hayatında konu dönüp dolaşp bir yerde tıkanıyor. Bu gezilerde iş pek konuşulmadı. Daha sonralarında Güzelçamlı'ya balık turu organizasyonları yaptık. Orada da çok güzel anılarımız oldu. Bizim komisyonun en önemli görevi insanları sosyal bir ortamda birbiriyle tanıştırmak ve kaynaştırmak. O tanışmalardan dostluklar oluşmasını sağlamak. Gezilerde bu çok keyifli ve güzeldi.

Sadece işle değil aynı zamanda sosyal faaliyetlerle de ilgileniyorsunuz ve anladığım kadarıyla da başarının sırrı biraz da burada. Sosyal hayat gerçekten olmalı mı?

İş sadece iş hayatından ibaret değil. Benim hayatımda DEĞİAD'ın çok ayrı bir yeri var. Çok insan tanıdım DEĞİAD sayesinde. Yirmili, otuzlu yaşlarda çok üyemiz var. Benim onlara en büyük tavsiyem DEĞİAD'a sahip çıkarak DEĞİAD'ın yaptığı aktivitelerle katılınlar. Yani sadece işin içine gömülüp fazla hırsla kapılıp da zamanlarını harcamasınlar. Ben 2004 yılında rahmetli Güneş başkan zamanında DEĞİAD'a üye olmuştum. O dönemde benim tanıdığım pek bir insan yoktu ama birçok aktivitelere katıldım. DEĞİAD Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanlığı görevi bana verildikten sonra daha farklı bir çevre içine girdim. İnsanların zaten belli bir kültür seviyesi ve bir hayat

görüşü var. Sosyal aktivitelere ve gezilere katılanlar da daha sonraki aktivitelere tekrar geldiler. Bu durum DEĞİAD'a olan aidiyet duygularını artırdı. Bu sayede tekrar söyleyeyim; genç arkadaşlar DEĞİAD'a sürekli gelsinler, kapıları aşındırsınlar, aktivitelere katılınlar. Çünkü DEĞİAD insan hayatına çok şey katan, ticari ve sosyal hayata artı sağlayan çok kıymetli bir dernek.

Sizin ortaya çıkardığınız bir turnuvanın sizin gözünüzde şimdiki durumu nedir?

Turnuva her geçen sene üzerine bir şey koyarak bir sene önceki hatalardan ders alarak belli bir yere geldi. Hep talep artışıyla karşılaştık. Bizim zamanımızda DEĞİAD Basketbol Turnuvası'nda oynayabilmek için DEĞİAD'a katılmak isteyen çok insan oldu. Sürekli üzerine koyarak bir marka haline geldi. Sosyal faaliyetler komisyonunuz büyük bir emek sarf etti. Bizim dönemde ben ve Çağlar ağırlıklı bir çalışma içerisindeydik. Yönetim kuruluyla sürekli beraberdik ama turnuvanın organizasyonunu genelde Çağlar'la ikimiz yapıyorduk. Şimdiki dönemde 4-5 kişinin bir araya gelerek yaptığı organizasyonlar daha farklı oluyor. Daha geniş kapsamlı çalışmalar içerisine girilebiliyor. Ben gayet güzel görüyorum ve sizi tebrik ediyorum. Gözümüz arkada kalmıyor.

“DEĞİAD bir okul gibi aslında. Kişiler gelip geçiyor ama kurum sürekli üzerine koyarak devam ediyor.”

DEĞİAD'ın son yıllardaki çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?

Ben iyi buluyorum açıkçası çünkü sürekli bir gelişim içerisinde. Örneğin rahmetli Sadık'ın adı verilen bina temeli 13. dönemde atılmıştı. 14. dönem zamanında kabası yapıldı ve Hakan başkan zamanında da bitirildi. Denizli'ye ve DEĞİAD'a yakışan çok güzel bir dernek binası oldu. Böyle bir derneğin böyle bir binayla bütünleştiğinde çok güzel aktiviteler yapacağına inanıyor ve uzun yıllar boyunca marka değerini artıracaklarını düşünüyorum. DEĞİAD bir okul gibi aslında. Kişiler gelip geçiyor ama kurum sürekli üzerine koyarak devam ediyor. Dayım Turgut Bey 2. dönemde yönetim kurulundaydı. Ben de o zamanlar gelip gidiyordum bazen. O günlerden bugünlere DEĞİAD'ın gelişimi gerçekten müthiş. Her gelen yönetim üzerine katkı koydu. DEĞİAD'ın sadece Denizli'yle alakalı değil Ege Bölgesi'nde de artık ses getiren bir dernek olduğunu düşünüyorum. Sizin yönetiminizi de tekrar tebrik ediyorum.

İÇİNE BAKTIN MI?

Konut sektörüne yönelik üst standartlarda hazırlanmış mutfak, banyo, giyinme alanı, vestiyer ve kapı çözüm setlerini Häfele Concept alt markası ile hizmete sunuyoruz. Mekanlar artık Häfele Concept ile **konforlu**, **estetik** ve **benzersiz**.



Organizasyon Sistemi



Tezgah Altı Kiler

HÄFELE CONCEPT TASARIM MERKEZİ DUDULLU 0216 528 59 00

www.hafele.com.tr | online.hafele.com.tr | www.hafeleconceptproject.com



Çözüm Hattı: 0534 580 70 19



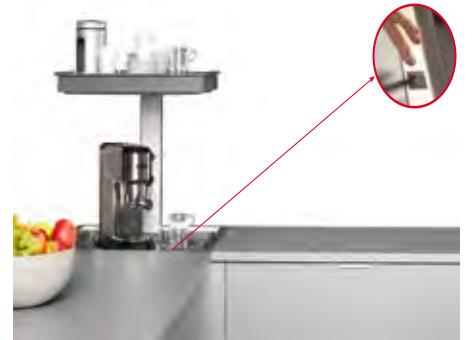
Spot Aydınlatma



Çekmece İçi Organizasyon Sistemi



Müşteri Temsilcisi : Mehmet CAN





Konuk: TAFF Mimarlık Kurucu Ortağı

Ezgi San Ozansoy

Moderatör: **Halit Coza** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi - İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi -

Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

TAFF Mimarlık Kurucu Ortağı Ezgi San Ozansoy ile birlikte sektörel yolculuğundan ve Pamukkale Projesi'nin detaylarından söz ettik.

Bize biraz kendinden bahsedebilir misin?

1987 Safranbolu doğumluyum. Kimya mühendisi bir baba ve bankacı bir annenin çocuğuyum, bir erkek kardeşim var. Öğretmen lisesi mezunuyum. 2006 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ni kazandım ve Ankara'da yaşamaya başladım. 2011 yılında üniversiteden mezun olduktan sonra 2016 yılına kadar Öncüoğlu Mimarlık bünyesinde çalıştım ve bu süreçte yurt içi, yurt dışı çeşitli ölçeklerdeki projelerde görev aldım.

DEĞİAD Üyesi Saliha Yavuz ile TAFF Mimarlık'ı kurdunuz ve Denizli'de 2016 yılından bu yana sektörde faaliyet gösteriyorsunuz. Ankara ve İstanbul'u da deneyimlemiş, Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden mezun olmuş iki mimar olarak Denizli'deki çalışmaları nasıl değerlendirirsiniz?

Saliha ile üniversiteden arkadaşız. Saliha da belli bir dönem İstanbul'da çalıştı ve daha sonra Denizli'ye geldi. Ben de ona 2016 yılında katıldım. O zamandan beri de TAFF'a değer katmayı hedefliyoruz. TAFF

olarak amacımız; kendi öğrendiklerimizi Denizli ölçeğinde geliştirerek, her geçen gün yeni bir şey üretmeye çalışmak. Otel, toplu konut sitesi, kamu kuruluşu binaları ve kurumsal binalar olmak üzere çeşitli ölçeklerde projeler yapıyoruz ve bunun bize ekstra kazanç getirdiğini düşünüyoruz. Hep kendimizi yenilemek durumunda kalıyoruz. O yüzden bunun bizi dinamik tuttuğuna inanıyoruz.

Denizli'de faaliyet gösteren genç ve dinamik bir mimarlık ofisi olarak nitelikli projeler ürettiğinizi düşünüyorsunuz. Denizli'de iş yaparken mimari anlamda hangi kriterler sizin tasarım yönünüzü kısıtlıyor?

Aslında pek çok faktör var maalesef. Ama bunun başında gelen şey yönetmelikler ve imar kanunları oluyor. 5 sene boyunca yurt içi ve yurt dışında her ölçekte konsept projelerde çalıştım. O yüzden çok fazla proje gördüm ve deneyimledim. Yurt dışında proje yaptığımızda Ankara ve İstanbul'daki kadar yönetmeliklerle boğuşmuyorduk açıkçası. Oradaki yerel yönetimler size destek olmaya çalışıyorlar. Buradaki kısıtlamalar ise bizi olumsuz etkiliyor.

DEĞİAD burada sana nasıl bir destek verebilir? Bu konuda bir düşünce var mı?

DEĞİAD üyesi olmanın yanı sıra dernek ile projeler de yapıyoruz. DEĞİAD'ın bağlantılarını güzel kullandığını düşünüyorum. Gönüllü olarak çalışmak isteyen birçok üye ve mimar bulabilirsiniz. O yüzden DEĞİAD'ın onları birleştirme adına bir gücü olduğunu düşünüyorum.

Berber Denizli Mimarlar Odası'nda da çalıştık. Oradaki sesimizi duyurma potansiyelinden daha fazla bir muhatap görüyoruz şu anda doğru mu?

Evet, şu anki yaptırım gücünün eskisinden çok daha fazla olduğunu hissediyorum burada.

Bir sivil toplum kuruluşu olarak arkamızda duracağınızı düşündüğümüz bir derneğin üyesiyiz aynı zamanda. Sen de öyle düşünüyor musun?

Evet, belki içinde olmasam böyle düşünemezdim. Üyeler olarak bile kendi mesaimizden artan zamanlarda çalışıyoruz ama bunun dışarıdan görüldüğünden ya da bilindiğinden emin değilim açıkçası.

Senin de içinde bulunduğun bir ekip olarak DEĞİAD üyesi mimarlar ve bize destek veren Pamukkale Üniversitesi'nden mezun mimar arkadaşlarımızla birlikte nitelikli bir proje süreci yürütüyorsunuz. Sürece nasıl dâhil oldun? Senin projeyi sahiplenmen nasıl gelişti?

Aslında biraz komik bir hikâye. Pamukkale Projesi'ni biraz da senin sayende sahiplendim diyebilirim. Ben Denizli'li değilim. Safranbolu'da doğmuşum, büyümüşüm, Ankara'da yaşamışım. Yazları Karadeniz'den sıcak denizlere inerken geçtiğim bir rota benim için Denizli.

Pamukkale'nin de bende bir anısı yok. O yüzden Pamukkale Projesi'ne sizin kadar bağlı değildim açıkçası. Ama yapılması gereken bir iş vardı. Bir

yarışma yapılmıştı, bir kitap oluşturulması gerekiyordu ve desteğe ihtiyacınız vardı. Aslında ben sadece bir mimar olarak onu görev bildiğim, orada size yardımım dokunacağını hissettiğim için kitaplaştırma projesine dâhil oldum. Bir tek ben de değil. Nedim Öz Mimarlık, Küp Tasarım Ofisi...

Mimar arkadaşlarımız; İrem Selçuk, Cankut Kılınç, Merve Başer, Barış Manav, Ahmet Kafa, Ece Gizem Şimşek.

“
Denizli'nin nitelikli sosyal ortamlara ihtiyacı var ve Pamukkale bunun için gerçekten büyük bir potansiyel ama maalesef şu an potansiyelini kullanamıyor.

”

Profesyonel anlamda işlerinden güçlerinden vakit ayırıp buraya mesai harcadılar. Senin de benim de bu işle ilgili bir sivil toplum kurulu olarak üretebileceğimizin maksimumu bu sanırım. Daha fazlası istenirse onu da vermeye hazırız ama bir yerel yönetimin bu projeye sahip çıkıp bu işin devamını getirmesi gerektiğini düşünüyoruz. Sen ne düşünüyorsun?

Evet, çünkü biz gönüllülük esasına dayanarak oluşturmaya çalışıyoruz bu projeyi. Biz hepimiz sabah işlerimize gittik, akşam eve geldik; online toplantılar yaptık, projeler oluşturduk. Sonunda güzel bir şey çıktığına inanıyorum ben.

Sizler böyle anlattıkça, paylaştıkça biraz ben de içine dâhil oldum. Bu yapılması gereken bir şeymiş çünkü Denizli'de eksikler var. Özellikle sosyal anlamda, sosyal hayatta birçok eksik ile karşılaşıyoruz.

Ben Ankara'dan Denizli'ye gelmiş biri olarak o sosyal açlığı burada çok hissettim ilk geldiğim zamanlar. Denizli'nin nitelikli sosyal ortamlara ihtiyacı var ve Pamukkale bunun için gerçekten büyük bir potansiyel ama maalesef şu an potansiyelini kullanamıyor. O yüzden orayı ayağa kaldıracak bir kıvılcıma ihtiyaç var. Belki bu proje değil ama bir şeylerin yapılması lazım. DEĞİAD bunu görüp elini taşın altına koyduğu için bence bu konuda takdir edilesi bir noktada. Orada yarattığımız projeyi hayal ettiğimizde o bizi motive ediyor.



Sen Safranbolulusun, orada doğmuş büyümüşsün. Safranbolu evleri Türkiye'de yaşayan her insanın bildiği, mimari kimliği olan bir yer. Potansiyelini kullanan bir Safranbolu var. Ama Denizli'ye baktığımızda Denizli'nin belli dinamikleri var. Pamukkale, Laodikya, Hierapolis, Bozdağ Kayak Merkezi...

Bana göre Denizli potansiyelini kullanamayan, dinamiklerinden faydalanamayan bir şehir. Bu durumda yerel yönetimler ve sivil toplum kuruluşları ne yapmalı ki bu potansiyeli, dinamikleri canlandırmalı?

Bu konuyu Pamukkale Projesi'ne başlarken konuşmuştuk ve ben Safranbolu özelinde ikisini kendi içinde hep kıyaslamıştım. Bence Safranbolu'nun yaşıyor olmasının sebebi dönüştürülen alanın yaşayan kesimle iç içe olması. Yani orada halk o dönüştürülen evlerin içinde de yaşıyor. Biz oradan kopuk değiliz. Alışveriş yapmak için oraya gidiyoruz, orası hep yaşıyor. Çünkü yaşamak zorunda kalıyor.

Turistik bölge olmaktan çıkmış, orada doğmuş ve büyümüş insanlar hâlâ orada yaşıyorlar. Aslında senin Pamukkale'yle ilgili tespitin ve benim söylediğime karşı çıktığın durumlar da bununla ilişkiliydi. Beraber çalışırken şundan bahsetmiştim. Oradaki varoluş hikâyesi devam ederse, esnaf hâlâ orada var olmaya devam ederse sistemin çalışmayacağını tespit etmiştim. Sen de bunun tam tersi bir yaklaşımda bulunmuştun. Neler söylemek istersin?

Safranbolu üzerinden anlatacak olursam, mesela biz bir yerden bir yere giderken istesek de istemesek de o tarihi dokunun içinden geçmek zorunda kalıyoruz ve oradan geçerken o bölge gelişiyor ve günlük hayatın bir parçası haline geliyor. Öyle olduğu zaman da orası ölü olarak kalamıyor. Sizinle beraber orada yaşayan halk da bir şekilde her gün gelişmek durumunda kalıyor. O yüzden orayı her gün kullanan bir kesimin olması önemli. Pamukkale'yle ilgili olarak karşı olduğum konu da oydu. Oradaki halkı yok sayamayız, oradan dışarı çıkartamayız. Yaptığımız şeylerin içinde olması da çok doğru bir yaklaşım değil ama o ince ayarı

bulmak zorundayız. Belki onları ön çeperden alacağız ama arka çeperde onlar için bir alan oluşturmamız gerekecek. Benim her zaman desteklediğim ikisini beraber düşünerek bir proje çıkartmamız gerekiyordu. Safranbolu'nun yaşamasının sebeplerinden biri de bu. Aslında orayı ayakta ve canlı tutan şey bütün ve geniş bir alanın bir anda dönüşmesi, bu dönüşüm fikrinin orada yaşayan insanlar tarafından benimsenmesi ve günlük hayatın içinde olması.

Günlük hayatın içinde olması turistik bir alan olmasından da çıkarıyor aynı zamanda. İnsanlar Safranbolu'ya gittiği zaman, orayı görüp deneyimledikten sonra ikinci kez gitme ihtiyacını duyması için oradaki hayatın var olduğunu, yapay bir düzenin olmadığını hissetmesi gerekiyor. Mesela İstanbul'a gelen bir turist İstanbul'u iki gün deneyimlediği zaman Sultanahmet, Taksim Meydanı, Ayasofya ve Topkapı'yı gezip dönüyor. Halbuki orada yaşayan halkın öyle bir hayatı yok. Burada farklı bir hayat var ve ben onu her gittiğim ülkede deneyimlemek istiyorum. Bu sistem ancak böyle ayakta kalır. İnsanların yediklerini ve içtiklerini, onları test etmek istiyorum. Safranbolu'da da bu hayat devam ediyor ve bu sayede sistem çalışıyor. Ne düşünüyorsun?

Yoksa kopukluklar olmaya başlıyor. Çünkü devam etmiyor. Aslında bizim tam olarak Pamukkale'yle ilgili yapmak istediğimiz bu. Mesela biz oraya gittiğimiz zaman arkadaşlarımızla "eski çarşı" dediğimiz korunan alanda buluşuyoruz. Gidiyoruz orada yiyor, içiyor ve eğleniyoruz. Sosyal hayatımızın büyük çoğunluğunu oralarda geçiriyoruz. O yüzden de orası kalkınıyor, gelişiyor ve bir şekilde de kendini yenilemeye devam ediyor. Bu sebeple de korunması giderek daha da iyi bir şekilde oluyor.

Senin Safranbolu hikâyende olduğu gibi biz de Pamukkale'yi böyle hayal ediyoruz. Keyifli sohbetin için teşekkür ederim.

Ben teşekkür ederim.



GÜNEŞİN SONSUZ ENERJİSİ YANINIZDA



Menderes Tekstil / 7878 kWp



FABRİKANIZI ENERJİ SANTRALİNE DÖNÜŞTÜRÜN



Halmer Tekstil / 1200 kWp



Konuk: Çocuk İş Anaokulu Kurucu Müdürü

Nazife Demirkapı

Moderatör: **Cahide Fenli Akman** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi –
İş ve Genel Projeler Komisyon Başkanı – Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

Röportajımızda özellikle veliler tarafından merak edilen Montessori Eğitimi hakkında keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Biraz kendinizden bahseder misin?

10 Mart 1985 doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Denizli’de tamamladım. 2003-2007 yılları arasında Başkent Üniversitesi’nde İngilizce Öğretmenliği Bölümü’nde okudum. Mezun olduktan sonra farklı iş deneyimlerinde tecrübelenmek adına çeşitli sektörlerde bulundum. İstanbul’da bir tekstil firmasında 1-2 yıl deneyim şansım oldu. Sonrasında Denizli’ye geri döndüm. Denizli’ye geri döndüğümde de Pamukkale Üniversitesi’nde 2 yıl hazırlık bölümü öğrencileri için okutmanlık yaptım. Daha sonrasında özel bir kolejde İngilizce öğretmeni olarak yoluma devam ettim. O esnada ana sınıflarında çalışma şansım oldu. Aslında işin çıkış noktası biraz da burada başlıyor.

Çünkü o kolejdeki ana sınıfında çalıştığım yıllarda çocuklarla birlikte olmanın büyük hazzını yaşadım. Eğitimin temelinin 3-6 yaşta başladığının, bu yaşların en verimli öğrenme yaşı olduğunun ve bu yaş aralığının çok kıymetli olduğunun farkına vardım. Daha sonra “Bu yaş aralığındaki öğrencilere sevgi ve ilgiyle nasıl dokunabiliriz?”, “Nasıl yardımcı olabiliriz?” düşüncesiyle 2014 yılında Erken Başarı Montessori Anaokulu ile kendime ait bir okul açmış oldum.

Aslında aile olarak tekstilcisiniz. Rahmetli baban CHP Denizli Milletvekili Kazım Arslan uzun yıllar tekstil işi ile uğraştı. Sen de bir dönem tekstile yönelmişsin. İngilizcen var ve ihracatın yoğun olduğu bir şehirdeyiz. Seni anaokulu için motive eden neydi?

Temelde İngilizce var elbet. Rahmetli babam da tekstilci olunca beraber bir şeyler yapmak istedi. Bunu kendi firmamızda değil ancak başka bir firmada deneyimlersem daha doğru ve gerçekçi olacaktı. O yüzden İstanbul’da bir firmada 2 yıl deneyim yaşadım. Üniversite yıllarında, staj yaptığım döneme nispeten ucundan da olsa öğretmenliğin tadına bakma şansım oldu. Öğretmenliğin benim fitratıma daha uygun olduğuna karar verdim ve kendi yolumu çizmiş oldum. Öğrencilerle çalıştığım yıllarda geleneksel sistemi deneyimliyorduk. Fakat ben biraz daha farklı yöntemler peşindeydim. Kendi oğluma her yeni anne gibi “Nasıl daha faydalı olabiliriz?” düşüncesiyle araştırırken Montessori yöntemiyle tanışma fırsatım oldu. Montessori; tam olarak çocuk odaklı ve her çocuğa çok iyi gelen bir sistem. Montessori ile yollarımızın kesişmesinin ardından kendimi eğitmeye başladım ve hemen okulumu açtım.

Montessori Eğitimi nedir?

Montessori çok derin ve geniş bir eğitim ama okulumuza gelen velilerimizin akıllarında daha iyi kalması için bildiğimiz geleneksel sistemle kıyaslayarak anlatıyorum. Geleneksel sistemin en başında yaş aralığına göre sınıflandırma ve sınıf öğretmeni kavramı var. Montessori’de karma yaş mevcut. Yani 3 ve 6 yaş bahçede, eğitimde, yemekhanede, okulun her yerinde hep bir arada olurlar.

Genelde bana 3-6 yaş aralığının çok geniş olduğundan bahsediyorlar ve herhangi bir çatışmanın çıkıp çıkmayacağını soruyorlar. Eğer öğrencileri yaşlarına göre sınıflandırıp sınırlandırırırsanız, belli zamanlarda bir araya getirirseniz o zaman çatışma çıkar. Ama bizim okulumuzda 3-6 yaş hep bir arada. Dolayısıyla büyük küçükle, küçük de büyükle bir arada olmanın hem tadına varıyor hem de aynı ortamı paylaşmayı daima yaşıyor. Büyükler içgüdüsel olarak küçükleri korumaya ve şefkat göstermeye yöneliyorlar. Aynı zamanda 3-6 yaş arasında çok fazla potansiyel fark ortaya çıkıyor. Montessori’ye göre sınıf kavramıyla değil, istasyon sistemiyle devam etmelisiniz eğitime. Dolayısıyla bizdeki her sınıf bir istasyon ve bir öğrenme merkezi. İstasyondan sorumlu bir öğretmen bulunuyor. Hatta biz Montessori’de öğretmen değil, kılavuz veya rehber deriz. Çünkü zaten çoğu işi çocuklar kendileri yaparlar ve öğretmen daha çok kılavuzluk ve rehberlik yaptığı için bu şekilde söylenir. İstasyonlarda en basitten en zora giden materyal silsilesi var.

Aynı alanda 3-6 yaş birlikte hareket ediyor. Örneğin; matematik alanında herkes matematik çalışması yapıyor ama 3 yaşındaki bir öğrencinin yaptığı çalışma çok başka, 6 veya 5 yaşındaki bir öğrencinin yaptığı matematik çalışması kendine has.

Biz annelerin hamilelik dönemindeki beslenme şekillerinden kaynaklı olarak yeni dönem çocukların hepsi gerçekten çok zeki. Yeni dönem çocuklar üst seviyede ama yaş gruplarının standartlaşması gerekiyormuş gibi bir anlayış var. Aslında 3 yaşındaki bir çocuk 6 yaşındaki bir çocuğun kullanabildiği materyalleri kullanabilecek seviyede olabiliyor. 3 yaşında bir öğrenci 4 yaş potansiyeli gösterebiliyor. Değil mi?

Mesela bizim okulumuzda, çoğu alanda 4 ve 5 yaşın bir arada olduğu grup çalışmasında bunu görebilirsiniz. Aynı anda aynı potansiyeli gösteriyorlardır. O yüzden hiçbir çocuğu yaşıyla sınırlamamak, her çocuğu kendi hıza ve potansiyeline bırakmak, doğuştan gelen ilgi ve yetenekleri doğrultusunda ilerlemesini teşvik etmek gerekiyor.

Bu pandemi sürecinde yeni alışkanlıklar, yeni tecrübeler edindik. Senin sektörün kapanmayan bir gruptaydı. Sen bu süreci nasıl yönettin?

Biz pandemi sürecinde çok fazla etkilenen okullardan olmadık. Az önce bahsettiğimiz istasyonlarda biz zaten maksimum 10 öğrenci alıyorduk. Millî Eğitim Bakanlığı kontenjanın yarısı kadar öğrenci almamızı söylediğinde biz zaten kendi sayımızla devam etmiş olduk. Bizim öğrencilerimiz maske takıyorlar, kurallara uyuyorlar. Aslında bunun iç disiplinden kaynaklandığını düşünüyorum. Zaten Montessori'deki asıl felsefe; çocukta iç disiplin yaratmaktır. Baktığınızda Montessori'de bu yüzden ödül ve ceza yoktur. Yani bir çocuk ödüle ulaşmak ya da cezadan kaçınmak için değil; "Bir şeyi kendim için yapmalıyım ya da yapmamalıyım." bilincini öğrenmeli. Aileler de bu konuyu evde konuştukları ve bizim gündemimizde de olduğu için öğrencilerimizi bunun bilincine vardık. Bir bilinmezle savaşıyoruz ve bunun gayet farkındalar. O yüzden öğrencilerimiz maske takmanın bilincine vardılar. Zaten rehberlerimiz ve tüm personel maske takıyor. Bunun yanı sıra tek kullanımlık tabak, çatal, kaşık vesaire kullanmak durumunda kaldık. Öğrencilerimiz evlerinden, hijyenik bir ortamdan, özel araçlarla geliyorlar. Yine de ne olursa olsun biz bu konuda inanılmaz titiz davrandık. Kapının girişinde bir odamız var. Personellerimiz ve öğrenciler orada üstlerini değiştirerek binaya girdiler. Oyuncak paylaşım günümüz oluyordu, öğrencilerimiz evden oyuncak ve kitap getiriyorlardı. Bunları bu dönem almadık. Evden hiçbir şeyi kabul etmedik. Her şeyi kendi bünyemizden kullandık. Bu materyalleri ve tüm ortamı gün sonlarında dezenfekte ettik. Denizli'de bir ilki gerçekleştirerek Türk Standartları Enstitüsü'nden "Okulum Temiz Belgesi" almaya hak kazandık. Bu belgeyi kazanan ilk butik anaokulu olduk. Bu yüzden de kendimi gerçekten çok mutlu hissediyorum. İnanın tüm kurallara harfiyen ve titizlikle uyuyoruz, uygulamak da zorundayız. Çünkü dediğim gibi bir bilinmezle savaşıyoruz.

Erken Başarı Anaokulu'ndan Çocuk İş Anaokulu ismine geçiş yaptın. Neden bir isim değişikliğine geçtin? Farklı bir eğitim modelinden dolayı mı?

2014 yılında Erken Başarı Anaokulu ismiyle açılmıştık. Kurumla beraber 2 yıl programı yürüttük. Daha sonrasında ben kendi markamı kurmak istedim.

“Oyun, çocuğun işidir.”

Peki neden Çocuk İş?

Maria Montessori'nin bir sözü: "Oyun, çocuğun işidir." diyor. Bizler nasıl her gün işe giderken bir ciddiyetle gidiyoruz ve yaptığımız işi önemseyerek yapıyoruz. Çocuklarda bu oynadığı oyunu iş gibi ciddiye alarak yapar ve uğraşır diyor. Aslında çok derin bir cümle.

Ayriyeten yaptığımız her şey çocuk işi. Her şey onlara göre ve tüm anlamda materyallerimiz ve donanımımız bu şekilde. O yüzden çok güzel oturdu yerine.

Çocukların okulun bahçesinde doğayla iç içe olmaları yine eğitim modeliyle mi ilgili? Montessori Eğitimi'ne uygun bina veya okul bahçesi olması gerekiyor mu? Bunu belirleyen kriterler nelerdir?

Aslında Montessori sınıfını geniş ve kolonsuz bir salonun bölümlere ayrılması gibi düşünün. Fakat şimdi Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlı bir kurum olduğumuz için böyle bir yapılanma kabul edilmiyor. Mutlaka bir sınır görmek istiyorlar. Dolayısıyla bizim sınıflarımız mevcut ama o sınıflar bir istasyon veya atölye gibi diyebiliriz.

Atölye içerisinde öğrenciler kendi seviyelerindeki çalışmaları yaparak ilerliyorlar. Çocukların süreyle kısıtlanmıyor oluşu çok kıymetli ve önemli. Çocuklar etkinliklerinde süre kısıtlaması olmadığı için tam olarak doyuma ulaşıyor ve öyle bırakıyor. Montessori; hiçbir öğrencinin çalışmaya odaklandığında kesilmemesi, bölünmemesi ve süreyle kısıtlanmaması gerektiğini savunur. Tam öğrenme, içsel öğrenme ve iç disiplin dediğimiz nokta fazla müdahalelerle değil biraz daha özgür bırakarak meydana geliyor. Özgür denildiğinde çok özgür bir model gibi de akla gelebiliyor aslında ama sınırlar içinde özgür öğrencilerden bahsediyorum. Biz her öğrenci için tüm istasyonlarda bir program çıkarıyoruz ve öğrenci o istasyonlarda adım adım ilerliyor. Ama bunu hissetmeden ilerliyor. Çünkü her alanda basitten zora giden birçok materyal var. Hangisi ona uygun, hangisi değil bilemez. Dolayısıyla orada mutlaka bir rehber yönlendirmesiyle ilerliyorlar ama alanlar arasındaki seçimlerini kendileri yapabilirler. Ama o alanda ne çalışacağına rehberi karar veriyor. Dolayısıyla sınırlar içinde özgürlük diyebiliriz.

Montessori Eğitimi'nden klasik eğitim sistemine geçen çocuklar bocalama yaşıyorlar mı?

Akademisyenlerin hazırlamış olduğu bir değerlendirme formu var. Biz bu formu tamamen kendi içeriğimizde kullanıyoruz. Bir öğrencimiz okulumuzdan mezun olduğunda bu öğrencimizin, tüm alanlarda hangi beceriye sahip olduğuyla ilgili bir Montessori Karnesi oluyor. Benim bu karneyle mezun olan öğrencilerin sınıf öğretmenleriyle buluşmalarım oluyor. Bizden mezun olan her öğrencinin ilk önce eylül ayında karnesiyle okuluna gidiyorum ve sınıf öğretmenine öğrenciyle ilgili bilgileri aktarıyorum. Bu da o öğrencimizin tanınmasında hız kazandırıyor. Örneğin: "Bu öğrencimizin ülkelere, kıtalara, bayraklara özel bir ilgisi var. Bu bağlamda bir proje yaparsanız, bu öğrencimize rol verebilirsiniz." veya "Bu öğrencimizin çok ciddi bir sanat algısı, yeteneği, müzik kulağı var. Koro oluşturacak olursanız bu öğrencimizi koroya dâhil edebilirsiniz." diyorum. Sene sonunda öğretmenleriyle tekrar buluşuyorum. Montessori Eğitimi alan ve almayan öğrenciler arasında belli açılarda ve kriterlerde kıyaslama yapmasını istiyorum. Bir de klasik eğitim sistemine geçtikleri için kırk dakika oturuyorlar ve ders dinliyorlar. Öğretmenlerine bizim sistemimizde istasyonlar arasında geçişleri kendilerinin sağladıklarını, gezindiklerini belirtiyorum. Bu yüzden örneğin; "Siz laboratuvara giderken bahçeye

çıkma isteğinde bulunuyorlar mı?" diye soruyorum. Bu anlamda olumsuz bir geri dönüt almadım. Hemen adapte oluyorlar. Aslında zaten bizler ve aileleri son yıl öğrencilerimize önümüzdeki yıl ilkökula yani daha büyük bir okula gideceklerinin sinyalini vermiş oluyoruz. Dolayısıyla öğrenci başka bir bina, başka öğretmenler ve başka koşullar fikrini benimsemiş oluyor. Benim en çok hoşuma giden kısım ilkökul öğretmenlerinin, bizden gelen öğrencilerin müthiş bir kültürel edinimi olduklarını söylemeleri. Aynı zamanda çocuklara bu yaşta kültürel aktarım sağlamak çok güzel bir şey. Öğrencilerimize hem kendi kültürümüzü hem de diğer kültürleri aktarıyoruz. Bir alanımız tamamen kültür, müzik ve sanat alanı. Biz dışarıdan branş öğretmeni almayız çünkü kendi içimizde spor istasyonu, müzik istasyonu, sanat istasyonu gibi branşlaşmamız vardır. Zaten bir öğrencinin hangi istasyona yani hangi alana daha yakınlık duyduğu, süreyle kısıtlanmadığı için belli oluyor. En azından bir değerlendirmemiz ortaya çıkıyor. Bu sayede çocukların ilgi alanlarını da belirlemiş oluyorsunuz.

“Çocuğun Yeri Doğa” kamp etkinliğinden bahsedermisin?

Pandemi süreci bizi bu konuda tetikledi. Her şeyin çok farkına varıp kıymetini anladık aslında. Bence kıymeti anlaşılan konulardan biri sağlık diğeri de doğaydı. Özellikle çocuklarımız telefona, televizyona, tablete çok fazla maruz kaldılar. Biz de neden böyle bir şey yapmıyoruz diye düşündük. Eda çok sevdiğim bir arkadaşım. Zaten kendi alanında çok başarılı. Eda: "Sen okul öncesine çok hakimsin, çocuklara gittiğimiz yerde çok güzel etkinlikler yaptırabilirsin. Ben de fiziksel olarak onlara yardımcı olup, gelişimlerine katkıda bulunurum." dedi. Bizde doğada biraz enerjimizi atalım, temiz havayı koklayalım, doğayla iç içe olalım istedik.

Dolayısıyla böyle bir program hazırladık. Doğanın içinde bir vadiye oturtulmuş butik bir otele gittik. Anneler çayını, kahvesini içip kitabını okurken biz çocuklarımızla birlikte dağ bayır gezdik. Bazı aileler pandemi dolayısıyla tedirginlik duyuyorlardı. Ama inanın orada virüsün bulaşma ihtimali gündelik hayata göre çok daha az çünkü hep dışarıdayız. Sadece akşam yemeğini bir kere içeride yeme şansımız oldu. Onun dışında yemeklerimizi de dışarıda yedik. Çocuklar doğada oynadılar, zıpladılar, bir araya gelmenin keyfine vardılar. Eda otelin şefiyle bire bir iletişim kurarak çocukların tamamen doğal beslenmesini sağladı. Çocuklar sağlıklı beslenmeye alıştılar. Bu açıdan da velilerimizden çok güzel geri dönüşler aldık. Ruhumuzu, bedenimizi arındırdık.

Derneğimizin bir üyesi olarak DEĞİAD ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

DEĞİAD'ın yeni üyelerindenim, dolayısıyla çok derin tanıdığım bir dernek olduğunu söyleyemeyeceğim. Ama en azından aylık dergileriniz çıkıyor. Dergilerden ve sosyal medyadan yapılan çalışmaları takip etme şansım oluyor. Bu şekilde bizim gibi üyelere kendini tanıtmaya şansı vermeniz bence çok güzel bir davranış. Sektörlerin birbirini tanıması ve insanlara sektörünü tanıtmaya açısından daha fazla etkinliklerin yapılmasını gönülden isterim açıkçası. Teşekkür ederim.



Denizli'de Montessori eğitimi veren TSE onaylı “İlk ve Tek Butik Anaokulu”

Merkezefendi Mahallesi 1700/5 Sokak No:12 Merkezefendi/DENİZLİ

📍 ozelcocukisianaokulu | 📱 cocukisi_anaokulu | 🌐 cocukisi.com.tr
☎ 0258 477 19 85

ÖZEL ÇOCUK İŞİ ANAOKULU



KALİTE BİZİM İŞİMİZ

NELER YAPIYORUZ?



Lider Plastik San. ve Tic. A.Ş. temellerini 1994 yılında Denizli'de atmıştır. Plastik Ambalaj sektöründe faaliyet göstermekte olan firmamız Alçak Yoğunluk Polietilen ürünler imal etmektedir.

VİZYONUMUZ



Kalite, çevre ve insan sağlığından ödün vermeyen firmamız; yeni teknolojiler, ürünler ve sürdürülebilirlik konuları hakkında hiç durmadan kendini geliştirmeye devam etmektedir.

HEDEFİMİZ



Lider Plastik ailesi olarak sektördeki yaklaşık 30 yıllık geçmişimiz, etik üretim anlayışı ve kalite politikamız ile büyüttüğümüz hedeflere ilerlemeye devam etmekteyiz.



Adres: Bozburun mah. A. Nuri Erikoğlu cad. 7101 sok. No: 5 DENİZLİ



www.liderplastik.com.tr



Konuk: Sümaş Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi

Emin Mert Turgut

Moderatör: **Mehmet Çakmak** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Genel Sekreteri

Röportajımızda hukukçu bir ailenin tekstil sektöründeki başarılarından bahsettik.

Mert Bey mesleğiniz ve işiniz hakkında bizi biraz bilgilendirebilir misiniz? Anneniz, siz ve babanız aslında avukatsınız ama üçünüz de başka sektörlerde çalışıyorsunuz. Biraz bundan bahsedebilir miyiz?

1992 Denizli doğumluyum. Üniversiteye kadar olan eğitimimi Denizli’de tamamladım. Daha sonra bana miras kalan mesleği, hukuku okumak üzere İstanbul Bahçeşehir Üniversitesi’ne gittim. Bu miras bana yalnızca annem ve babamdan değil, iki dedemden de kaldı. Dedemin birisi avukat diğeri savcılık ve sonrasında ağır ceza reisliği yapan bir hâkim, annem ve babam hukuk mezunu; avukat. Annem kendi mesleğini yapıyor ama babam fakülteyi bitirdikten sonra ticaret yapmaya karar veriyor. Bana da baba yolundan giderek tekstile girmek nasip oldu. 2015 yılında mezun olduktan sonra aile şirketine babamla beraber çalışmaya başladık.

Yönetim kurulu üyeliği yaptığınızı Sümaş’tan bahsedebilir misiniz?

1989 yılında babam fakültesini bitirdikten sonra amcamla ortaklık kuruyorlar. Kaleiçi’nde kumaş satarak başlayan serüvenle büyüüp bir dükkân tutup orada toptan işi yapmaya başlıyorlar. Türkiye’nin en önde gelen firmalarının ikinci kalite ürünlerini alıp Türkiye’ye dağıtım görevini üstleniyorlar ve uzun bir süre bu işle ilgileniyorlar. Daha sonra 2008 yılında “Biz kendi markamızı kuralım.” diyerek nevrşim takımı, yastık, yorgan, uyku seti ve yatak üzerine olan bütün ev tekstili ürünleri işine giriyorlar. Kendi işlerini kurmayı planladıktan sonra kısa, orta, uzun

vadeli planlar oluşturuyorlar. Dönüp baktığımızda tüm hedeflerimizin önündeyiz. Markalaşma süreci gerçekten çok zor. Ben 2015 yılında başladığımda çok şanslı bir yerden başlamıştım. Geldiğimiz nokta itibarıyla nihai tüketici nezdinde bilinirliğimiz çok yüksek olmasa da son dönemde ciddi bir ilerleyiş var. Bunun dışında sektörde bu işi yapıp da bizi tanımayan yok. Firmamız saygınlığını kazandı ve şimdi müşterilerimizi biz seçmeye başladık. Bize göre marka olmanın en büyük özelliklerinden biri bu.

Cottonbox’ta ve Sümaş Tekstil’de ürettiğiniz ev tekstili konusunu biraz daha açar mısınız?

Cottonbox’ı bir pazarlama firması olarak görebiliriz. Bütün desenler bizim tasarımcılarımız tarafından yapılıyor. Fakat makine yatırımımız yok, dışarıdan tedarik ettiğimiz ham beze kendi çizdiğimiz desenleri boyahanelerde boyatarak oluşturuyoruz. Fabrikamıza bunlar boyalı-baskılı kumaş olarak geliyor, sonra kendi bünyemizde bunu konfeksiyona sokarak kesim, dikim, kutulama, kendi etiketimizi ekleme aşamalarından sonra satış gerçekleştiriliyor. Bu anlamda bir pazarlama şirketi diyoruz kendimize. Altını çizmek istediğim şey; biz yalnızca kendi markamızı satıyoruz. 40’tan fazla ülkeye ihracatımız, iç piyasada ise 1000’den fazla aktif müşterimiz var. Bunu kendi markamızla yapıyor olmak çok zor olmakla birlikte müşteri sadakati sağlayan bir şey. Yurt dışına gittiğimizde kendi logolu markamızı satışta gördüğümüzde mutlu oluyoruz. Ticaretin parayla değil, insanla yapıldığını düşünüyoruz. Asli unsurun insan olduğunu, uzun vadede doğru insanla doğru ticaret yapıldığında paranın zaten kazanılacağını düşünüyoruz. Dolayısıyla bizim gibi düşünen, bizimle eş değer partnerler arıyoruz. Yeni coğrafyalarda bunun arayışı içerisindeyiz. Ürünümüzü partnerlerle belli prensipler doğrultusunda dağıtmanın hem bizi ve ortaklığımızı hem de nihai tüketiciyi koruduğunu düşünüyoruz.

Örneklerle açıklayabilir misiniz?

İç piyasada binden fazla noktamız var, bunu bir çırpıda bir buçuk ikiye katlamak isten bile değil. Fakat prensibimiz doğrultusunda bir mahallede Cottonbox bayimiz varsa o mahallede başka bir müşteriyle çalışmıyoruz. Ürünümüzün fiyatını düşürmemek, rekabete kurban etmemek ve müşterimizi korumak için bayimizi özenle seçiyoruz ve bu doğru noktalarda doğru ticareti yapmak işimizi uzun vadeli kılıyor. Bizim için asıl olan uzun vadeli iş yapmak. Bu sebeple kaliteli ürün üretmek için elimizden geleni yapıyoruz. Cottonbox olarak yılda iki katalog çıkartıyoruz. İlkbahar, yaz, sonbahar ve kış olmak üzere mevsimlik ve devamlı ürünlerimizin olduğu kataloğumuzun tamamı %100 pamuk ürünlerden oluşuyor. Kaliteli ve arkasında durabileceğimiz şekilde üretim yapıyoruz. Sanırım doğru yapıyoruz ki iade oranlarımız yok denecek kadar az.

Nasıl geri dönüşler oluyor?

Müşteriyi korumak ve ürünün arkasında durmak anlamında da prensiplerimiz var. Bizim bayimiz bizden ürün aldıktan sonra nihai tüketici her ne sebeple olursa olsun o ürünü iade etmek istediğinde o ürünü almalarını ve bize göndermelerini istiyoruz. Bu şekilde hem nihai tüketiciyi memnun ediyoruz hem de herhangi bir zarara uğratmıyoruz.

Kendi markanızı satmakla diğer markalarla beraber pazarlama işini yapmak arasındaki farkı tanımlayabilir misiniz? Kolaylıkları, zorlukları nelerdir?

Marka olmak çok zor bir süreç. Biz pazarda şu an kendimizi ilk üçte görüyoruz. Kendi markanı satmak yeri geldiğinde zor. Batı Avrupa’dan, Amerika’dan örnek vereyim. Hepsinin dünya çapında bilindik



markaları var, ne istediklerini biliyorlar. Kendi markamızı sattığımızda fiyatı sektörün belirlemesiyle birlikte müşteri sadakati yakalamış oluyoruz. Kendi markasını ürettiren kişi, 5 dolara yaptıracak yeri her zaman bulabilir ama süreklilik konusunda bir garanti oluşmayabilir. Kaldı ki ihracat verilerini incelediğinizde birim maliyetin döviz bazlı hep düştüğünü görüyoruz. Eskiden herhangi bir tekstil ürünü dolar bazında çok daha yüksek fiyata satılırken, rekabetin hat safhaya çıkmasıyla birlikte aşağı doğru indi. Belki total ticaret artıyor ama katma değer hep azalıyor. Kendi markanı satmama durumunun sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum. Kendi markanı satmak müşteri sadakati sağlıyor. Fakat dediğim gibi 40'tan fazla ülkeye ihracat yapıp Türkiye içerisinde 81 il, 1000'den fazla noktada satış yapıyor olmanın bir getirisi olarak herkese hitap edecek bir şeyler sunmalıyız. Bu nedenle kataloğumuz çok geniş bir yelpazeye sahip.

Bu kataloğa nasıl ulaşabiliriz?

Web sitemizde mevcut. Onun dışında her güncellemeyi bayilerimizle paylaşıyor, katalog üzerinden sipariş alıyoruz. Bayi ağında, iç piyasada mikro pazarlama diyebileceğimiz binden fazla müşteriye ulaşıyoruz. Türkiye'de ikamet eden farklı illerde ve bölgelerde 10 pazarlamacı arkadaşımız var. Sürekli Türkiye'nin dört bir yanına gidiyorlar. Biz yönetim olarak masa başı ticareti çok sevmiyoruz, biz de geziyoruz. Bu rakip analizi yapabilmemizi sağlıyor. Aynı zamanda piyasada ne satıldığını ve neyin moda olduğunu anlayabiliyoruz. Çünkü biz desenlerimizi kendimiz tasarlıyor ve sunuyoruz fakat pazarda karşılığı olmadıktan sonra hiçbir anlamı yok. En güzel desen satışa dönüşebilen desendir. Dolayısıyla bunları anlayanın en güzel yolu gezmek. Özellikle son dönemde kataloğumuz çok beğeniliyor. Birçok sağlam yere kataloğumuzdaki ürünler sayesinde girdik. İnsanlar artık Cottonbox satmak istiyor, zevkli ürünler yaptığımız için tercih sebebi olmaya başladık.

Yurt dışındaki pazarı nasıl oluşturdunuz?

Bundan 3 - 4 sene öncesine kadar bizim en güzel ticaret yaptığımız ülkeler; Arabistan ve İran coğrafyasıydı. Maalesef son dönemdeki sosyal ve siyasal olaylardan dolayı, en güçlü kalemiz olan Arap Yarımadası'nı yani güçlü cirolarımızı kaybettik. İhracat Denizli'nin olmazsa olmazı; can damarı. Dolayısıyla biz de hedef pazarlar aradık, ülke ülke gezip fuarlara gittik. Şimdi 40'tan fazla ülkeyle aktif ticaretimiz var. Şu an en büyük ağırlığımız; Balkanlar, Ukrayna, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetleri. Azerbaycan, Kıbrıs, Kuzey Afrika ve Türkiye'nin bütün komşularıyla şu an aktif olarak çalışıyoruz. Bunun dışında Batı Avrupa, Almanya, Çek Cumhuriyeti ve Amerika'yla çalışıyoruz. Amerika ve Batı Avrupa coğrafyasında hedefimiz çok daha büyük çünkü orası Denizli'nin havlu bornoz konusunda tek başına doyuramayacağı kadar büyük bir pazar. Kendi markanı oralara satmak çok zor çünkü Batı Avrupa'da İtalya ve Fransa zaten marka cenneti ülkeler. Kendi markasını rahatlıkla satabilen dünya çapında marka olmayı başarmış firmalar. Bu nedenle hedef pazarı olarak Amerika ve Batı Avrupa payımızı çok güçlendirmemiz gerekiyor. Bunun ekonomik olarak bize katkısı olacak. Çünkü o coğrafyadaki müşterilerin sadakatleri çok daha yüksek oluyor. Bir Kuzey Afrika ülkesi işine geldiği zaman sizinle ticaret yaparken Almanya'daki partneriniz iyi günde de kötü günde de yanınızda oluyor. O yüzden biz de bu bölgelerle ticaretimizi artırmaya çalışıyoruz.

“

Dünyanın her kıtasında her insan Cottonbox nevresimlerinde uyansın istiyoruz.

”

Birçok Avrupa markasının ürünlerini burada ürettirip etiketine kadar bastırıp, paketlenip gönderiyorsunuz ve orada satılıyor. Böyle bir markaya ulaşmak çok mu zor?

Her şey bir hayalle başlar. Ama bu gerçekten dev bir yapılanma ve sermaye gerektiriyor. Yakın gelecekte Türkiye'de böyle bir şey olması çok zor. Bu konuda dünya dominasyonu Avrupa'nın elinde. Hedefimiz elbette bu. Dünyanın her kıtasında her insan Cottonbox nevresimlerinde uyansın istiyoruz.

Denizli'deki tekstilin rekabet durumunu anlatıp, sektörün genel bir analizini yapabilir misiniz?

Pandemi öncesi e-ticarete yatırım yapmış olmamız bu dönemde çok olumlu bir dönüş sağladı. Farklı sınıflarda, farklı kalitelerde yeni markalar üreterek nihai tüketiciye son dönemde ciddi anlamda dokunur olduk. Bu bize geri dönüş anlamında çok olumlu şeyler sağladı. Çünkü yalnızca kendi web sitemizden

satıyorduk ama farklı bir firma adı altında ulusal pazar yerlerine girmek doğrudan müşterinin duymasına da olanak sağladı. Bu da bir avantaj. Gerek iç piyasada gerekse ihracatta, sokağa çıkma yasaklarının olduğu zaman ciddi anlamda hacim yakalayarak pozitif anlamda ayrıştık. Başka işletmeler kapalıyken, çoğu sektör zor durumdayken biz ekstra mesailerle perakende satışlarımıza yetişmeye çalışıyorduk. Nakit akışımız hiçbir zaman kesilmemiş oldu. Bunun yanında normal şartlardakinden çok daha yüksek bir kâr marjıyla perakende satışına geçmiş olduk. Son dönemde bununla ilgili olarak yatırımlarımızı da artırıyoruz. Uzun vadede en az Cottonbox kadar ciro yapacak bir firmamız da şu anda yolda.

Ev tekstili pandemi koşullarında şanslı bir sektör müydü?

Yalnızca ev tekstili değil, ev dekorasyonu ile ilgili bütün sektörler gerçekten şanslıydı. İşini doğru yapan, dünyanın dilinden konuşabilen, dünyayı takip eden firmaların hepsinin pozitif ayrıştığını düşünüyorum. Avrupa'da, Amerika'da kendi markasını ürettiren insanlar dünya kapanınca siparişlerini durdurdu ve onların siparişlerini üretmek için bekleyen satıcılar ellerindeki işlerin bir kısmını kaybetmiş oldular. Biz tam tersi stok için ürün ürettik daha sonra kapı açılır açılmaz gönderdik. Bu süreçte kapılar kapalıyken, ticaretimiz hiç durmamış oldu. Güzel planlamalar yaptığımızı düşünüyoruz. Küçük bir aile firması olmamızın böyle bir avantajı oldu. Çok hızlı karar alabiliyoruz. Bu durum özellikle acil eylem planlarında gerçekten hayat kurtarıcı olabiliyor. Bunun dışında e-ticaret ve ihracat bizim öncelikli hedeflerimiz. İhracatta tamamen nakit çalışıyoruz, herhangi bir açık hesabımız yok ama kazandırdıkları olduğu gibi kaybettirdikleri de var. Bunun için farklı stratejiler de geliştirdik. Nakit oranını cazip kıldık, müşteri seçerken dikkat ettik. İlerleyen süreçteki hedeflerimiz; ihracatta müşteri sadakati, güven ve hızlı dönüş sağlayan kişiler kazanmak. Bir müşterinin bir kez yüksek meblağda sipariş vermesinden önce düşük meblağda sürekli sipariş vermesini tercih ediyoruz. Bizim istediğimiz müşteri tarzı budur. Rafında sürekli ürünlerimizi bulundursun, bizi iyi temsil etsin ki hem ürünlerimizi güzel bir şekilde sunalım hem de bu sayede farklı yerlerden de tanınabilelim.

Son olarak DEĞİAD'la ilgili neler söylemek istersiniz?

Ben yaklaşık üç yıldır DEĞİAD üyesiyim. İnsanlarla yeni yeni kaynaşmaya başlıyorum. Fakat içinde bulunmaktan hem gurur duyduğum hem de çok mutlu olduğum bir ortam. Benim için çok keyifli üç yıllık bir DEĞİAD serüveni. İlerleyen süreçte çok daha güzel günlerde yine bir arada olacağız.



Modern renk ve desenlerle sıkça güncellenen Cotton Box ev tekstili ürünlerimizin satışını, Türkiye'de 1000'den fazla bayi ve 42 ülkeye aktif şekilde gerçekleştirerek Türkiye ve Denizli ev tekstili bayrağını gururla sallıyoruz.



 **sümaş** | Tekstil San. Tic. A.Ş.

www.cottonbox.com.tr

 cottonboxtr

 cottonboxcomtr

 cottonbox

 cottonbox



| dut
ET • BALIK

En iyi müzik, unutamayacağınız etkinlikler ve harika lezzetler için bizi takip edin.

#müziktendahafazlası



@hollystone.denizli

@dut.denizli



HOLLY STONE | DUT ET&BALIK

REZERVASYON: (0258) 211 03 45
ÇAMLIK BULVARI NO:41/A



Konuk: Çınar Müzik Kurucusu

Cem Boyacılar

Moderatör: **Mehmet Çakmak** / DEGIAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Genel Sekreteri

Röportajımızda müzik sektöründeki gelişmelerden, pandemi dönemindeki zorluklardan ve müzik sektörünün geleceği hakkında merak ettiklerimizden bahsettik.

Kendinizi kısaca tanıtabilir misiniz?

1977 Mersin doğumluyum. 1997 yılında üniversite öğrencisi olarak Denizli Turizm ve Otel Yönetimi Bölümü'ne geldim ve Denizli benim hayatımda çok önemli bir yer edindi. Özellikle 20'li yaşlarda Akdeniz'den Ege'ye gelip birbiriyle çok benzeşmeyen iki kültürün arasında kaldım ve artık yüklediği ne kadar anlam varsa ben biraz da Egeli oldum. Okulu burada okudum, burada evlendim, 10 yaşında Asya adında bir kızım oldu. 25. yılıma gireceğim Denizli'de. Müzik aletlerinin ticaretini yapıyorum. Aynı zamanda şu an aktif olarak yapmamakla beraber bir müzisyenim, Flamenko gitaristiyim. Denizli'yi seviyorum ve 6 senedir DEGIAD üyesiyim.

Müzik sektörü pandemiden nasıl etkilendi?

Her sektör gibi biz de sıkıntı yaşadık ve bu sıkıntı devam ediyor. Türkiye'de müzisyen olmak gerçekten zor. Neden zor? İlk olarak herhangi bir birlik altında toplanamayan bir topluluktan bahsediyoruz. İkincisi çalışanların büyük çoğunluğunun sosyal güvencesi olmadığını biliyoruz. Onun dışında çalışma saatleriyle ilgili yoğun sıkıntılar var. Müzik yaptığım dönemlerde çalıştığım mekânların her zaman iddialı, iyi ve kaliteli olmasına rağmen sabah ezanı sebebiyle programımıza ara verdiğimiz zamanları hatırlıyorum. Böyle zamanlarda sosyal güvencenin önemi ortaya çıkıyor. İki senedir bu insanlar bir yerlerde çalışmıyorlar. Sokağa çıkma yasakları oldu ve müzisyen arkadaşlarımızdan intihar edenler de oldu. Çok büyük bir yaşam kaygısı çekmeye başladılar ve hâlâ çekiyorlar. Eskiden müzisyenlik yapan biri olarak benim onlara vefa borcum var.

Türkiye'de ofisi bulunan, pazarda söz sahibi olan birçok enstrüman markasının burada bulunma sebebi nüfusun genç olması. Enstrüman satışı olarak şu an için Türkiye'de çok bir gelecek görmeseler de nüfusun genç olması nedeniyle ülkemize yatırım yapmaya devam ediyorlar. Ofislerini tutuyorlar, elemanlar çalıştırıyorlar, sanatçılara destek veriyorlar ve bunun dışında Türkiye çapında distribütörlükler açıyorlar. Çünkü nüfusumuz çok genç. Özellikle Avrupa'da ve Uzak Doğu'da bizdeki gibi genç bir nüfus yok. Ülkemizdeki büyüme rakamları %6'yı bulurken biz %6'yı beğenmiyoruz. Bu oran Avrupa'da çok daha düşük, Uzak Doğu'da daha da düşük. Sıkıntılar neler? Sıkıntılar ithalat ağırlıklı bir pazar olmamız.

Peki, Türkiye'de enstrüman üretimi nasıl?

Çok spesifik ürünler ya da o ürünlerin el yapımı örnekleri var. Türkiye'de çok iyi gitar ve keman yapımcıları var. Mesela İstanbul Maltepe taraflarında beni şaşırtan bir keman yapımcısı var. Adı Ali Derya Demir. Muhteşem kemanlar yapıyor. Aynı zamanda mühendis. Ama bunlar çok spesifik örnekler.

Açıkçası biz Türkiye olarak son kullanıcıya ulaşması kolay olan uygun fiyatlı enstrüman üretiminde çok başarılı değiliz. Türkiye'nin bugüne kadar gezdiği uluslararası fuarlarda yüz akı olan tek kalemi; davul zili üretimi. Dünyanın her yerinde dünyanın en iyi zilleri Türk zilleridir. Bunun sebebi de Osmanlı'ya, mehterana dayanıyor. Onun dışında rakipsiz olduğumuz ya da rakip olacak seviyeye geldiğimiz bir enstrüman kalemi ve bir üretim konsepti yok.

Artık dijitalleşme hayatımızın her yerinde çok yüksek bir seviyeye geldi. Müzik sektöründe bu dijitalleşme nelerde?

İnternetin hayatımıza girmesiyle bilgiye ulaşmak çok daha kolay oldu. Çok iyi hatırlıyorum Flamenko çalmak için kasetler bulurduk. Bulduğumuz kasetler VHS'di. Büyük kasetten küçük kasete çevirirdik veya tam tersini yapardık. Şimdi hangi partiyonu istiyorsanız, kimin yorumunu dinlemek istiyorsanız bir tıkla bulabiliyorsunuz. İnternet aynı zamanda iyi bir okul, bir

avantaj. Bilgiye ulaşmak çok kolaylaştı. Onun dışında telif hakkı gerektiren ürünlerin sosyal medyada, Spotify'da, YouTube'da ve buna benzer platformlarda paylaşılmasını olumlu buluyorum. Eskiden Türkiye özelinde konuşacak olursak müziğin kalbi İstanbul Manifaturacılar Çarşısı'nda, Unkapanı'nda atardı. Yapımcıya gider; "Benim bir projem var." derdin. O ise sana bir sözleşme yaptırırdı. Bir albüm yapardı. Ya da belli bir maddi birikimin varsa ücretini öderdin, sen kendine bir albüm yapardın. O albümü yaptıktan sonra Türkiye'deki televizyon kanallarında veya radyo kanallarında yayınlanmanın bir maliyeti olurdu. Maalesef bu sadece Türkiye'de değil dünyanın her yerinde böyle. Artık herkes tüm yeni eserlerini bu tarz platformlardan yayınlayıp paylaşabiliyor. Dolayısıyla bir çeşitlilik oldu. Çeşitlilik oldu derken; eskiden sanat müziği yapan sadece o kitleye hitap ederdi. Şimdi ise rock parçanın üzerine bir rapçinin yaptığı çalışmayı görebiliyoruz. Hibrit müzik deniyor buna. Mesela elektronik müzikte de 1960'lardan kalan bir caz standardının ezgisini duyabiliyorsunuz ya da bir rap müziğinin altında Nükhet Duru'nun vokalinin duyabiliyorsunuz. Ben bundan rahatsız olmuyorum. Güzel ve hoş şeyler. Bilgiye ulaşmak kolaylaştıkça her şey aslında daha da kolay oluyor.

Ümit Besen'in sahneye elektrogitarla çıkması bir hibritleşme midir?

Son derece mantıklı bir hamle. O elektrogitar sayesinde 13-14 yaşlarında ya da 19-20 yaşlarında Ümit Besen'i tanımayan insanlar tanımaya başladılar. Güzel, bence devam etmeli.

Bir çocuğun müziğe başlama yaşı ortalama kaç olmalıdır?

Bence henüz anne karnındayken müzik dinletmeye başlamalısınız. Bunun gerçekten çok faydasını görüyor insanlar. Her tarz müziği dinlesin. İyi yapıldığı sürece her müzik güzeldir, hepsi keyif verir. Müziğe başlama yaşı çok sık sorulan bir soru ve enstrümanına göre değişiyor. Benim kızım Asya 3,5 yaşında piyanoya başladı. Onun özel bir durumu var. Anne müzik öğretmeni, baba müzikle ilgileniyor. Doğduğundan beri müzik enstrümanlarının içerisinde. Ben piyanoya

başlama yaşı için 5, keman için 5 veya 6 yaşı uygun görüyorum. Gitara ise 9 yaşından önce başlanmasını tavsiye etmiyorum. Bu benim fikrim. Başka bir müzisyen arkadaşımız, müzikle ilgili bir öğretim üyesi bunun dışında şeyler söyleyebilir. Flüte başlama yaşı olarak nefesli çalgılarda ben 11 yaşı diyaframın gelişmesi açısından uygun görüyorum.

Diğer taraftan öğrenmenin yaşı yok. 12 - 13 yaşında başlayıp da çalamayan, dünyası farklı olan çocuklar da gördüm. 60 yaşında son derece başarılı olan insanlar da gördüm. Bunu bir tripod gibi düşünelim. Bunun üç ayağı var; eğitimci, veli ve öğrenci. Bunlardan biri eksik olur, birinin desteği daha az olursa o tripod ayağının dengede kalma ihtimali yok. Müzik özveri işidir. Öğretmen, öğrenci ve veli doğru şekilde destekleyebildiği zaman ortaya çıkan meyve gerçekten lezzetli bir meyve oluyor. Biz de gurur duyuyoruz.

Bizlere biraz Çınar Müzik'ten bahseder misiniz?

Denizli'ye 1997 yılında geldim ve gelir gelmez şu an ticari hayatını devam ettirmeyen bir ulusal firmadan franchising aldım. Küçük ve şirin bir mağazam vardı. Ticaretle uğraşan bir aileden geliyorum, ticaretin içinde büyüdüm. Çok uzun süre sahne hayatıyla o minik işletme beraber devam etti. Sahne hayatının, okul hayatının ve mağazadaki işlerin yoğunluğu... Bir yerden sonra fark ettim ki birden farklı kulvarda olmak insana bir dinamizm katıyor. Bunun içinde basketbol da var. Belli bir yaşa geldikten sonra hepsi bir arada olmuyor ve bunları sınırlaman gerekiyor. Sonra Çınar Müzik'i kurduk. Çınar Müzik'in isim babası; Çatalçeşme'nin oradaki yüce, ulu, büyük, yaşlı çınar ağacı. İlk mağazamızı orada ikincisini ise Mehmetçik İlköğretim Okulu'na varmadan askeriye'nin karşısında kurduk. Daha sonra distribütörlükler başlad.

O zamana kadar Yamaha, operasyonlarını direkt Japonya'dan yönetirken yeni bir karar aldı ve Türkiye'de bir ofis açtı. Biz de ofise başvurup kendimizle ilgili bilgiler vererek distribütörlük istediğimizi onlara ilettik. Yaklaşık 1-2 sene süren bir malleşmenin sonucunda Yamaha Denizli'ye distribütörlük verdi. Hatta Denizli'ye geldiler, gezdiler. "Haritadan bakınca bizim Denizli'yle ilgili şüphelerimiz vardı ama bizi tatmin ettiniz, biz bu şehre inandık." dediler. Sanırım onların inancını boşa çıkarmadık. Denizli Yamahayı sevdi, Yamahada Denizli'yi sevdi. Üçüncü şubemizi yine Çınar'a, dördüncü şubemizi ise geçtiğimiz sene Selçukbey Mahallesi'nde açtık.

Şu an 4 şubemiz ve Kıbrıs Şehitler'de 600 metrekareye yakın bir depo alanımız var. Operasyonlar buradan devam ediyor. Genele bakıldığında %20'lik oranda internet satışı, kalan %80'i direkt müşteriyile irtibata geçerek geliyor. O sıcak satışı daha çok seviyorum. İnsanların enstrümana dokunmasını, diyalog kurup yüz yüze satış yapmayı daha çok seviyorum. Beraber çalıştığım arkadaşlarım da bunu daha çok seviyor. Eğitim olarak şu an farklı farklı mağazalarda 14 tane kadrolu müzik eğitmenimiz var. Piyano, gitar, keman, yan flüt, elektrogitar, basgitar, akustik gitar, bateri, klarnet, saksafon, bağlama ve talep olduğu takdirde eklenebilecek enstrüman kalemlerinde eğitim veriyoruz. Bu eğitimlerin hepsi bire bir ders şeklinde. Grup halinde herhangi bir eğitim yok ve ben enstrüman eğitiminde de grup halinde eğitimin çok sağlıklı olmadığını düşünüyorum. Enstrüman eğitiminin bire bir olmasının daha doğru olduğunu düşünüyorum.

DEĞİAD'ın her basketbol organizasyonunda sponsorluk yaptınız. Aynı zamanda Çınar Müzik DEĞİAD Yönetim Binası'na piyano hediye etti. Sayenizde burada keyifli sesler de çıkartıyoruz. Bu vesileyle size teşekkür etmek istedik. Neler söyleyeceksiniz?

Makul ve mantıklı, yapabileceğim her türlü istek için hazırım ve yanınızdayım. DEĞİAD, Denizli'nin yaşayan bir değeri. Bizim görevimizde bunu desteklemek.

Denizli'nin müzik ve enstrüman sektöründeki pazar payını ve geleceğe yönelik profilini çizebilir miyiz?

Türkiye'nin en büyük avantajı genç nüfustur. Denizli genç nüfus oranında bence Türkiye'deki ilk üç şehirden biri. Enstrümana olan talebi genç nüfusa uyarladığımız zaman bence üçüncü sırada. Bu konuda yapılan çalışmalar var. Peki pazar nasıl büyür? Pazarın büyümesi özellikle sanatta, müzikte, hatta sporda bilinçle mümkün. Artık sadece özel okullarda, kolejlerde değil; devlet okullarında, okul aile birliklerinin katkısıyla birçok sosyal aktivite yapılmaya başlandı. Bunun bir sebebi de kolejlerin bu konudaki dominant baskısı. Çok daha sosyal bir ortam sunuyorlar ve devlet okulları da bundan feyz alıyor, bu güzel bir şey. Müziğe olan ilgi konusunda Denizli'nin üçüncü sırada olmasından ve bunun bir parçası olmaktan gurur duyuyorum. Bu konuda emeği geçen insanlara, özellikle ilçe kaymakamlarımıza teşekkür ediyorum. Buraya gelmeden önce Kale Kaymakamı'nın eşi ve birkaç müzik öğretmeni "Ne yapabiliriz? Müziği daha nasıl geliştirebiliriz?" diye yanıma geldiler. Birlikte toplantı yaptık ve daha sonra Kaymakam Bey'in ekibiyle olan görüşmemizde Kale Halk Eğitime piyano ve gerekli enstrümanın alınmasına karar verildiğini söylediler. Bundan 5 sene sonra Kale'den gayet yetenekli piyanistler çıktığını görebiliriz.

Peki, Çınar Müzik'in Denizli'nin müzik sektöründeki payı nedir?

Denizli'de şu an aktif olarak 18 tane müzik mağazası var. Ben aynı zamanda Denizli Ticaret Odası'na üyeyim. Yapılan ciro itibarıyla Denizli Ticaret Odası'na üye olabiliyorum. Ama 18 mağazanın sanırım 15 tanesi Kahveciler Odası'na bağlı. Ayrı bir derneğimiz yok ve bu bir tercih değil. Sanırım dernekler masasında müziği Kahveciler Odası'na bağlayalım dediler. Distribütör firmaların ortak çalışması sonucu oluşan bilgiler doğrultusunda Denizli'deki 18 müzik mağazasının Çınar Müzik dışındaki 17'sinin toplam cirosu bizim ciromuzun yarısı. Bu bir dominasyon mu? Hayır, insanların tercihi. İnsanların bize gelmesini beklemedik, biz insanlara gittik. Pandemi sürecinde bize ulaşp da enstrümanımın teli kırıldı diyen insanlara sokağa çıkma yasağındayken bir tane gitar telini çalışma arkadaşlarımızın götürdüğünü çok hatırlıyorum. Bizim görevimiz bu.

00.00'da mekânlarda müziğin yasaklanması gibi bir konu söz konusu. Bununla ilgili birkaç şey söyleyebilir misiniz?

Müzisyenlerin adına konuşmak yerine kendi fikirlerimi söyleyecek olursam eğer birçok bölgeye gittim ve gördüm ki her yerde müzik 00.00'da biter. Ama 00.00'da biter dediğimiz yerlerin hepsi yerleşim bölgelerindedir. Bunun dışında sabah 05.00'e, 06.00'ya kadar eğlenebildiğiniz yerler de var. Bunun belli bir prosedürü, yeri ya da belli fizyolojik şartları vardır. Ona göre bir tesisat ve izolasyon vardır. Evet,



müziğin bir bitiş sınırı olabilir ve olmalıdır. Ama saat 00.00'da "Müzik bitti, hadi gidiyoruz." denmesini de istemem. Umarım devlet büyüklerimiz bu konuda gerekeni yapacaklardır.

Müzik sektörünün geleceği nereye gidiyor?

Nüfusumuz genç olduğu sürece umutluyuz, en azından ben öyleyim. Dediğim gibi bilgiye ulaşmak ve bilgiyi tüketmek kolay. Bilgiyi özümsemek artık bizden geçti demek istemiyorum ama bu daha çok genç arkadaşlarımızın işi. Müzik bir aşk, tutku, kavga ve kendini ifade etme biçimi. Umarım bu genç nüfus bilgiye ulaşmanın verdiği bu kolaylıklarla ve teknolojik imkânlarla çok daha iyi yere gelecek. Yaşam kaygısı ne kadar zor olursa genç nesilden o kadar yaratıcı, doğaçlamaya açık ve orijinal eserler görebiliriz. Ama akşam ne yiyeceğini düşünen bir babanın çocuklarına da müzik kültürü aşılayamamış olmasını bir hata olarak görmüyorum.

İthalatın zorluklarından bahsedebilir misiniz?

Maliyetler çok yüksek ve devletin koyduğu ekstra maliyetler de var. Bir de eski maliyetlerle yeni maliyetler arasında pandemiden dolayı koyulan ek vergiler var. Bunun dışında benim sektöre gözetim vergisi diye bir şey koydular. Başka sektörde var mı bilmiyorum. Diyelim bir hoparlör ithal ediyorsun. Hoparlörün üretildiği ülkeden çıkış fiyatı 10 dolar. Onu ayrı bir ihtisas gümrüğüne götürmeniz gerekli ve kilo başına artı 16 dolar gözetim vergisi getirildi. Ben bunun mantığını hiç anlamıyorum. Ondan sonra insanlar da haklı olarak diyor ki: "Cem Bey bu hoparlörün fiyatını siz 150 dolar diyorsunuz ama ben Google'da araştırdım, bunun Almanya'daki fiyatı 75-80 dolar." İnanın o fiyatları belirleyen ben değilim.

Son olarak müziksever bir insan hangi kitapları okumalı? Yaşam tarzına olan etkisi nedir?

Bir defa çok okumalı. İnsan yaşadığını ve öğrendiğini yaptığı sanata aktarıyor. Bu sanat ne olursa olsun yaşadıklarını, öğrendiklerini, bildiklerini damıtıp ortaya bir ürün koyuyor. Her kitap doğru olmayabilir ama her kitap iyidir. Her kitaptan bir şey öğrenirsin. Kötü kitaptan da yanlış öğrenirsin. Müzikle ilgili kitaplar konusunda birkaç tavsiye verebilirim. Beni çok etkileyen kitaplardan biri "Müzikle Yaşayan Kadınlar", Deniz Koloğlu. Herkese şiddetle tavsiye ediyorum. Bir de Güneş Ayas'ın "Müzik Sosyolojisi". Son derece akıcı, iyi kitaplar. Bunlar çok seçilmiş örnekler. Müzik üretmek isteyen insan zaten çok okumalı.

Seninle sohbet her zaman keyifli. Bu sohbeti paylaşmak da ayrıca bir keyif. Çok teşekkür ediyorum.

OZSOY

PANJUR | KEPENK



📍 Akçeşme Mh. 2624 Sk. No: 10 Merkezefendi / DENİZLİ

☎ 0258 **371 01 12** - 0554 **240 53 23**

🌐 ozsoyotomatikkapi.com

OZSOY

HIRDAVAT | CİVATA

İşiniz İçin Kaliteli Ürünler



📍 Sümer Mah. 25. Cad. No:55 Merkezefendi / DENİZLİ

☎ 0258 268 50 52 - 0532 768 97 68

🌐 ozsoyhirdavat.com



Konuk: Arel Sigorta Kurucusu

Arel Şahin

Moderatör: **Berkay Alkaya** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi -

İş ve Genel Projeler Komisyon Üyesi - Basın ve Halkla İlişkiler Komisyon Üyesi

DEĞİAD'ın en eski üyelerinden biri olan Arel Sigorta Kurucusu Arel Şahin'le birlikte keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Sigorta sektöründe yenilenen ve değişen faaliyetlerden bahsettik.

Arel Sigorta'dan bahsedelim ilk olarak, neler yapıyorsunuz?

Yaklaşık 15 yıl önce Arel Sigorta olarak faaliyetlerimize başladık. O dönemden beri Denizli ve İzmir bölgelerinde sigortacılık alanında çalışmalar yapıyoruz. Yaklaşık 15 kişilik ekibimizle 16 sigorta şirketinin acente temsilciliği ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Hemen hemen her sigorta branşında faaliyet gösteriyoruz diyebilirim. Bu noktada da hem Denizli'ye hem de sigorta sektörüne güzel işler sunmaya çalışıyoruz.

Sizi Denizli'de herkes sigortacı kimliğinizle biliyor. Ben başka faaliyetlerinizi de duydum. Biraz da onlardan bahsedebilir miyiz?

Ana işimiz sigortacılık ama ben sektörle çok bağlantılı olduğuna inandığım bir filo araç kiralama işinin de içerisindeyim. Bağlantıda olduğumuz sigorta müşterilerimize sağladığımız ek bir hizmet diyebiliriz. Buna bağlı olarak özel müşterilerimizin araçları için alım - satım faaliyetlerini de gerçekleştiriyoruz. Son olarak birkaç otopark işletmeciliğimiz var. O şekilde ana işimizle de bağlantılı olarak bir şeyler yapmaya çalışıyoruz.

Türkiye sigorta sektöründe nerede sizce?

Ben 15 sene önce başladım bu işe, o zamanla kıyaslayınca bir derece daha ilerideyiz ama dünyaya ve gelişmekte olan ekonomilere baktığımız zaman çok istenilen yerlerde değiliz. Kendi sektör içi yayınlarımızda ve toplantılarımızda sektörün büyüdüğünden bahsediyoruz ama aslında küçük bir örnekle; 2019 yılında 131 dolar olan kişi başına sigorta üretimi, 2020 yılında ne yazık ki 129 dolara düştü. Çok büyük bir düşüş yok ama dünyada sektörün hızına göre düşüştü. İklim değişiklikleri, kuraklıklar, afetler, yangınlar gibi çok ciddi konularla uğraştığımız göz önünde bulundurursak, aslında sigorta bilinci ister istemez çok daha hızlı bir şekilde artıyor. Bunun primlere yansması biraz daha halkımızın gelir düzeyiyle alakalı. Beklentimiz biraz daha yükselmesi yönünde ama ne yazık ki bu noktada çok iyi bir konumda değiliz. Dünya sıralamasında Türkiye olarak sigorta üretiminde 32. sıradayız ama 1. olan İngiltere'de yaklaşık 1.650 dolar kişi başına düşen sigorta üretimi olduğunu düşünürsek, neredeyse bir İngiliz vatandaşıyla bir Türk vatandaşı arasında bire on diyebileceğimiz bir sigorta harcaması oranı var. Dünyada sigortada 32. sırada olmamızdan da aslında sigorta bilincimizin tam olarak oluşmadığını çıkarabiliriz. Sektörün de burada hataları var. Ürünleri sunma konusunda daha müşteri odaklı olunabilir. En yüksek prim üretimi olan ülke olduğu için bize hep örnek olarak İngiltere'yi gösterirler. Onlarda bizde olmayan birçok farklı branşta ürünler var. Dolayısıyla bizde trafik sigortaları, DASK sigortaları, kaskolar gibi konular konuşulurken orada artık pet sigortaları dedikimiz, insanların evcil hayvanlarına bile sigorta yaptırabildiği ürünler var.

Biz bu konuda neredeyiz?

Pet sigortası daha yeni bir ürün, yaklaşık bir yıl oldu. Bilen sayısı bile çok azdır. Ama sosyal medya üzerinden yeni ürünlerle alakalı duyurular yapmaya çalışıyoruz. Sadece bizde olması önemli değil, en azından insanların böyle bir ihtiyacı varsa bilgileri olsun. Bizden almasalar da farklı mecralardan bu ürünleri alabilirler. En azından bu bilgiyi vermiş olmaya çalışıyoruz. Yüzlerce, binlerce farklı sigorta ürünü ve kalemi var. Aslında herkesin birçok noktada ihtiyacı var bununla ilgili. Bazen insanlar ihtiyaçlarını tam bilemiyorlar. Bazen biz sigortacılar olarak onların ihtiyaçlarını tam olarak anlatan ürünleri onlara benimsetemiyoruz.

Pandemi döneminde sigorta sektörü nasıl etkilendi?

Pandemi bütün dünyayı etkiledi. Ben sigortacıyım, yıllardır sağlık sigortası ve hayat sigortası branşlarında da faaliyetler gösteriyorum ama pandemi nükleer bir saldırı gibi çok ütöpik bir kavram olarak geçirdi hep literatürlerde. Bunu yaşayabileceğimizi hiçbir sigortacının tahmin edebileceğini düşünmüyorum ama sürece ve geldiğimiz noktaya baktığımız zaman birçok branşta sigortalanma ihtiyacını azalttı diyebilirim.

İnsanlar zaten evden çıkmadığı ve arabası sürekli park halinde olduğu için kasko yaptırmama ya da konut sigortasını yenilememe gibi bizim elementer branş dediğimiz ürünleri satın almada biraz geri dururken; hayat sigortası, sağlık sigortası gibi ürünlerde artış oldu. Türkiye'deki sigorta ön yargısının da bir noktada kırıldığını düşünüyorum. Bu sebeplerle pandemi döneminde bireysel emeklilik ve sağlık sigortası gibi birikim ürünlerinde inanılmaz talepler aldık. Dolayısıyla sigortacılığın elementer dediğimiz kısmı rölantide giderken, bireysel dediğimiz tarafında çok hareketli ve iyi gitti diyebiliriz.

Peki, DEĞİAD üyelerinin çoğu işveren. Onları da bilgilendirmek adına, işverenler çalışanlarına ne gibi sigortalar yaptırabilir?

Çalışanlara verilen değeri göstermek amacıyla yapılan bu faaliyetlerin çok güzel geri dönüşler verdiğini gördük daha önceden. Otomatik katılımı da olan bireysel emeklilik ürününe çok güzel katılımlar oldu ama bir o kadar da çıkışlar oluyor. Devamlılık oranı %45 civarlarında maalesef. Bunun yanında işveren katkılı bireysel emeklilik ürünleri dediğimiz yan hakları da ciddi anlamda artıran ürünler var. Yine bunlar BES Kanunu içerisinde var. Personelin ödediği bireysel emeklilik katkı primine aynı şekilde işverenin de ilave katkı sağladığı ürünler bunlar. O da yine SSK'nin ödemediği özel hastaneleri kapsayan bir ürün. Özel sağlık sigortası dediğimiz SGK şartı aramaksızın birçok hizmeti kapsıyor. Bunları işverenler personellerine sunabiliyor. Hem sağlık ve hayat sigortaları hem de bireysel emeklilik ürünlerinde işverenlerin personellerine sağladıkları ürünler var. Burada da şunu eklemek isterim; işverenlerin bu noktada vergi avantajı çok fazla. Aslında ödedikleri miktarların bir kısmını devletimiz onların vergi avantajı sağlayabilmeleri anlamında geri almalarını sağlıyor. Bunu da vurgulamak isterim çünkü sigorta sektörünün bilinmeyen noktalarından bir tanesi bu. Hem harcama yapıyorsunuz hem de geri alabiliyorsunuz. En önemlisi de personelinize onu değerli gördüğünüzü anlatmanın en güzel yollarından birisi.

Ticari alacak sigortası neleri kapsıyor? Biraz da bundan bahsedebilir misiniz?

Ticari alacak sigortası daha çok işverenleri ilgilendiren bir ürün. O da bireysel emeklilik sistemi gibi devlet organizasyonunda bir sistem. Daha önceki dönemlerde Halk Bankası bu işi altyapısal olarak sağlıyordu. Bizim yurt içi alacaklarımızla ilgili garanti edebildiğimiz, bunun karşılığında cüzi diyebileceğimiz risk primleri ödediğimiz ve bu risk primlerine karşılık bizim işletmemizin sürdürülebilirliğini sağlamakta en önemli etken olan finansal yapıyı sağlamak ve gelir gider dengesini korumak anlamında çok önemli bir role sahip.

Peki, alacağın belli bir oranını mı tahsil edebiliyorsunuz tamamını mı?

Bir kere müşterilerimizin mevcut risk durumu çok önemli. Sistem ilk önce bunun analizini yapıyor. Analiz gerçekleştikten sonra da bize bir raporlama geliyor. Müşteri ne kadar güvenilirse garantiye alma oranı o kadar yüksek oluyor. "Müşteri için ne kadar risk primi öngörüyoruz?" "Cironun ne kadarını ödemesi gerekiyor?" gibi bir tablolandırma çıkıyor. Havuz ne kadar büyürse hem sunulan hizmetler artar hem de primler geri gelir. Sağlık sigortalarında bunu son dönemlerde çok yaşadık. Bu üründe de ben 3-5 sene zarfında çok daha iyi noktalara gelinecektir diye düşünüyorum. İlerleyen dönemlerde çek senedini bile ortadan kaldıracak bir sisteme dönüşebilir. Araç kiralamada da bunlar çok çeşitlendi. Her müşterinin kendi risk primine göre kiralama yapılabilir. Bunların hepsini süreç içerisinde göreceğiz.



Son zamanlarda ciddi bir iklim değişikliği söz konusu. Burada TARSİM yani Tarım Sigortası neleri kapsıyor? Bundan bahsedebilir miyiz?

Kuraklık, iklim değişikliği, gıda güvenirliliği gibi birçok konu konuşuyoruz. Bu aşamalarda TARSİM çok ciddi bir belirleyici haline geldi. Yaklaşık 9 senedir TARSİM var ve ciddi anlamda bir aşama kaydetti. Ağaç, küçükbaş hayvan, büyükbaş hayvan, kümes hayvanlarına kadar mevcut olan tesisle ilgili her şeyi kapsayarak sigortalayabiliyoruz. Örneğin, eskiden domuz saldırısına karşı ağacın gövdesini sigortalayamıyorduk ama artık bunlar mevcut. Üreticiyi birçok noktada koruyor. Özellikle de çiftçilerimiz dolu hasarlarında ya da doğal felaketler yaşandığında, bir sonraki sene tarlalarını ekebilecek maddi ve manevi gücü bulamıyorlardı ve nadasa bırakmak zorunda kalıyorlardı ama şimdi TARSİM ile kendilerini koruyarak emeklerinin karşılığını alabilecek faydayı sağlıyorlar diyebiliriz.

Peki, araç kiralamada sektörlere özel çözümler var mı? Nelerdir bunlar?

Özellikle Avrupa'da filo kiralama sektörü büyüyen bir sektör ama bizim ülkemizde bazı şeyler bu konuda çok standart gidiyor. Pazarlama ekipleri veya üretim ekipleri daha çok kullanıyor bu hizmeti. Biz bunu biraz daha değiştirmeye çalışıyoruz. A+ dediğimiz gruptan başlayıp müşterimizin ihtiyaçlarına göre her segmentte her bütçeye uygun arabamız var. İhtiyacı belirleyip ona göre bir sözleşme yaptıktan sonra alımları gerçekleştirerek ihtiyacı karşılıyoruz. Mesela mermer sektöründe 4x4 arazi araçları tercih ediyorlar. Normal filolarda bu tip araçlar yok ama biz birçok firmaya bunu sağlayabiliyoruz. Standart dışı ama müşteri odaklı bir uygulama. İşverenler de araçlara ödedikleri paraları kendi işlerini büyütüp yatırım yapmak için kullanırken, kendi binecekleri lüks araçları da kiralayabiliyorlar. Biz de o noktada en üst segmente kadar birçok ürünü sunmaya çalışıyoruz.

“

DEĞİAD Denizli'de çok farklı bir ihtiyacı karşılıyor. İşverenlerin aralarındaki ağın genişlemesi anlamında ve sıcak bir ortamın sağlanmasında birçok noktada avantaj sağladı.

”

Son olarak, en eski üyelerinden biri olarak DEĞİAD'la ilgili neler söylemek istersiniz?

Ben birçok sivil toplum kuruluşunda üyeyim. Bazılarında da yönetimdeyim. DEĞİAD, Denizli'de çok farklı bir ihtiyacı karşılıyor. İşverenlerin aralarındaki ağın genişlemesi anlamında ve sıcak bir ortamın sağlanmasında birçok noktada avantaj sağladı. Üst düzey yönetici arkadaşlar da var yeni üyeler arasında. Ne kadar çok tanışıklık, bilgi birikimi, bakış açısı içeriye girerse işler o kadar iyiye gidiyor. Şu anki yönetim fark yaratıyor birçok noktada. Hepinizi tebrik ve takdir ediyorum.



- HAYAT SİGORTASI
- Sağlık Sigortası
- 18 YAŞ BİREYSEL EMEKLİLİK SİGORTASI (BES)
- Trafik Kasko
- TARSİM, ALL RİSK VE DASK SİGORTALARI
- İş Yeri Sigortaları
- FABRİKA SİGORTALARI
- Seyahat Sağlık ve Ferdi Kaza Sigortaları
- KONUT SİGORTALARI
- Pati ve Cep Telefonu Sigortaları

*Tüm sigorta
tek çatı altında*



HİDROTEKNİK

 **SAHLAN**® PARTNER



www.hidrotekNIK.com.tr

Teknik tedarik, hidrolik, pnömatik, endüstriyel otomasyon



Konuk: GSD Çelik Yapı İnşaat İşletme Sahibi

Ramazan Balcı

Moderatör: **Mehmet Erişkin** / DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı -

Üye İlişkileri Komisyon Üyesi - Sosyal Faaliyetler Komisyon Üyesi

Röportajımızda babadan miras kalan mesleğin günümüze kadar uzanan hikâyesinden ve sektörün gelişmelerinden bahsettik.

Bize kendinden bahseder misin?

1984 Denizli doğumluyum. Eğitim ve öğretimimi Denizli'de tamamladım. Makine bölümü mezunuyum. 2004 yılından itibaren kendi işimi yapmaktayım. 2011 yılında hayatımı birleştirdim. İki çocuk babasıyım; Batu ve Banu.

Nasıl bu sektöre girmeye karar verdin?

Babam aslen demirci. Yıllarca Denizli'de çalışmış usta bir kişilik, usta bir karakter... Babamın yanında yetiştik, alaylı da diyebiliriz. Babam bir kaza geçirdi ve işin başına geçmek zorunda kaldım. Öncelikle baba mesleği olması sebebiyle ve eğitimim de bu işle alakalı olduğu için devam etmek istedim. 2004 yılının başında henüz 19 yaşında iken esnaf olmak zorunda kaldım. Esnaflık, ustalık yıllar içerisinde birikimle birlikte devam etti. Babamın bunda çok büyük katkısı var. Biz babamın iyiliğini ve ustalığını aldık. Ticareti yıllar içerisinde iş yaptığımız insanlardan öğrendik. Arkadaşlarıma, aileme, eşime, dostuma sonsuz teşekkür ediyorum. Çünkü bu işler eşle, dostla ve aileyle başlıyor.

Ne gibi sektörlere tedarikçi oluyorsun?

Bizim 70 m² bir alanda demirci dükkânımız vardı ve 19 yaşında işletme sahibi oldum. Tabii hatalar yaptım ama hâlâ öğrenmeye devam ediyorum. Bir kere insansan, öğrenmeye açıksan bir şey yapıyorsun. Ben öğrenmeye istekli ve mücadele eden bir insanım.

Yıllarca yanıma yardımcı almadım. Usta, kalfa almadım. Birkaç çırak ve bir arkadaşım ile başladım. Pek çok arkadaşımı çalıştırmışım. Çünkü o yaşta birisini çalıştırmak gibi bir tecrübem yoktu. Bu işi öğrenene kadar yanımda usta çalıştırmayacağım daha sonra ustalaşacağım diye düşündüm. Nitekim uzun yıllardan sonra önce bir usta sonra iki usta derken bugün bünyemizde; 3 tane mühendis, 2 tane grafiker, resim bölümü mezunu arkadaşlar ve hatta görsel iletişim uzmanı arkadaşlarla beraber muhasebecimiz, finansmancımız derken çok güzel ekip oluşturduk. Ben şunu söylemekten gurur duyarım: "Çıraklığını yapmadığın bir işin ustalığını yapamazsın." Bu gerçek bir laftır.

GSD Çelik ne üretir?

GSD aslında geçmişte Güven Metal - İş Demir Doğrama adıyla her nevi kaynak atölyesiydi. Basit usul bir işletmeydi. Yıllar içerisinde ben bunu Güven Soğuk Demir olarak çevirdim. Deftere geçtik. Defterin ardından şirkete geçmemiz gerekti. İşletmemizin 1981 yılında kurulu defteri şu an hâlâ mevcut. Geçmişte yaptığımız her işin arkasındayız. Babamdan bana benden de inşallah evladına geçecek çünkü bir şekilde bilgimi aktarmam gerektiğine inanıyorum. Bunu da aktarabileceğim yegâne varlığım; evladım. Babamdan aldığım demir doğrama, kapı penceresi, korkuluk üreten bu işletmeyi, bugün GSD Yapı İnşaat Limited Şirketi olarak Denizli'de proje bazlı işlerde, devlet işlerinde ve birçok işletmelerde bulunduruyorum. Yaptığımız işlerin hepsini eser

olarak kabul ediyorum. GSD Çelik Yapı İnşaat, demir - doğrama ve profil işlerinden başlayıp bugün çelik çatıya, çelik konstrüksiyon, depo, hangarlar, haddehaneler, besihaneler ve bunun yanı sıra ara kat vb. işlerde bulunmaktadır. Ben GSD Çelik'i yani çelik konstrüksiyon haricinde babamdan öğrendiğim ilk iş olan kör kasayı halen daha imal etmekteyim. Bunu bırakmak gibi bir niyetim yok çünkü bu benim ustalığım, çıraklığım, çocukluğum.

İşletmemdeki ustalarım, çalışan arkadaşlarım ve mühendislerimizin hepsinin kendi içerisinde uzmanlığı var. İlk mühendis arkadaşımızı aldığımızda çok insan bize dedi ki; "Bu işletmede mühendis arkadaşın ne işi var?" İlk mühendis arkadaşımızı alalı bugün altı yıl oldu. Altı yıl içerisinde işletmemizde üç mühendis arkadaşımız daha oldu, bunu gurur duyarak söylüyorum. Ekibime çok güveniyorum. Bugün çalışanlarım dahi çok uzun zamandır benimle ilerleyen insanlar. Bu benim ve işletmemin düzgün olduğunu gösterir.

Black Art Steel markandan bahseder misin?

Black Art Steel diye bir markamız var. 23 yaşında kendime; "35 yaşına kadar bu işi bir yere getireceğim o zaman her işi yapabilirim." dedim. 20'li yaşlarda insanlardan iş alamıyordum. "Kendi işletmem içerisinde nasıl bir iş yapabilirim?" diye düşündüm. Herkesin yapmadığı bir iş yaparak. Çünkü ben bu işi biliyorum. O zaman lazer kesim Türkiye hatta dünyada daha çok yeniydi. Aynalıklar yaptım farklı işler denedim. Bu sefer dükkânı bir sürü aynayla donattım. İnsanlar geldi ve merak edip nasıl yaptığımı sordular. Makinede kesiliyor, dünyada ilk defa ben yapıyorum. Lazer kesimleri farklı işlere çevirdik. Özel kapı tasarımları, bahçe duvarları, fenerler, konferans salonları gibi farklı işler yapmaya başlayınca daha da farklı işler gelmeye başlıyor. Herkesin yaptıramadığı veya yapmak istemediği farklı bir iş varsa Ramazan yapar oldu. Farklılaşmayı bu şekilde başardım.

Önce kendi sektörümle alakalı doyuma ulaşayım istedim. Black Art Steel, B-A diye logomuz var. Batu, Ayşe Banu Balcı. Logomuz kendi tasarımıdır. Soyadımız Balcı olduğu için petek şeklindedir. 2020 yılının 6. ayına kadar ara vermiştik çünkü konstrüksiyon kısmında çok yoğunluk, biraz durdurmak istedim. 2021 ocak ayının başında hızlı bir şekilde resim öğretmeni eşim Nuray Hanım'la beraber başladık. Kendisi işletmenin başına geçti. Tasarımların %90 kısmını kendisi yapıyor. Biz neyle alakalı bir çıkış yapalım konusunu konuştuktan sonra hemen çiziyor. 10 yıllık bir süreçte çalışmadı. Çocuklarımızı büyütmekle meşguldü. Çalışmak istedi, şu an Black Art'ın başında çok başarılı çizimler yapıyor ve bu çizimleri tamamen ihracata yönelik düşünüyoruz. Tabii ki yurt içi satışlarımız olacak ama çoğu ürünümüzün ihracatta bulunmasını istiyoruz. GSD Çelik Yapı'dan hariç Black Art Steel olarak yurt dışında iki ülkede çalışmalarımız devam ediyor. Başka istek gelen ülkeler de var. İlerleyen zamanlarda tekrar bakacağız.



Bize biraz ihracat sürecinden bahseder misin?

İhracat uzun zamandır istiyorduk ama ben her şeyin bir zamanı olduğuna inanıyorum. Bizim burada tecrübemiz arttıktan sonra 2019 ortasında ara verdik. Buradaki işleri biraz oturtmak gerekiyordu. Düzeni oturttukten sonra geçtiğimiz 2020 yılında yaklaşık 11 sefer Avrupa ziyaretim oldu. Çok insanla tanıştım ve görüştüm. Dünya gerçekten küçükmüş ve her yere gidilebilirmiş onu öğrendim. Tabii arkadaşımın da çok ciddi katkıları var. Ölçü almaya ve fiyat vermeye başladık. Küçük küçük iş yapmaya başladık ve şansımıza çok büyük işler denk geldi. Burada yaptırdık, gönderdik, montajını orda yaptırdık veya gidip montajın başında durduk. Müşteriden işi aldıktan sonra malzemeciye kadar aradaki durumda biz para ve gelecek kaybediyoruz. Sektörde olan birçok arkadaşımı sıkıntıya sokuyor. Artık bunun sabit bedeli neyse bunu yakalamamız lazım. Çünkü biz burada AR-GE ve inovasyonlar yapıyoruz. "İş nasıl geliştirebiliriz?" "Nasıl üretebiliriz?" diye düşünüyoruz. Ama müşteriye fiyat veriyoruz ve müşteri bize bir hafta on gün sonra geri döndüğü zaman biz bir daha fiyat vermek zorunda kalıyoruz çünkü o süreçte kur artıyor. Ben tüccarsam evet bu işte zarar da var. İhracatı çok istiyoruz. İhracat bir milliyetçilik. İhracat ülkenin kalkınması için çok önemli, yapan herkese çok teşekkür ediyorum. Her işletmenin ihracata yönelmesini istiyorum. İç yatırım da olabilir bunla alakalı bir sıkıntımız yok ama bir ihracat kapısının dünyada açılması gerektiğine inanıyorum.

Özel hayatında neler yapıyorsun? Hobilerin var mı?

Uzun yıllardır motor kullanıyorum, o rüzgârı hissetmeyi seviyorum. Çok açılmadan Denizli içerisinde motor kullanıyoruz. Eşimle de çıkıyorum arkadaşlarımla da çıkıyorum. Bunun yanı sıra

arkadaşlarımla vakit geçirmekten çok hoşlanıyorum. Doğayı çok seviyorum, doğayı korumak için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz. 7 yaşındaki oğluma ve 3,5 yaşındaki kızıma evdeki suyun bizim olmadığını, dünyanın olduğunu ve dünyadaki herkesin eşit şekilde kullanması gerektiğini öğrettik. İnşallah onlar da çocuklarına aşılayacaklar ve hep beraber gelecek nesillere çok güzel bir dünya bırakacağız.

“

DEĞİAD'ın çalışmalarını beğendiğim ve kendimi ifade edebileceğim bir yer olduğuna inandığım için buradayım.

”

DEĞİAD'ın çalışmalarını nasıl buluyorsun? Son olarak eklemek istediklerin neler?

Ben bugüne kadar motor kullanıyorum ama hiç motor kulübüne üye değilim. İlk üye olduğum ve olmak istediğim yer DEĞİAD. Burada Hakan Bey'in ve sizin çok büyük katkınız var. Öncelikle çok teşekkür ederim. DEĞİAD'ın çalışmalarını beğendiğim ve kendimi ifade edebileceğim bir yer olduğuna inandığım için buradayım. Metropol Haber Kanalına, DEĞİAD Ailesi'ne ve burada bulunmamızı sağlayan herkese sonsuz teşekkürler.



Audi tutkunlarının Denizli'deki yeni adresi: **Özgür Oto**

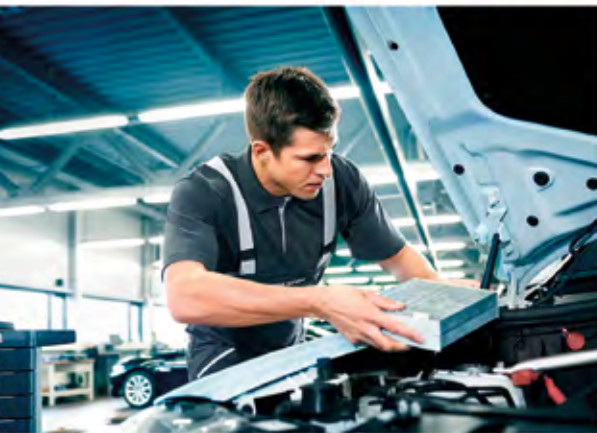


Özgür Oto_____

Tel: (258) 371 39 99

BMW Service

ÖZGÜR OTO.
MÜKEMMEL SERVİS.
MÜKEMMEL HİZMET.



Özgür Oto Borusan Otomotiv BMW Yetkili Servisi
İzmir Yolu Menderes Bulvarı No: 41 Gümüşçay / Denizli Tel: (0258) 371 37 77



Aile Şirketlerinde Kurumsallık + Sürdürülebilirlik = Aile Anayasası

Mahir Akbaba

Akbaba&Dokumacı Hukuk Bürosu
DEGIAD Üyesi

Kim ne derse desin, hangi döneme girersek girelim, adına ister Endüstri 4.0 ister 'Information Age' Bilgi Çağı diyelim; bu topraklarda aile şirketlerimizin, birinci neslin (aile büyüklerimizin) emeğinin ürünü olarak ekonomimizin temelini oluşturdukları, kilit anahtar rolü taşıdıkları tartışılmaz bir gerçek.

Aile şirketlerimiz bir yandan ata mirası ilk nesil kültürünü, değerlerini özümseyerek nesiller boyunca varlığını sürdürme gayretindeler. Bir taraftan da kurumsallaşmaya ve profesyonelleşmeye önem verdikleri ölçüde günümüz zorlu ekonomik şartlarında (kur farkları, ham madde maliyetleri, enerji fiyatları...) varlıklarını ikinci, üçüncü ve izleyen yeni nesillerin kendi sosyal yaşamlarından, ailelerine ayırması gereken zamandan özveride bulunarak verdikleri mücadele ile devam ettirmekteler...

Bu noktada aile şirketlerimizde yönetimin ikinci, üçüncü ve izleyen kuşağa devri sadece ailenin iç meselesi olarak değil; ekonomik ve sosyal bir olgu olması nedeniyle şehrimizin de insanımızın da geleceğine dair üzerinde önemle durulması gereken bir konu olarak ele alınmalı.

Şirketler büyüdükçe, şirket kurucularının; başlangıçtaki gibi iş ve işlemlerin tamamını kontrol etmeleri ve yönlendirmeleri mümkün bulunmamakta. Bununla birlikte aile şirketlerinde nesil değişimi, beraberinde aile bireyleri arasında çatışmaları getirebilmekte.

Öyle ki zaman zaman hepimiz okuyoruz, izliyoruz, duyuyoruz: "Kardeş kavgası kablo devini bitirdi!", "150 yıllık şekerlemeci yol ayrımında!", "Mermerciler 3. nesil çatışmalarına son veremiyor...", "Miras kavgası turizm şirketini yok olmanın eşiğine sürükledi!", "200 milyon cirolu şirketteki aile sorunları şirketin sonunu hazırladı!"

Bu haberlerin temelinde aslında kaybedilen aile ruhunun yattığını görebiliyoruz.

Ve biliyoruz ki; iyi, kaliteli yönetilen aile şirketlerinde, yönetimde ve kurum politikalarında hem kurumsallık hem de süreklilik daha kolay ve profesyonelce sağlanabilmektedir.

Ya aile şirketlerimizin yönetiminde zayıflıklar varsa, zafiyetler yaşıyorsa? Örneğin; istihdamda akrabalık ilişkileri (evlilikler) ön planda tutularak liyakatin ikinci plana atılması (alın size insan kaynakları yönetimi bakımından sorun), aile genişlerken şirket gelirlerinde ciddi bir artış olmaması ve şirket gelirlerinin belirli bir kurala sadık kalınmaksızın aile bireylerine aktarılması, bunun yaratacağı sorunların şirkete yansıtılması veya haleflik planlaması olmaması durumunda kardeşler ve hatta kuzenler arasında liderlik tartışmasının doğması, günümüz teknolojik gelişmelerine yeterli uyumun sağlanamaması, gerekli yatırımın yapılamaması, değişime direnç gösterilmesi...

Bu ve benzeri sorunlara karşı ne yapılabilir düşüncesi sizlerin de aklında hakimse size sunacağımız tek cevap; iş ve aile ilişkilerini düzenleyen kurumsal yapının oluşturulması;

Aile Anayasası'dır.

Peki nedir Aile Anayasası?

Temel olarak:

- Ailenin değerlerini,
- Aile ile şirket arasındaki ilişkilerin ilke ve esaslarını (halefiyet, mülkiyet, emeklilik, evlilik, istihdam...)
- Şirketin izleyen kuşağa devrine ilişkin kuralları,
- Yönetim esaslarını (genel hükümlerini),
- Ortaklık paylarının aile içinde ve dışında ne şekilde devredilebileceğini,
- Şirkette çalışan aile bireylerinin görev ve sorumluluklarını (idari yapılanmayı),
- İzleyen kuşağın kariyer planlarına ilişkin esasları,
- Şirket sorunlarının nasıl çözümleneceğine ilişkin kurumsal araçların kullanımını,
- Şirketlerin karar alma süreçlerinde ortaya çıkan ihtilaflara ilişkin çözüm yollarını (bu kapsamda aile konseyi, başkanlık vb. kurulların düzenlenmesini) içeren aile bireylerine ahlaki yükümlülük yükleyen, şirketin geçmişi, yapısı, yaşanmışlıkları ve ailenin değerleri ile kültürleri farklılık gösterdiğinden aileye özel yazılı bir metindir. (Belirtmekte fayda görüyorum; geçmişi 100 yıldan fazlaya dayanan Aile Anayasası'nı dünyada bir nevi centilmenlik anlaşması olarak kabul gören aileler de bulunmakta.)



Her yiğidin bir yoğurt yiyişi, her ailenin ve şirketin de kendine has bir kültürü, doğası olduğunu hatırlatarak; Aile Anayasası oluşturmaya karar verme, hazırlama, izleme, değerlendirme ve sürdürülebilir kılma aşamalarında profesyonellerden; hukukçularınızdan ve danışmanlarınızdan destek almanızı önererek, sevgili meslektaşımız ve çalışma arkadaşımız Av. İrem Tosunoğlu'nun dedesi, duayen iş insanı rahmetli İsmail Tosunoğlu'nun bir sözünü hatırlatarak yazımızı sonlandıralım: "Ben bir adım atarak yüzyıllık bir çınar oldum; çocuklarım da gölgemde serinleyecek."

Siz de bir adım atarak hem şirketiniz hem geleceğiniz için çınar olabilirsiniz...

Sadece servetinizi, mirasınızı korumak değil; dargınlık, hayal kırıklıkları ve geçimsizliğin de önüne geçerek ailenizde sağlam, somut ve kuvvetli bağlar oluşturarak şirketinizin geleceğini ve potansiyelini güvence altına alabilirsiniz.

Söz uçar yazı kalır; ailenizde ve aile şirketinizde mutluluk mümkün...



www.caliskanisi.com.tr

 @caliskanisi1

 info@caliskanisi.com.tr

Çalışkan

ESTETİK VE MODERN ISI SİSTEMLERİ



DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

Yurt Dışı İş Gezisi

Karadağ Zirvesi

Denizli Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, yönetim kurulu üyeleriyle birlikte Aralık 2019'da Karadağ'da düzenlenen 1. İş ve Yatırım Zirvesi'ne katıldı. Podgoritsa Belediye Başkanlığı'nın ev sahipliği yaptığı zirvenin amacı; bölgesel iş birliği ve ağ oluşturma yoluyla yatırım çekme oldu. İki panelden oluşan zirveye EĞİAD 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, Priştina Belediye Başkanı Shpend Ahmeti, Karadağ Türk İş İnsanları ve Yatırımcılar Derneği Başkanı Ertaç Güngör, geçmiş dönem Bayındırlık ve İskan Bakanı Şükrü Altinkaya ve Mermerler Holding Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Mermer gibi önemli isimler de katılımlarını gösterdi. Katılımcılarla toplam 247,1 hektar alana sahip bir iş bölgesindeki site altyapısının yeri, yönetimi, finansmanı, yapılacak etkinlikler ve kullanıcıya sağlanan avantajlar hakkında konuşuldu. Yerel yetkililere Denizli ve DEĞİAD hakkında bilgiler veren DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; tüm iş insanlarını memnuniyetle Denizli'de misafir edeceklerini de belirtti.





Özhanlar'da **BOMBA** **KAMPANYALAR**

Yıl Sonuna Özel
Sizleri Bekliyor!



Yeni yılın en leziz sofraları için Beko Ankastre Cam Setler

6.899 TL'den başlayan fiyatlarla...

AEROp[®]perfect™



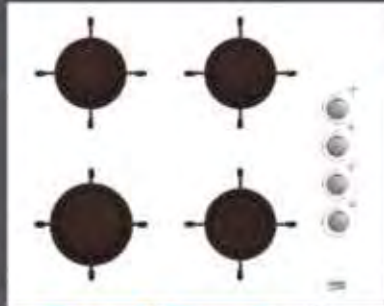
6.899 TL
~~7.467 TL~~



BUHAR
DESTEKLİ
PIŞIRMA

A++
A

BFC 430 B
Buhar Destekli Ankastre Fırın



XL
OCAK

NANO
KAPLAMA
TEKNOLOJİSİ

BOÇD T 6510 EB
65 cm Ankastre Gazlı Ocak



A++
C

ADE 62540 B
60 cm Eğimli Davlumbaz

 **Özhanlar**



/OzhanlarDenizli



0258 263 29 99

DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

Federasyonlar - Konfederasyonlar

(Bölgesel ve Ulusal İlişkiler)

TÜGİK - EGİFED Federasyonu

DEĞİAD, Türkiye Genç İş İnsanları Konfederasyonu'na (TÜGİK) bağlı Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu'nun (EGİFED) bünyesine üye olarak katılım sağladı. Bu birliktelik sonucunda EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter tarafından DEĞİAD'a üyelik plaketi takdim edildi.



EGİFED GENEL KURULU

EGİFED'in (Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu) Genel Kurulu'na DEĞİAD 10 delegesi ile birlikte katıldı.

- Genel kurulda Aydın Buğra İlter ikinci kez EGİFED Başkanı olarak seçildi.
- Hakan Urhan EGİFED Başkan Yardımcısı, Cahide Fenli Akman EGİFED Genel Sekreteri ve Emin Terzioğlu da EGİFED Yönetim Kurulu Üyesi olarak yönetim kurulunda görev aldılar.
- DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emel Demir EGİFED Haysiyet Divanı Üyesi seçilirken, DEĞİAD Delegesi Mehmet Çakmak da EGİFED Divan Üyesi olarak genel kurulda görev aldı.



TÜRKONFED – GESİFED Federasyonu

GESİFED GENEL KURULU

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'na (TÜRKONFED) bağlı Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu'nun (GESİFED) 03.04.2021'de gerçekleşen 11. Olağan Seçimli Genel Kurulu'na DEĞİAD 10 delegeyle birlikte katıldı.

- DEĞİAD delegeleri Mehmet Çakmak ve Cahide Fenli Akman divan üyesi olarak görev aldı.
- Genel kurulda Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve DEĞİAD 5. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Oktay Mersin 5. Dönem GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.
- DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Erişkin GESİFED Yönetim Kurulu Üyesi seçildi.
- DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, GESİFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı seçildi.
- DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi Halit Coza, Denetleme Kurulu Üyesi seçildi.
- DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, Başkan Yardımcısı Emel Demir, Genel Sekreter Mehmet Çakmak, İş ve Genel Projeler Komisyon Başkanı Cahide Fenli Akman TÜRKONFED delegesi seçildi.



TÜRKONFED GENEL KURULU

DEĞİAD, 25.06.2021 tarihinde gerçekleştirilen TÜRKONFED 14. Olağan Seçimli Genel Kurulu'na GESİFED delegesi olarak katıldı.

- GESİFED delegeleri olarak genel kurula; GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Mersin, GESİFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emel Demir, DEĞİAD Genel Sekreteri Mehmet Çakmak, DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi Cahide Fenli Akman, GESİFED Yönetim Kurulu üyeleri, BESİAD Başkanı Engin Ali Kaplan ve SÖĞİAD Geçmiş Dönem Başkanı Bilal Ülker katıldı.

- TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanlığı'na yeniden Orhan Turan seçildi.

- GESİFED Geçmiş Dönem Başkanı ve TÜRKONFED Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyesi Gültekin Okay Salgar, TÜRKONFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi seçildi.

- GESİFED Başkanı Oktay Mersin, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı seçildi.

- GESİFED Başkan Yardımcısı ve DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, TÜRKONFED Yönetim Kurulu'na seçildi.



DeSECURE



desecure.com.tr



**Dünyanın kullandığı yeni
nesil güvenlik teknolojilerini
Denizli' de üretiyoruz.**

2. nesil teknoloji kataloğumuza ulaşmak için web sitemizi ziyaret edebilir ya da yandaki QR kodu kullanabilirsiniz.



desafe.com.tr



**KVKK uyum sürecinde
avukatlarımız, uzmanlarımız
ve teknolojimiz ile yanınızdayız.**

KVKK (Kişisel Verileri Koruma Kanunu) hakkında daha fazla bilgiye ulaşmak için web sitemizi ziyaret edebilir ya da yandaki QR kodu kullanabilirsiniz.

Basında DEĞİAD

DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; ülke ve dünya gündemine dair açıklamalarıyla basında yer aldı.



İŞGAL ALTINDAKİ AZERİBAYCAN TOpraklarının İŞGALDEN KURTULMASI VE VERİLEN BU HAKKI MÜCADELENİN AZERİBAYCAN LEHİNE SONUÇLANMASI BİZLERİ ÇOK MUTLU ETMİŞTİR. AZERİBAYCAN'IN ZAFERİNİ YÜREKTEN KUTLUYOR, BU ZAFERİN BÖLGEYE KALICI BARİŞ GETİRMESİNİ TEMENNİ EDİYORUZ.

DEĞİAD Yönetim Kurulu Adına
Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul Sözleşmesinin amacı;
kadınları her türlü şiddete karşı korumak, kadına yönelik şiddet ve ev içi şiddeti önlemek, kovuşturmak ve ortadan kaldırmaktır...

#istanbulsözleşmesiyaşatır

DEĞİAD Başkanı Urhan: Esnaf için açıklanan destek paketi büyük hayal kırıklığı

DEĞİAD BAŞKANI URHAN'DAN, ESNAF İÇİN AÇIKLANAN PAKETE TEPKİ:

- 10 yıldır dükkânını açmayan esnaf var
- Bu insanlar ne yapıyor ne işiyor diye soran yok!
- Göstermek, söylemek; 'dostlar alışverişte görsün' paketi
- Sideli affı ve sigorta primleri için düzenleme neden yok?

BÜYÜK HAYAL KIRIKLIĞI

"YERİ BİR KAYNAKTAYI KALDIRAMAYIZ"

İş dünyası, aşığı özendirmek için kampanyalara başlıyor

"Aşı kontrolü zorunlu hale getirilmeli"

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) Başkanı Hakan Urhan, aşı kampanyaları kapsamında aşı kontrolünün zorunlu hale getirilmesi gerektiğini belirterek, "Devletimiz aşıları tedbir almalı, aşıyı zorunlu hale getirmeli ve aşı kontrolünü zorunlu hale getirmeli" dedi. Urhan, aşı kampanyaları kapsamında aşı kontrolünün zorunlu hale getirilmesi gerektiğini belirterek, "Devletimiz aşıları tedbir almalı, aşıyı zorunlu hale getirmeli ve aşı kontrolünü zorunlu hale getirmeli" dedi.

DEĞİAD GENÇLİK İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

DÜNYA

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) Başkanı Hakan Urhan, koronavirüs nedeniyle açıklanan destek paketini değerlendirdi. Urhan paketin kan ağlayan esnafın derdine çare olmayacağını, acilen yeni destekler açıklanması gerektiğini söyledi.

31 MART 2019

YEREL SEÇİMLERİ

SONUÇLARIN İLİMİZ VE ÜLKEMİZ İÇİN HAYIRLI OLMASINI TEMENNİ EDER. KAZANAN TÜM BELEDİYE BAŞKANLARINA GÖREVLERİNDE BAŞARILAR DİLERİZ.

DEĞİAD Yönetim Kurulu

BU VAHŞETE KARŞI SESSİZ KALMIYORUZ!

Alışmayacağız, susmayacağız!

#EmineBulut

DEĞİAD

EKONOMİ GÜNDEMİ DEĞERLENDİRMESİ

HAKAN URHAN
DEĞİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Türkiye Cumhuriyet Halk Partisi Başkanı Kemal Kılıçdönmez, Türkiye'nin ekonomik durumu hakkında değerlendirmelerde bulundu. Urhan, Türkiye'nin ekonomik durumu hakkında değerlendirmelerde bulundu.

DEĞİAD

DEĞİAD Başkanı Urhan; elektrik ve doğalgaza gelen zamlar işletmeleri zora sokacaktır

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) Başkanı Hakan Urhan, "Ülke ekonomisinin parlaklarından dönmemesini sağlayan en önemli unsurlardan olan sanayicilerimiz ve köylülerimizin girdi maliyetlerinde ciddi bir öneme sahip olan Doğalgaz ve Elektrik ile ilgili son dönemdeki fiyat artışları işletmelerimizi zor durumda bırakmaktadır" diye konuştu.

URHAN: DOĞALGAZ VE ELEKTRİĞE GELEN ZAMLAR İŞLETMELERİ ZOR DURUMA SOKUYOR

ABD Başkanı Joe Biden'ın 715 milyar dolarlık paketin tasarımlarını onayladığına ilişkin haberler üzerine Urhan, "Bu paketin Türkiye için faydası yok" dedi. Urhan, "Bu paketin Türkiye için faydası yok" dedi.

DEĞİAD

DEĞİAD
DENİZLİ GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

GENEL KURULLAR

27. Olağanüstü Seçimli Genel Kurul

13 Eylül 2018 tarihinde gerçekleşen DEĞİAD 27. Olağanüstü Seçimli Genel Kurulu'nda **Hakan Urhan** DEĞİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı oldu.



28. Olağanüstü ve 29. Olağan Seçimsiz Genel Kurul

- Fahri üyelik yaşı 54'ten 49'a düşürüldü.
- Başkan ve yönetim kurulu üyelerinin görev süreleri yeniden düzenlendi.
- Yönetim kurulu sayısı 17 kişiden 13 kişiye düşürüldü.
- Üyelerin seçme ve seçilme süreleri düzenlendi.
- Başkan olma kriterlerine en az 2 yıllık üyelik şartı getirildi.
- Dernek ismi Denizli Genç İş İnsanları olarak değiştirildi ve logo yeniden düzenlendi.





30. Olağanüstü Seçimli Genel Kurul

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) 30. Olağanüstü Seçimli Genel Kurulu'na tek aday olarak giren 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, derneğin yeniden yönetim kurulu başkanı olarak seçildi.

Denizli iş dünyasının merakla beklediği, Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD) Genel Kurulu 8 Eylül 2021 tarihinde DEĞİAD Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nda gerçekleşti.

425 aktif üyesi bulunan derneğin 15. Dönem Yönetim Kurulu, Denetleme ve Haysiyet Divanı'nın da seçildiği genel kurulda 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, 15. Dönem'in de Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Tek liste üzerinden gidilen genel kurulda katılım yüksek gerçekleşti. Genel kurula, DEĞİAD Geçmiş Dönem Başkanları, EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter ve EGİAD Başkanı Alp Aoni Yelkenbiçer de katıldı.

Divan Heyeti; Gültekin Okay Salgar, Bekir Sıtkı Urganlıoğlu, İbrahim Demireren, Ufuk Semercialbaz ve Hüseyin Katrancı'dan oluştu. Derneğin 15. Dönem Yönetim, Denetleme ve Haysiyet Divanı'nın seçildiği genel kurulda açılış konuşmasını yapan 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; 14. dönemde yönetimi ile yapmış oldukları faaliyetleri içeren video sunumundan sonra konuşmasında, yapmış oldukları çalışmalara geniş olarak yer verdi.

Urhan; göreve geldiklerinden bu yana, üye ilişkilerinin ve tanışıklığının geliştirilmesini yönetim olarak çok önemsediklerini, üyelerinin ticari ve sosyal ilişkilerini geliştirmek adına birçok sosyal etkinlikler düzenlediklerini söyledi. Ayrıca üyelerinin tanışıklığının ve ilişkilerinin geliştirilmesi konusu ile ilgili sosyal etkinliklerin yanında Ertuğrul Belen ile başlattıkları ve daha sonra kendilerinin devam ettirdikleri 'Hızlı Tanışma Seansları' olarak bilinen "İş Dünyasında Network ve Speed Networking" aktivitelerinde üyelerinin birbirleri ile hızlı tanıştıkları seanslar düzenlediklerinden de bahsetti.

"Üyelere dokunmak için 250 üye ziyareti gerçekleştirildi."

Kendisinin de bulunduğu üye ziyaretlerinde; Üye İlişkileri Komisyon Başkanı Cihan Emre İnceoğlu ve ekibiyle birlikte pandeminin el verdiği sürede 250 üyeyi iş yerinde ziyarette bulunarak üyelerini tanıdıklarını, işleri ile ilgili beklentilerini ve sorunlarını dinleme fırsatı bulduklarını aktardı.

"14. dönem faaliyetlerinde Sektörel Toplantılar'a çok önem verildi."

Pandemi öncesi fiziki olarak gerçekleştirdikleri ve üyelerinin sektörlerine göre yaptıkları toplantıları, pandemi süresinde de ara ara online devam ettirmeye çalıştıklarını söyledi. Bu toplantılarda aynı sektörde bulunan üyelerinin kendi işletmeleri ile ilgili vaka analizi yaparak sektörlerinin ihtiyaçlarını birlikte belirlerken, birbirini tanımayan aynı sektörde bulunan üyeler sektörel toplantılarda tanışarak birbirleri ile ticari ortaklıklara ya da tedarikçi, müşteri zincirine dâhil olduklarından bahsetti.

"DEĞİAD Basketbol Yusuf Katrancı 2019-2020 Sezonu sosyal medya platformlarında birçok ünlünün de dâhil olduğu bölgesel ve ulusal bir değer haline geldi."

DEĞİAD'ın geçmiş dönemlerinde başlayan DEĞİAD Basketbol Turnuvaları'nın, DEĞİAD üyelerinin aidiyetlerini öne çıkarmada etkili olduğunu vurgulayan ve Dostluk Kupası mücadelelerinden de bahseden 14. Dönem



Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; bu turnuvayı organize eden DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanı Serdar Dinç ve ekibine teşekkür etti.

“DEĞİAD her zaman ülke ve dünya gündemini takip ederek gündeme dair açıklamalar yapmaktadır, yapmaya da devam edecektir.”

Ülke ve dünya gündemi ile ilgili 14. dönemde ülke, bölge ve Denizli'ye dair günceli ve gündemi takip ettiklerinden bahseden Hakan Urhan, bazen lokal bazen de bölgesel ve ulusal olmak üzere dünyayı ilgilendiren güncel konularda gündeme dair açıklamalar yaptıklarını söyledi. Kamuoyu duyurularının ve basın açıklamalarının özellikle sanayici, ihracatçı ve üreten şehir olan Denizli'yi ilgilendiren konular olduğunu, gündemde yer alan enerji maliyetleri ve ücretler ile ilgili dönem dönem yaşanan afaki artışlara yönelik sorunları sorguladıklarını, yapılması gerekenlerin yapılmadığı takdirde iş insanlarının nasıl etkileneceğine dair çözüm önerileri ile birlikte açıklamalarına da yer verdiklerini hatta zaman zaman hükûmetin açıkladığı ekonomi paketlerindeki eksikliklere ve düzeltilebilmesi için gerekli yöntemlere de yer verdiklerini söyledi.

“Urhan, yönetimi ile birlikte önemli projelere imza attı.”

En önemli projelerinin Sadık Emre Çaputçu Yönetim Binası'nın tamamlanması olduğunu söyleyen Hakan Urhan, inşaatın tamamlanmasında sektörün içinde yer alan yönetim kurulu üyelerinin becerilerinin ve başarısının büyük olduğunu ve bu sayede inşaatın tamamlanma sürecinin daha hızlı ve daha ekonomik tamamlandığını da söyledi. Binanın tamamlanmasında emeği geçen İnşaat Mühendisi Cengizhan Öztürk ve Mimar Halit Coza başta olmak üzere DEĞİAD İnşaat Komisyon Üyeleri'ne ayrıca teşekkür etti.

“Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi devam ediyor.”

14. dönemin diğer en önemli projelerinden olan Pamukkale’de Dönüşüm Seninle Başlıyor Projesi’nin 2. etabının tamamlandığının ve

genel kuruldan kısa bir süre sonra üyelerine ve kamuoyuna lanse edileceğinin haberini verdi. DEĞİAD üyesi mimarlardan oluşan Pamukkale Köyü Çalışma Grubu’nun 12 aylık çalışması olan Pamukkale’de Kentsel Dönüşüm Projesi ile ilgili konsept proje çalışmasının tamamlandığını belirten ve bu çalışma grubunda yer alan DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi Mimar Halit Coza ve üye mimarlara ayrıca teşekkür eden Hakan Urhan, bu projeyi başından beri yürüten ve emek veren DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Halit Coza ve Cahide Fenli Akman’a da ayrıca teşekkür etti.

“Şampiyon DEĞİAD!”

DEĞİAD Yelken Kulübü eğitimleri sonrası yarışlara katılan DEĞİAD üyelerinin ilk yarışta başarıya imza attığını söyleyen Hakan Urhan yeni yönetiminde de bu konuyu önemseyeceğini ve iş insanlarının mutlaka hobisi olması gerektiğini söyledi. Özellikle aile şirketleri başta olmak üzere, işi hobisi haline gelmiş tüm iş insanlarının emeklilik dönemlerinde bu hobileri sayesinde topluma aidiyetinin devam edebileceğine inandığını ve üyelerimizin yeni hobilerinin olabilmesi için eğitimler ve projeler üretmeye devam edeceklerini söyledi.





15. Dönem

DEGIAD 15. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan; yönetim kurulunu ve yedek yönetim kurulunu tek liste olarak açıkladı.

•Yönetim Kurulu sayısı 17'den 13'e düştü.

28. Olağanüstü Genel Kurulu'nda yaptıkları tüzük değişikliklerinden de bahseden Hakan Urhan, değişen yönetim kurulu sayısına göre yeni yönetimini de divana sundu. Genel kurul tarafından oy birliği ile kabul edilen yeni yönetim ile birlikte yapacakları yeni çalışmalardan da bahseden Hakan Urhan, DEGIAD'ın büyüdüğünü ve büyümeye devam edeceğini söyleyerek yeni seçilen 15. Dönem Yönetim Kurulu ile DEGIAD'ın kurumsallaşmasına yönelik çalışmalar yapacaklarının da haberini verdi.





BULLHEAD

coffee shop

**START YOUR DAY WITH
A BLACK COFFEE**

**OPEN: 9 AM - 11 PM
DAILY**

 **bullhead_coffee**

Yenişafak mah. 1055 sok.
ÇIRALI MODERN-Masal Parkı yanı



Hakan Urhan

**15. DÖNEM
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

Sevgili DEĞİAD üyelerimiz;

Geçtiğimiz eylül ayı içerisinde gerçekleştirdiğimiz genel kurulumuz neticesinde 15. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak bir kez daha bana bu önemli görevi verdiğiniz için sizlere teşekkürlerimi sunarak sözlerime başlamak isterim. Geçtiğimiz görev dönemimizde baş gösteren ve tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını, aşılardan devreye girmesiyle birlikte hayatlarımızı göreceli olarak daha az etkiler hale gelmiş bulunmaktadır. Ancak salgın sebebiyle dünyada yaşanan kapanmalar ham madde arzı ve tedariki noktasında zincirlerin kırılmasına yol açmış ve bugüne kadar dünyanın tecrübe etmediği benzersiz bir kriz ortamı yaratmıştır. Kriz ortamının sebep olduğu panik kaynaklı fiktif talep ise girdi maliyetlerimizi daha da artırmakta ve sanayicimizin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir. Tüm bunların üzerine özellikle son dönemde sadece sanayiye ve elektrik santrallerine yapılan enerji zamları ise maalesef kârlılıkları önemli ölçüde eritmektedir. Girdi maliyetlerinin sağlıklı hesaplanamamasından kaynaklı fiyatlamalarda yaşanan zorluklar, nitelikli iş gücüne ulaşmadaki problemler, ülkemizin içinde bulunduğu siyasi gerginlik ortamı ve Batı dünyasının Çin ile giriştiği ekonomik mücadele iş dünyasının üzerinde hiç olmadığı kadar büyük bir baskı oluşturmaktadır. Önümüzdeki süreçte hükümetin, sanayicimizin ve iş dünyasının üzerindeki bu baskıyı hafifletecek tedbirler almasını, ivedilikle bir dizi destek açıklamasını ve özellikle para piyasaları ile ilişkili kurumların özerkliğine saygı duymasını önemle arzuluyoruz. DEĞİAD olarak bu zor dönemlerde sizlerin bu sıkıntılarına çözüm oluşturabilecek eğitim ve etkinlikler yapmaya, çözüm önerileri sunmaya ve söylemler geliştirmeye devam

edeceğimizin altını önemle çizmek isterim. Geçtiğimiz ay içerisinde gerçekleştirmiş olduğumuz Stratejik Planlama Çalıştay'ında DEĞİAD'ın önümüzdeki 3 yıllık yol haritasının ana hatlarını belirleme, derneğimiz adına yeni bir vizyon ve misyon tanımlama şansı bulduk. Kurumsallaşma adına da önemli bir çalışma olan bu toplantı neticesinde DEĞİAD öncelikle Birleşmiş Milletler Sürdürülebilirlik İlkeleri'nden önemli bir kısmını odağına almaya karar vermiş; etkinlik ve projelerini bu ilkeler doğrultusunda gerçekleştirme niyetini ortaya koymuştur. Yine bu çalıştayda DEĞİAD; kentimizde Girişimcilik ve İnovasyon Ekosistemi'nin oluşturulmasına yönelik net iradeyi ortaya koyan ilk kurum olmak ve bu konuda liderlik etmek yönünde önemli bir karar almıştır.

Önümüzdeki 3 yıllık yönetim süreci boyunca yine odağımızda olacak birkaç konudan da bahsetmek istiyorum. Bunlardan ilki Denizli-İzmir yüksek hızlı tren projesidir. Türkiye'nin hinterlandı en geniş limanları arasında yer alan İzmir'in; tarımsal ve sanayi üretim kabiliyeti çok gelişmiş olan Denizli ve Aydın illeriyle olan demir yolu bağlantısının bir an önce yenilenmesi ve kapasitesinin artırılması gerekmektedir. Özellikle ülkemizin önemli sanayi şehirlerinin başında gelen Denizli'nin dış ticaretini büyük ölçüde gerçekleştirdiği İzmir limanlarına düşük taşıma maliyetleriyle, hızlı ve güvenli bir şekilde ürünlerini ulaştırması şehir ve bölge ekonomimiz ayrıca sanayimiz açısından hayati öneme sahiptir. DEĞİAD olarak önümüzdeki dönemde bu konu ile ilgili olarak projeler ve söylemler geliştireceğimizi ve konunun takipçisi olacağımızı bir kez daha burada belirtmek isterim.

Şehrimizin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişimine yön vermek adına önemsedığımız bir diğer konu ise kent vizyonuna katkı sağlayacak önemli projeler geliştirmek olacaktır. 14. dönem yönetimimizin başlattığı Pamukkale turizmine katkı sağlayacak olan "Pamukkale'de Dönüşüm Projesi" 15. dönem yönetimimizin de odağında olacaktır. Bunun beraberinde Çal-Bekilli-Güney bölgelerinin, o bölgelerdeki şarap üretim kapasitesinin ve kalitesinin, başta ülkemizde ve sonrasında dünyada farkındalığını artıracak, turizm olanaklarını tanıtacak ve bölge yatırımlarını teşvik edecek projeler üretmek hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Şehrimizin diğer bir turizm noktası olan Bozdağ Kayak Merkezi'nin tanıtılması ve yatırım almasına yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğimizi de önemle belirtmek isterim.

DEĞİAD'ın bu dönem bir diğer hedefi ise uluslararası ticaret ve iş birlikleri kurmak suretiyle üyelerine değer yaratmaktır. Global pazarlara erişimi kolaylaştırarak uluslararası B2B görüşmeler sağlamak ve yine uluslararası teknik ve ticari geziler düzenleyerek üyelerimizin güçlü iş birlikleri kurmalarına vesile olmak en önemli hedeflerimizden biri olacaktır.

Sözlerime son verirken; sosyal, laik ve demokratik hukuk devletini yeniden inşa etmiş, güçler ayrılığını, denge ve denetleme mekanizmalarını yerli yerine oturtmuş, yargının tam bağımsızlığını tesis etmiş, Avrupa Birliği'ne tam üye olmuş, ayrımcılığı, ötekileştirmenin, kutuplaşmanın olmadığı, onurlu yaşama hakkını kurumsallaştırmış ve garanti altına almış bir Türkiye hayalimi ve temennimi sizlerle bir kez daha paylaşmak istiyorum.

Esen kalın, sağlıklı kalın.

Hakan Urhan

Yönetim Kurulu Başkanı



15. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri

Mehmet Erişkin

• Başkan Yardımcısı



Emel Demir

• Başkan Yardımcısı



Emin Terzioğlu

• Genel Sekreter
• Üye İlişkileri Komite Üyesi
• İnovasyon ve Teknoloji Komite Üyesi



Cevat Fahri Bermant

• Sayman



Kemal Sözkese

• Genel Sekreter Yardımcısı
• İnovasyon ve Teknoloji Komite Başkanı
• Üye İlişkileri Komite Üyesi



Berkay Alkaya

• Sayman Yardımcısı



Cahide Fenli Akman

• Yönetim Kurulu Üyesi
• İş ve Genel Projeler Komite Başkanı



Cihan Emre İncoğlu

• Yönetim Kurulu Üyesi
• Üye İlişkileri Komite Başkanı
• Sosyal Faaliyetler Komite Üyesi



Halit Coza

• Yönetim Kurulu Üyesi
• İş ve Genel Projeler Komite Eş Başkanı



Sibel Aysu

• Yönetim Kurulu Üyesi
• Uluslararası İlişkiler Komite Başkanı



Sinan Salgar

• Yönetim Kurulu Üyesi
• Sosyal Faaliyetler Komite Başkanı
• Eğitim ve Girişim Komite Üyesi
• İnovasyon ve Teknoloji Komite Üyesi



Şenol Işıklı

• Yönetim Kurulu Üyesi
• Eğitim ve Girişim Komite Başkanı
• Sosyal Faaliyetler Komite Üyesi



Kurumsallaşma

Çalıştay

DEĞİAD, hedeflerini belirlemek ve bu konuda izleyeceği yol haritasını çizmek amacıyla Kuşadası Double Tree by Hilton Otel’de stratejik planlama toplantısı gerçekleştirdi.

Toplantıda ayrıca “Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları” kapsamında yer alan 17 ilkenin bir kısmı benimsendi. Etkinlik, söylem ve kararların bu ilkeler ışığında geliştirileceği prensipte karara bağlandı.

DEĞİAD’ın geçmiş dönem başkanlarından Gültekin Okay Salgar, Bekir Urganlıoğlu, İbrahim Demireren, Zekai Zeytinci, Oktay Mersin, Ufuk Semercialbaz ve DEĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri’nin katıldığı toplantının moderasyonunu Türkiye Kalite Derneği (KALDER) İzmir Şubesi Başkanı Dr. Senem Kılıç gerçekleştirdi.



Eğitim

İletişim, İmaj ve Zarafet Eğitimi

DEĞİAD 15. Dönem Eğitim ve Girişim Komite Başkanı Şenol Işıklı ve komite üyelerinin düzenlediği ilk etkinlik olarak gerçekleşen Gökhan Dumanlı ile İletişim, İmaj ve Zarafet Eğitimi dernek üyelerinin katılımlarıyla gerçekleşti. DEĞİAD üyeleri, etkili bir imaja sahip olarak ve güçlü bir etki bırakarak iş hayatında nasıl profesyonelce davranacakları konusunda eğitim aldı. Eğitimde emeği geçen DEĞİAD Eğitim ve Girişim Komite Üyeleri; Şenol Işıklı, Sinan Salgar, Nazife Demirkapı, Özlem Çarkıt, Buğra Altuntaş ve Vural Okunakol'a DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan teşekkür etti.



TÜRKONFED

Finans Sohbetleri

DEĞİAD'ın GESİFED ve TÜRKONFED ile birlikte düzenlendiği "TÜRKONFED Finans Sohbetleri"nde değerli konuşmacıların yer aldığı Halka Arz ve Finansman Teknikleri Paneli, iş dünyasının yoğun katılımıyla gerçekleştirildi.

Gerçekleştirilen panelde sektörün önde gelen dinleyicilerine bilgi ve tecrübelerini aktaran çok değerli katılımcılar vardı.

DEĞİAD 15. Dönem Genel Sekreteri Emin Terzioğlu panelin açılış konuşmasını yapmak üzere GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Sayın Oktay Mersin'i kürsüye davet ederek paneli başlattı.





Oktay Mersin açılış konuşmasına GESİFED'i anlatarak başladı.

"GESİFED bölgesel ve sektörel iş dünyası temsil örgütlerinin çatı kuruluşu olan TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) bizim çatı kuruluşumuz, konfederasyonumuz. TÜRKONFED gönüllülük esasına göre kurulan, Türkiye'nin en büyük bağımsız sivil toplum örgütüdür. TÜRKONFED Türkiye'nin her bölgesine yayılmış, etkin üye yapısı ve sayısı ile Türkiye'nin en büyük iş dünyası örgütleri içinde yer almaktadır. TÜRKONFED gücünü ve etkinliğini iş insanlarının üye olduğu federasyon ve derneklerden alarak, tıpkı GESİFED gibi çatısında 26 tane bölgesel federasyon, 4 tane de sektörel olmak üzere 30 federasyon ve 284 tane dernek ile 40.000'e yakın da şirket barındırmaktadır."

Oktay Mersin TÜRKONFED Finans Sohbetleri'nde GESİFED ve TÜRKONFED'den bahsetmesinin ardından TÜRKONFED'in bölgesel ve sektörel kalkınmalarıyla birlikte Türkiye ekonomisine sağladığı katkılara da değindi.

"TÜRKONFED'in federasyonlara bağlı her bir derneğin kendi bölgesinde yarattığı katma değerinin toplamı Türkiye'nin kurumlar vergisinin %86'sını karşılamaktadır. Türkiye dış ticaretinin %83'ünü gerçekleştirerek 7 milyon kişiye istihdam sağlar ve toplam istihdamın %55'ini karşılayarak Türkiye

ekonomisine artı değer yaratmaktadır. İş dünyasının ve toplumun sorunlarına çok sesli, tarafsız ve yapıcı bakış açısıyla sahip çıkan TÜRKONFED, çözüm önerileri ile sektörel ve ulusal ekonomi politikalarının oluşturulmasına da katkı sağlamaktadır.

Ekonominin bölgesel ve sektörel perspektiflerini karar mercilerine aktararak Türkiye ekonomisi için çalışan TÜRKONFED, iş dünyasının uluslararası entegrasyonuna ve rekabet gücünün artırılmasına da yardımcı olmaktadır. 17 Kasım 2014 tarihinde açılan Brüksel temsilciliği ile Avrupa'nın kalbinde faaliyetlerini sürdüren TÜRKONFED aynı zamanda Avrupa'nın en büyük iş dünyası kuruluşlarından biri olan Avrupa Kobi Birliği Üyesi'dir. Küresel alanda da etkili çalışmalar içinde yer almaktadır.

Avrupa Kobi Birliği bugün Avrupa Birliği politikalarına ve karar alma mercilerine doğrudan ulaşan, 12 milyon firma ile 55 milyon çalışanı temsil eden çok önemli bir iş dünyası örgütüdür."

GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Sayın Oktay Mersin'in açılış konuşmasının ardından kürsüye TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, GESİFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve DEĞİAD 15. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hakan Urhan davet edildi.

Sözlerine misafirleri ve konukları karşılayarak başlayan Hakan Urhan, TÜRKONFED ile ilgili bilgilere değinerek sözlerine devam etti.

"TÜRKONFED Türkiye'nin bağımsız ve gönüllülük esasına göre örgütlenmiş en büyük sivil inisiyatifidir. Bölgesel ve sektörel federasyonlardan oluşan bir yapıya sahiptir. Aynı zamanda Türkiye'nin ihracatında, istihdamında ve vergi gelirlerinin üzerinde çok büyük bir pay sahibi olan bir sivil örgütlenmedir. Bizler de hem GESİFED hem de DEĞİAD olarak bu yapı içerisinde yer alıyor olmaktan çok mutluyuz. Ben de bu dönem Oktay başkanım ile beraber yönetim kurulundayım. Bu yönetim kurulu üyeliğimize de vesile olan Geçmiş Dönem GESİFED Başkanı ve DEĞİAD Kurucu Başkanı Gültekin Okay Salgar'a da sizlerin huzurunda bir kez daha teşekkür etmek isterim."





Kısaca TÜRKONFED'den ve TÜRKONFED'in ülkemiz içerisindeki katkılarından bahseden Hakan Urhan sözlerine TÜRKONFED Finans Sohbetleri'nin amacından bahsederek devam etti.

"TÜRKONFED Finans Sohbetleri'ni Anadolu'daki sermaye birikimini sağlayabilmiş, sanayileşmiş, ticareti ve sanayisi gelişmiş olan illerde; "Halka arz nedir?" sorusuna cevap veren, halka arzın bilinçlendirilmesi ve farkındalığının artırılmasına yönelik bir proje olarak değerlendirebiliriz. Aynı zamanda da geleneksel, konveksiyonel finansman tekniklerinin haricinde alternatif finansman teknikleri konusunda öğretici ve eğitici Anadolu turları da düzenleyeceğiz. Finansman Erişim Komisyon Başkanı Sayın Kaan Kızıroğlu ile birlikte biz de bu komisyonun içerisinde bire bir yer aldığımız için ilk fiziksel etkinliği Denizli'de düzenleme talebinde bulunduk. Sağ olsunlar kırmadılar ve bugün de bizlerle birlikteler. Recep hocam ve Jankat bey de katkıda bulunacaklar. Gültekin Bey Denizli'de halka arz olmuş Mercan Kimya'nın da sahibi olarak; bire bir halka arz sürecinin öncesi, sürecin içi ve sonrasındaki tecrübelerini bizlere aktaracak. Denizli'den yani kendimizden bir firmayı da burada birinci ağızdan dinleyerek eminiz ki çok şey öğreneceğiz."

Eğitici ve verimli bir toplantı olacağından emin olduğunu da belirterek konuşmasını sonlandırıp paneli başlattı.

DEĞİAD ve DESİAD Kurucu Başkanı, GESİFED Yönetim Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı, Denizli Sanayi Odası Geçmiş Dönem Başkan Yardımcısı, TÜRKONFED'de iki dönem yönetim kurulunda görev almış ve halen Yüksek Danışma Yönetim Kurulu Üyesi olan ve yakın zamanda halka arz olmuş Mercan Kimya'nın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gültekin Okay Salgar; Borsa İstanbul Uluslararası İlişkiler Direktörlüğü görevinde bulunmuş, Harvard Mezunlar Derneği Türkiye Başkanlığı görevini yapmış, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Sayın Recep Bildik; Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Sayın Jankat Bozkurt; hem konuşmacı hem de moderatörlük görevini üstlenecek olan Servo Capital Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı, TÜSİAD Üyesi, TAİDER Aile İşletmeleri Derneği İstanbul İl Eş Başkanı, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi ve TÜRKONFED Finansman Erişim Komisyon Başkanı Sayın Kaan Kızıroğlu'nun panelde yerlerini almasının ardından panele başladı.

TÜRKONFED olarak Denizli'nin sanayisine çok önem verildiği ile sözlerine başlayan Sayın Kaan Kızıroğlu, panel boyunca moderatörlük görevini en iyi şekilde temsil etti ve konuşmacılarla birlikte finans sohbetlerine değerli katkılarda bulundu.

DEĞİAD, GESİFED ve TÜRKONFED iş birliği ile düzenlenen TÜRKONFED Finans Sohbetleri; değerli konukların engin bilgileri eşliğinde, finansal açıdan yeni bilgiler edinmek ve modern finansal tekniklerin farkındalığını artırmak gibi konuların değinildiği, sektörel ve bölgesel kalkınma açısından ekonomik kalkınmaya katkıda bulunan önemli bir paneldi.

İş dünyası açısından önemli bir sohbete ev sahipliği yapan DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan, konuşmacılara plaketini takdim ederek paneli sonlandırdı.





- Yenişehir Mah. Şirinköy Yolu
- 77 Sok. No: 8/A, Denizli

ruma
PATISSERIE
...
CATERING



ruma
restaurant

0 534 310 22 22 :
0 258 377 70 70 :



izbahce
MOBİLYA AKSESUAR

BAHÇE ve BALKON MOBİLYALARI
CAFE - RESTAURANT - HOTEL
MASA & SANDALYE

Kervansaray Mahallesi, Acıpayam Bulvarı, No:100/1A, Pamukkale/Denizli/Türkiye
+90 258 266 66 60 | info@izbahce.com | @izbahce