

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
COP28'de Dünyayı
Neler Bekliyor?

BAŞKANLAR KONUŞUYOR
Girişimci Ruh
Lezzetle Buluşuyor

MAHKEME SOHBETLERİ
Dijital Finansla
Mevzuat Çelmesi

HABERLER
Odalarda Kadın Meclis
Üyesi 334'e Çıktı

• TÜRKİYE'DE • İŞ DÜNYASI



5

FİYATI 75 TL | ARALIK 2023 | SAYI 25

ISSN 2791-8467



Mehmet Tevfik Nane BAŞARISINI GÖKLERE TAŞIDI



DOSYA
Türkiye'de
Yeşil
Kentler
Yükseliyor

➤ **DAVUT
GÜL**
İş Dünyasında
Kadınların Sayısı
Artmalı



➤ **BURAK
YAKIN**
Türkiye Dünyanın
Gözünü
Kamaştırıyor



➤ **YILMAZ
BAYRAKTAR**
Kalite Anlayışı Üretim
Çarklarında mı,
Zihniyetlerde mi?



➤ **ALİ HAYDAR
BOZKURT**
Otomotivin
Başkanı
Sektörü Anlattı



Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • INME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALŞİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI /ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLARI) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK Kafa Yaralanması

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE
TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA*
369 TL DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



 **affinitybox**

**KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI,
SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI**

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAİK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve
ozelsigortalar.com/quick-sigorta adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



 **BLOG**

 **MAG**

 **SÖZLÜK**



QUICK

SİGORTA



150.YIL

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yıllık emanetine
150 yıllık deneyimle sahip çıkıyoruz.

Borsa İstanbul'un 150. yılı kutlu olsun.



BORSA
İSTANBUL



TÜRKİYE
YÜZYILI



TÜRKİYE CUMHURİYETİNİN YÜZÜNCÜ YILI

www.borsaistanbul.com

 / borsaistanbul



Patronlar ekonomiyi bu dergiden takip ediyor

CELAL TOPRAK
Genel Yayın Yönetmeni

En heyecanlı buluşmayı gerçekleştirdik geçen ay... Türkiye'de İş Dünyası dergisinin ilk sayısından bu yana iki yıl geride kaldı. Üçüncü yılımızdan gün almaya başladık. İstanbul'un en güzel otellerinde Four Seasons'da dostlarla birlikte bu mutla günde birlikteydik. Destek mesajı ileten, katılan tüm herkese binlerce teşekkür... Etkinlik sırasında da söylediğim gibi Türkiye'de İş Dünyası kadınların emeklerinden beslenen bir yayın.

Belki de bu yüzden çok ama çok başarılı... Başarısı da belgeli... Dünyanın en önemli araştırma şirketlerinden biri olan AGS Global'in yaptığı analize göre Türkiye'nin önde gelen patronları ekonomiyi Türkiye'de İş Dünyası dergisinden takip ediyor.

İlk sıradayız... Birinciyiz... Belgeli... Üçüncü yıla yeni girdiğimiz bugünlerde bu noktaya ulaşmış olmanın arkasında herkesin emeği var ama kadın emeğinin ayrı bir katkısı bulunuyor.

Bu önemli güne ilişkin fotoğraflara bakınca söylemek istediğim net bir şekilde anlaşıyor. Bu başarının üzerine yeni sayı hazırlamak çok zordu. Bu yüzden üç önemli dosyayı bilgilerinize sunuyoruz. Otomotivle ilgili elektrikli otomobilleri masaya yatırdık. Otomobilin başkanı Ali Haydar Bozkurt'tan başlayarak konuyla ilgili çok önemli isimlerin görüşlerine yer verdi Rumeysa Kocaman... Pırlanta gibi dosyayı ise Perihan Kara yaptı. Yılbaşı öncesi mücevher ile ilgiliyseniz mutlaka okuyunuz.

Dirençli ve yeşil kentler heyecan verici bir dosya oldu. Hakan Şişik gibi çok önemli isimler bugünü değil geleceği anlattılar.

Ve Kahramanmaraş Ticaret Sanayi Odası Başkanı Mustafa Buluntu konuşumuz oldu ve depremin yaralarının sarılması konusunda attığı adımları anlattı.

Evet son söz... Kapakta Mehmet Tevfik Nane... Tartışmasız Türkiye'nin en başarılı yöneticilerinden biri... Hem başarılı hem de mütevazı...

Başarı ve mütevazılık aslında hepimizin bir araya getirmesi gereken iki karakter...2024'te daha fazla bir araya gelsin bu ikili...

Hepinize güzel bir yıl diliyorum...

Sahibi

İhlas Gazetecilik A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni

Celal Toprak

Yazı İşleri Müdürü

Hüsne Pamuk

Editörler

Perihan Kara

Merve Sibel Sili

Muhabir

Hazal Düğücü

Rumeysa Kocaman Alp

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Emre Alkin

Prof. Dr. Esfender Korkmaz

Dr. Berra Doğaner

Ahmet Coşkunaydın

Günseli Özen

İrfan Altıkardes

Kadri Yeltekin

Senur Akın Biçer

Yücel Koç

Dr. Beyza Toksoy

Grafik Tasarım

Murat Dirlık

Bahadır Köksal

Ahmet Katmerlikaya

Hira Hüsranur Dolgun

Reklam Koordinatörü

Fatih Pakkan

Enver Özsoy

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Abdulahkim Arvas

Reklam Departmanı

0212 454 37 16 - 31 62

Adres

Merkez Mahallesi

29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No: 11 A/41 34197 Yenibosna

Bahçelievler/İSTANBUL

Baskı

İhlas Gazetecilik A.Ş.

34197, Yenibosna / İstanbul

DİJİTAL VARLIKLAR

facebook.com/turkiyedeisduyasi

twitter.com/trdeisduyasi

instagram.com/turkiyedeisduyasi

youtube.com/turkiyedeisduyasi

ABONE SERVİSİ

Telefon No: (0212) 454 31 50

e-mail: abone@turkiyedeisduyasi.com

Yenilenen Web sitemize ulaşmak için →



İŞİNİZ KOLAY GELSİN DİYE FİRMANIZ İÇİN ŞUBEYE GİTMEDEN HESAP AÇMA TEKNOLOJİSİ SİZİNLE!

Artık Yapı Kredi Mobil ile şubeye gitmeden müşterimiz olabilir, firmanız için kolayca hesap açabilirsiniz. Hemen Yapı Kredi Mobil'i indirin, firmanıza özel ürün ve teknolojilerden yararlanın.

**TÜRKİYE'DE
BİR İLK!**

YapıKredi

**MOBİLDEN
ANINDA
MÜŞTERİMİZ
OLUN!**

HEMEN İNDİRİN!

App Store

Google Play

AppGallery

YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.

Anında müşteri olmak için; Yapı Kredi Mobil'den müşteri olma akışında firma adına tek yetkili kişinin T.C. Kimlik Kartını yakın alan iletişimi (NFC) özellikli telefondan doğrulaması ya da başka bir bankada firma adına açılmış bir hesaptan başvuru sonunda paylaşılacak hesap numarasına para transferi yapılması gerekmektedir. Detaylı bilgi yapikredi.com.tr de.

36

KAPAK SÖYLEŞİ

MEHMET TEVFIK NANE BAŞARISINI GÖKLERE TAŞIDI

“Bence başarı; kendin olarak, inanarak, değer katarak ve en önemlisi hiç vazgeçmeyerek çalışıp ulaştığın şeylerdir” diyor Mehmet Tevfik Nane. Bizlere başarılı olmanın reçetesini tükenmez kalemle yeniden yazdırıyor adeta... İş dünyasında mütevazı tavrı ve örnek yaşamıyla bilinen Mehmet Tevfik Nane, göklere taşınan başarısını dergimize anlattı.



GÜNDEM POSTASI



SAĞLIKLI GÜNLER 2026'DA MI GELİYOR?

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı, hem derneğin son dönem çalışmaları hem de 2024'de ekonomik açıdan nasıl bir Türkiye göreceğimize dair beklentilerini Türkiye'de İş Dünyası dergisi Yazı İşleri Müdürü Hüsne Pamuk'a anlattı.

SEKTÖREL GÜNDEM



TOPRAKTAN SOFRAYA TARIM NEREYE GİDİYOR?

Seracılık ve tarımın gidişatını mercek altına alırken, Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı İzlem Erdem'in görüşlerinden ve bu alanda farka imza atan çalışmalarından beslendik.

YÜZYILLIK MARKALAR



BABADAN OĞULA GEÇEN YÜZYILLIK LEZZET...

“Babamın bize bıraktığı en büyük miras marka restoran zinciri değil tertemiz bir itibar” diyor Nuri Develi ve Arif Develi'nin Samatya'da başlayan hikayesini ortak olarak anlatıyor saygılarımıza...

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

70

COP28'DE DÜNYAYI NELER BEKLİYOR?

İstanbul'da düzenlenen BeforeCOP, bu yıl 28'incisi düzenlenecek olan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na (COP28) yol haritası oldu.

SEKTÖREL BAKIŞ

42

PIRLANTA TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNİ IŞILDATIYOR

Ekonomiyi canlı, alıcının gönlünü de hoş tutan pırlantayı bir kuyumcu titizliğiyle sektör liderlerinin görüşleri altında sizler için derledik.

DOSYA

52

TÜRKİYE'DE YEŞİL KENTLER YÜKSELİYOR

Sürdürülebilirliğin her geçen gün daha da önem kazandığı şu günlerde yeşil kentlerin önemini siz değerli okurlarımız için masaya yatırdık.

OTOMOTİV

60

ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLER BUGÜN HANGİ ÇİZGİDE?

Otomotivin geleceğinin karbon salınımı olmayan taşıtlar üzerinden şekilleneceği su götürmez bir gerçek olarak karşımızda dururken, her yeni güne devrim niteliğindeki gelişmeleriyle uyandırdığımız elektrikli otomotiv sektörünü mercek altına aldık...

E-TİCARET

68

DİJİTAL PAZARLAMADA ÜÇÜNCÜ DALGA

Hepsiburada Pazarlama İletişimi ve HepsiAd Grup Direktörü Onur Gargılı ile sağladıkları reklam çözümleri ve özellikle HepsiAd hizmetleri ile Efsane Kasım'da iş ortaklarına sundukları katkıları konuştuk...

GIDA GÜVENLİĞİ

94

DOĞAL GAZINI KENDİ ÜRETECEK

PepsiCo ekosisteminde bir ilke imza attıklarını söyleyen PepsiCo Türkiye deneyimli Genel Müdürü Evrim Şen, organik atıklardan yüzde 99 saflıkta biyometan gazı üreterek, doğal gaz yerine kullanabildiklerini açıkladı.

TÜRKİYE GÜNDEM

6

DÜNYA GÜNDEM

10

HABERLER

12

KİM NEREDE?

24

BİZDEN HABERLER

26

BAŞKANLAR KONUŞUYOR

30

YAZAR

74

MAHKEME SOHBETLERİ

76

LEZZET DURAĞI

84

İŞ VE YAŞAM

88

KONUK YAZAR

92

SİGORTA DÜNYASI

98

SAĞLIK KÖŞESİ

100

İŞ DÜNYASINDA KADIN

102

BAŞARI HİKAYESİ

104

PAZARLAMA

106

LOJİSTİK ROTASI

108

SİVİL TOPLUM

110

TEKNOLOJİ

114

KİTAP KOKUSU

116



Erdal Bahçivan'a fahri doktora

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) tarafından İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan'a "Fahri Doktora" diploması verildi. Erdal Bahçivan'a fahri doktora verilmesinin gerekçesinin, Türk sanayisinin yetkinliğini artırarak sürdürülebilir şekilde gelişmesi ve yerli sanayi şirketlerinin hem yerel hem de küresel boyutta rekabet gücü kazanması sürecinde gösterdiği çabalar olduğu belirtildi. Erdal Bahçivan yaptığı konuşmada, "İTÜ denilince aklıma; yereli ve evrenseli birlikte sentezlemek, Anadolu çocuklarına imkan verilince mucizelere bile imza atabilecekleri, Türkiye'yi ve milletimizi sevmenin sadece lafla değil; bilim, teknoloji, proje üreterek anlamlı olacağı geliyor. Şimdi İTÜ'nün bana layık gördüğü bu değerli unvanla birlikte kişisel olarak omuzlarımdaki yükü ve sorumluluğu daha da artmış hissediyorum" dedi.

KASİAD'tan iş dünyasına 15 milyar Dolarlık sermaye

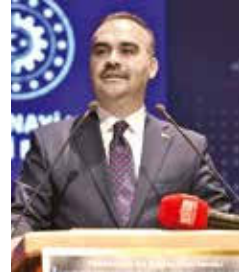
Kastamonu iş dünyasının buluşma arenasına olacak KASTEXPO (Kastamonu Sanayi ve İş Dünyası Fuarı), 13-16 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi inşaat, yapı ve daha birçok sektör paydaşını bir araya getirecek. Kastamonu Sanayici ve İş adamları Derneği ve KASİAD Vakfı



tarafından düzenlenecek olan KASTEXPO'dan elde edilen gelirler, eğitime ve öğrencilere destek olan KASİAD Vakfı'na aktarılacak. Fuar ile birlikte; KASİAD üye firmaları arasındaki ticaret hacmi de 15 milyar Dolarlık sermayeden oluşurken, üyelerin küresel pazarda rekabet edebilirliğini daha da artırmak hedefleniyor.

Avrupalı yatırımcıya yakın iş birliği çağrısı

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Belçika'nın Başkenti Brüksel'de, Türkiye'nin Brüksel Büyükelçiliği ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin, TOBB Brüksel Temsilciliği'nde ortaklaşa düzenlediği Türkiye Yüzyılı Yatırım Resepsiyonu'nda konuştu. Kacır burada yaptığı konuşmada, Avrupalı yatırımcıları Türkiye'ye yatırım yapmaya çağırdı. Kacır, bilim, teknoloji ve inovasyon alanlarında güçlü iş birliğini daha da geliştirecek mekanizmaları da ele aldıklarına işaret ederek, "Her iki taraf da Türk şirketlerinin AB değer zincirlerinin bir parçası olduğu ve Türkiye'nin AB ekonomisinin rekabet gücüne katkıda bulunduğunu konusunda hemfikir" diye konuştu.



Züccaciye sektörü rotayı Uzak Doğu'ya çevirdi

Züccaciye sektörünün çatı derneği Züccacıyeciler Derneği'nin (ZÜCDER) 22-25 Kasım tarihleri arasında Antalya'da düzenlediği 12. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Üretici-Marka Zirvesi'nde; Almanya, Kuveyt, Mısır, ABD, Rusya, Arjantin'in aralarında bulunduğu 50 ülkeden 120'den fazla yerli ve yabancı firma bir araya geldi. 5 binin üzerinde görüşmenin yapıldığı zirvede ZÜCDER Başkanı Mesut Öksüz, ABD, Japonya ve Kanada'ya ihracata yoğunlaştıklarını belirterek, "50 ülkeden 80 yabancı katılımcımız, yurt içinden de 40 katılımcı var. Yurt içindeki önemli müşterilerimizi de buraya getirdik" dedi. Öksüz, "11 senedir düzenlediğimiz uluslararası üretici marka zirvemizle yıllık ihracatımıza yaklaşık yüzde 20'lik bir katkı sunuyoruz. Kilogram başına ihracatımızı 3,38 Doldardan 3,75 Dolarla çıkardık. En çok ihracat yaptığımız ülkelere baktığımızda da ihracatımızın yüzde 58'ini AB ülkelerine gerçekleştiriyoruz. En çok ihracat yaptığımız ilk üç ülke ise; Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa" dedi.





MG4 XPOWER ile Bu Cümleyi Okuma Süresinde 100 km/s'desiniz.

O'dan 100'e 3.8 saniyede çıkan MG4 XPOWER,
MG Yetkili Satıcıları'nda.



Recharge yourself

#içindekigüç mg-turkey.com

DOĞAN
TREND



Türkiye Sigorta, TİM ile iş birliğine imza attı

Türkiye Sigorta, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Bu kapsamda, TİM'e bağlı İhracatçı Birlikleri üyeleri, Türkiye Sigorta Nakliyat Emtia Sigortaları'nda özel indirimlerden faydalanabilecek. Türkiye Sigorta, İhracatçı Birlikleri üyelerine özel olarak tasarladığı Nakliyat Emtia Sigortası ile mal sahiplerinin yüklerinin deniz yolu, hava yolu, kara yolu ve demir yolu gibi nakil vasıtalarıyla taşınması sırasında oluşabilecek hasar ve kayıplara karşı güvence sağlıyor. Ayrıca, Nakliye Aracılığı Sorumluluk (FFL) Sigortası ile lojistik firmalarının ulusal ve uluslararası taşıma, depolama ve taşımacılıkla ilgili sorumlulukları da kapsamlı bir şekilde güvence altına alıyor.

Mobilya sektöründe 2028 hedefi 12 milyar Dolar

Avrupa'nın en büyük sektörel buluşması olarak kabul edilen İstanbul Uluslararası Mobilya Fuarı (IIF2024) için hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) desteği, Tüya Fuarcılık ve MOS Fuarcılık iş birliğiyle 23-28 Ocak 2024 tarihlerinde düzenlenecek olan fuar, 30 bini yabancı olmak üzere toplam 200 bin sektör profesyonelinin ziyaret



etmesi bekleniyor. MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, Dünyanın en önemli mobilya üreticisi ve ihracatçısı olmak istediklerinin altını çizerek, "Bugün 200 ülkede evleri bizim ürettiğimiz mobilyalar süslüyor. Sektörümüzün bilgi, donanım ve motivasyonu 2028 yılı için hedeflediğimiz 12 milyar Dolarlık ihracatı gerçekleştirebilecek güçte" dedi.

Türkiye Yeşil Fonu kurulacak



Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Dünya Bankası ile yakın iş birliğiyle yeni projeler geliştirmeye devam ettiklerini söyledi. Bu kapsamda Yeşil Finans Projesi için Türkiye Sınai Kalkınma Bankası AŞ'ye sağlanacak 155 milyon Dolar kredinin, Dünya Bankası tarafından onaylandığına işaret eden Şimşek, proje kapsamında ülkede yeni bir fonu hayata geçireceklerini kaydetti.

Togg 2025'te Avrupa yollarına çıkıyor

Sahalara çıktığı ilk günden bu yana büyük rağbet gören Türkiye'nin otomobili Togg bu kez Avrupa'ya doğru yola çıkıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Türkiye'nin yerli ve tamamen elektrikli otomobili Togg'un 2025 yılında Avrupa'da görücüye çıkacağını belirtti. Kacır, "2024 sonu itibarıyla Togg artık Avrupa Birliği'ne (AB) ihraç edilme noktasına gelmiş olacak ve 2025'te Avrupa yollarında her geçen gün artan sayıda Togg göreceğiz" diye konuştu.



Doğa sigorta

**KOMBI
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**Konut Paket Sigortası'na Özel
Konut Bakım Planı ile Yılda Bir Kez**
Bu Hizmetlerden Faydalanabilirsiniz.

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play

Google, Kanada hükümetine servet ödeyecek



Google ile Kanada hükümeti arasındaki buzlar erimiyor. Teknoloji devi ülkede Google Haberler, Arama ve Keşfet ürünleri için dikkat çeken bir karar almıştı. Haziran ayında Google, Arama, Haberler ve Keşfet ürünlerinden Kanada haber kuruluşlarına ilişkin bağlantıları kaldıracağını duyurdu. Kanada hükümetinin çevrim içi haber yasası olarak bilinen C-18 Tasarısı nedeniyle alınan bu karar, Google'ın boyun eğmesine neden oldu. Bu kapsamda Google, Kanada hükümetine çevrim içi haber yasası kapsamında adeta servet ödeyecek.

Rusya benzin ihracat yasağını kaldırdı

Rusya Enerji Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamada, iç piyasada artan fiyatlar nedeniyle 21 Eylül'de benzin ihracatına yönelik yasaklar getirildiği anımsatıldı. Uygulanan yasaklar sayesinde iç piyasada arz fazlası yaratıldığına işaret edilen açıklamada, bu nedenle 17 Kasım'dan itibaren benzin ihracatına yönelik yasakların kaldırılmasına karar verildiği belirtildi.



Yapay zekâ bu kez de sohbet robotuna dönüştü

Yapay zekânın adım adım ilerlediği son günlerde, teknoloji devleri de trende uymayı unutmuyor. Chatbot entegrasyonu şu ana kadar pek çok platforma dahil edilirken, buna son katılan isim de Amazon oldu. AA'nın Amazon açıklamasından aktardığını bilgilere göre müşterilerin işleri kapsamında özelleştirilebilen yeni tür üretken yapay zekâ destekli asistan Amazon Q'nun ön sürümü kullanıma sunuldu.



Euro Bölgesi ekonomisi üçüncü çeyrekte küçüldü

Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Avrupa Birliği (AB) ile Euro Bölgesi'nin 2023 yılı üçüncü çeyrek Gayrisafi Yurt içi Hasıla'larına (GSYH) ilişkin öncü verileri güncelledi. Verilere göre, 20 üyeli Euro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış GSYH, 2023'ün üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,1 geriledi. Euro Bölgesi'nde GSYH, yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 0,1 arttı. Piyasa beklentileri, Euro Bölgesi'nde GSYH'nin çeyreklik bazda yüzde 0,1 azalması, yıllık bazda yüzde 0,1 artması yönündeydi. Açıklanan veriler piyasa beklentileriyle uyumlu oldu.



DenizBank Black Kart'la havaalanında ayrıcalıkların ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından başvurabilirsiniz.

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800



İlerisi Benim ›

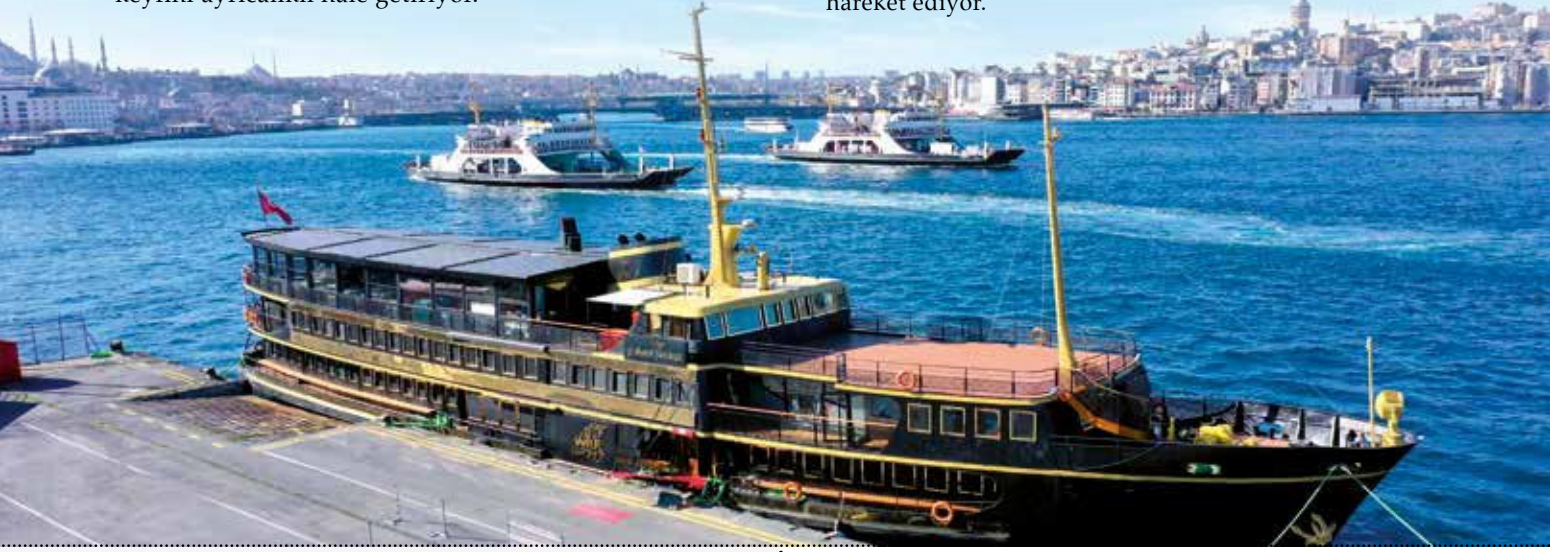
DenizBank

DenizBank, hızlı geçiş ve lounge hizmet süreleri veya kullanım koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için: www.denizbank.com

Bu gemi Boğaz turu için herkesi bekliyor

Şehir Hatları vapurunda "Şehit Adem Yavuz" ismiyle uzun yıllar hizmet verdikten sonra "Art deco" tarzında yeniden tasarlanan Le Vapeur Magique (LVM) sunduğu hizmetle İstanbul'da Boğaz kültürünü yeniden canlandırıyor. Türkiye'de İş Dünyası dergisinin Aralık 2023 sayısının lansmanına ev sahipliği yapan Le Vapeur Magique sunduğu Antakya kahvaltı kültürüyle Boğaz keyfini ayrıcalıklı hale getiriyor.

2020 yılından beri İstanbul Boğazı'nda her gün yüzlerce yerli ve yabancı misafiri ağırlayan LVM'de; restoran alanı ve iş dünyası için özel toplantı salonu bulunuyor. İki buçuk saat süren kahvaltılı Boğaz turunda misafirlere canlı caz müziği eşlik ediyor. İki saat boyunca Boğaz'da kahvaltılı hizmet veren turlar hafta içi 11.15'te, hafta sonu 09.00'da ve 12.30'da Eminönü Boğaz Hattı iskelesinden başlıyor. Bununla birlikte yine Antakya mutfak lezzetleri her akşam "yemekli Boğaz turu" hizmeti kapsamında saat 20.15'te düzenleniyor. Ayrıca yemekli akşam turları liman müsaitliğine göre Kabataş, Sarayburnu, Galataport veya Kuruçeşme'den hareket ediyor.



Çukurova'nın yeşil hocası iklimle ilgili endişelerini aktardı



ÇEVKO Vakfı Söyleşileri ile iklim krizi konusu tüm yönleriyle ele alınıyor. Küresel Isınma Kurultayı Komitesi iş birliğiyle, ÇEVKO Vakfı İklim Değişikliği ve Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu'nun hazırladığı söyleşide, "İklim Değişikliği, Yeşil Mutabakat ve Sürdürülebilirlikteki Son Gelişmeler" başlığında akademi ve özel sektörden konuşmacılar dünyanın bu konuda geldiği son durumu değerlendirdi. Çukurova Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Zeynep Zaimoğlu, iklim krizinin en önemli çıktılarından biri olan su sorunu ve suya erişimdeki zorluklara odaklanan bir konuşma yaptı. Prof. Dr. Zaimoğlu, iklim krizinin sonuçlarının gelecekte bir zamana değil, bugüne etki ettiğinin altını çizdi.

Doğa Sigorta'dan Anıtkabir ziyareti

Cumhuriyet Bayramı coşkusu yurdumuzun kalbinde hala sürerken, 10 Kasım öncesinde Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü anmak ve saygı duruşunda bulunmak için Doğa Sigorta İcra Kurulu üyeleri Anıtkabir'i ziyaret etti. Aslanlı Yol yürüyüşlerinin ardından Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder'in anıt mezarını ziyaret eden yöneticiler, Atatürk'ün mozolesine saygı duruşunda bulundu. Yöneticiler, Ankara Bölge Müdürlüğünü ziyaret ederek, bölge çalışanları ile de bir araya geldiler. Bölgede yılın değerlendirildiği toplantı keyifli bir sohbet ile tamamlandı.



hepsiburada

premium

Avantajların katlansın.

Üyeliğin boyunca

**Kargo
bedava**

**%3
Hepsipara
kazan**

**Hediye
BluTV
üyeliği**

Premium'a geç



Kargo bedava, kupon ve yurt dışı ürünler hariç alışverişlerde geçerlidir.
%3 Hepsipara, bir sipariştten maksimum 20 TL kazandırır ve 15 gün süreyle geçerlidir.
BluTV hediyesi, Premium üyeliği süresince geçerlidir. Detaylar Hepsiburada'da.

Gizemli Kanyonlar Diyarı Çamaş Zirvesi

Gizemli Kanyonlar Diyarı Çamaş Zirvesi, 3-5 Kasım 2023 tarihinde, Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) ve Ordu Çamaş Belediyesi iş birliği ile yapıldı. Zirveye, Ordu Valisi Muammer Erol, Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Çamaş Belediye Başkanı Mahmut Ayparçası, YAPDER Başkanı Gazeteci Celal Toprak, Uyumsoft Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Önder'in aralarında bulunduğu kamu, yerel yöneticiler, iş insanları, muhtarlar ve basın mensupları katıldı.



Bir haftada 12 yeni mağaza

Geleceğe yönelik hedefleri doğrultusunda büyümeye devam eden İstikbal, bir hafta içerisinde Ege Bölgesi'nde 12 yeni mağaza açtı. Açtığı her mağaza ile istihdama da katkı sağlayan İstikbal'ın yeni hizmete başlayan 12 mağazası ile mobilya alışverişinde kalite, şıklık ve yenilik arayanlara çok sayıda seçenek ve fırsat sunulurken; gelecek dönemlerde de benzer büyüme ve genişleme hamleleriyle markanın başarılı ivmesinin devam etmesi bekleniyor.



Ülker'den tarıma destek

Ülker, Ardahan merkez köyleri ve Çıldır çevresinde üretim yapan çiftçilerden aldığı, 13 bin yıllık geçmişi olan Atalık Kavılca Buğdayı'yla ilgili farkındalığa destek



vermek için ürettiği yeni ürününü tüketicileriyle buluşturdu. Sınırlı sayıda üretilen Saklıköy Kavılca Buğdaylı, çikolatalı kremalı ürün raflardaki yerini aldı. Ürün hakkında bilgi veren Ülker CMO'su Mustafa Kabakçı, "Kavılca Buğdayı; vitamin, mineral, lif açısından zengin içeriğiyle ülkemizin değerli atalık buğday çeşitlerinden biri. Üretiminin tekrar yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütülen bu buğdayla ilgili farkındalığın artırılmasına destek olmak amacıyla yüzde 100 Kavılca Buğdayı'ndan, çikolatalı kremalı yeni bir ürün çıkarttık" diye konuştu.

CANiK 25'inci yılına Anıtkabir'de adım attı

CANiK, 25'inci yılında dünyanın dört bir tarafındaki dost ve müttefik ülkelere tabancalarını, uçaksavarlarını, toplarını ve atış kontrol sistemlerini ihraç eder hale geldi. İhracattaki başarılı performansını sürdürürken, savunma sanayi sektöründe 25 yıldır gerçekleştirdiği çalışmalarla birçok ilke imza atan CANiK, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında, çeyrek asrı geride bırakmanın gururunu, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün huzurunda paylaştı. Kuruluşunun 25'inci yılı dolayısıyla CANiK yöneticileri ve çalışanları Anıtkabir'i ziyaret ederek, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün mozolesine çelenk bıraktı.



Sevimli dostlar Petiva 'yla mutlu!



Minik dostlarımızın şimdi yepyeni favori bir maması var. Petiva, farklı tür ve segmentlerde mamalarıyla her yaşta ve her cinsten kedi köpeğin en sevdiği mama olmaya geliyor!

Petwish, Petiva ve Petbitch kedi köpek mamaları; onların yaşam evrelerine uygun, zengin, besleyici ve birbirinden çeşitli! Seçici evcil dostlar da düşünerek hazırlanan mamalarımız farklı protein kaynaklarından elde ediliyor. Geriye sadece onların damak tadına en uygununu bulmak kalıyor!

Çünkü bizim mottomuz: "Mamadan fazlası!"

Petiva Gıda Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş. Doğanlı Köyü
9100 Sok. No: 14, Merkez, Düzce - Türkiye
Tel: 0380 549 7755 - 0530 994 8555

www.petiva.com.tr

[petivapaw](https://www.instagram.com/petivapaw) [petivapaws](https://www.facebook.com/petivapaws) [petiva](https://www.linkedin.com/company/petiva)

Petiva

İhlas Holding Teknoloji Buluşmaları'nın ilkinini gerçekleştirdi

İhlas Holding, teknoloji sektörünün önde gelen uzmanlarıyla birlikte düzenlediği "İhlas Holding Teknoloji Buluşmaları"nın ilkinini gerçekleştirdi. Bilişim sektöründen uzman isimler, şirketlerin dijital dönüşüme neden ihtiyaç duyduklarını anlatarak, yaşanan tecrübeleri ve izlenecek yol haritaları hakkında bilgi verdi.

İhlas Holding Teknoloji Buluşmaları'nda dijital dönüşüm ile bilgi teknolojileri uzman isimlerle ele alındı. Yeni teknolojilerin şirketlerin iş yapış şekilleri ve kurum organizasyonlarında sağladığı dönüşüm, yenilikler ve uygulama teknikleri, bilgi teknolojileri sektörünün önde gelen isimleri tarafından anlatıldı. İçerisinde olduğumuz teknoloji çağında şirketler için dijital dönüşümün yapısı, sağladığı faydalar ve izlenecekler yollar sıralandı.

İhlas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Mücahid Ören ilkinini gerçekleştirdikleri teknoloji buluşmasını, önde gelen uzmanlardan birebir bilgi alınması amacıyla düzenlediklerini söyledi. Teknolojinin yeni dönemde artık



AHMET MÜCAHİD ÖREN

İhlas Holding Yönetim Kurulu Başkanı



hızlı değiştiğini belirten Ören, konuşmasında bilgi ve dijital çağın gerektirdiği şekilde yol haritası oluşturulmasının önemine değindi. Teknoloji alanında daha fazla neler yapılabileceklerini masaya yatırdıklarını anlatan Ahmet Mücahid Ören, bunlardan bir tanesinin dijital dönüşüm adı altında başlattıkları çalışma olduğunu söyledi. Ören, söz konusu çalışmada katedilen yol ve yakın dönem hedefleri konusunda analizler yapacaklarının altını çizdi.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE MENTAL MOTİVASYONU SAĞLAMALIYIZ"

Konferansın açılışının ardından İhlas Holding Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Deliktaş, dijital dönüşümün değişim kararıyla start aldığını söyleyerek konuşmasına başladı. Dijital dönüşümde en büyük motivasyonun verimlilik, kurumsallaşma, otomasyon ve organizasyon yapılarında sağlanacak faydalarda barındığını anlatan Deliktaş, "Dijital dönüşümde mental motivasyonu sağlamamız ve kendimizi değiştirmemiz gerekiyor" dedi.

Dijital dönüşümün verimlilik, rekabet edebilirlik, uyum, müşteri memnuniyeti, esneklik, yeni fırsatlar ve iş modellerine girebilmek için uygulanmasının önemine değinen Deliktaş, bu alanda yapay zekâ, IoT, bulut bilişim, sanal gerçeklik, veri analitiği, mobil haberleşme ve robotik süreçler konularında adımlar atılması gerektiğini belirtti.

TEKNOLOJİNİN YENİ DÖNEMDE ARTIK HIZLI DEĞİŞTİĞİNİ BELİRTEN İHLAS HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖREN, BİLGİ VE DİJİTAL ÇAĞIN GEREKTİRDİĞİ ŞEKİLDE YOL HARİTASI OLUŞTURULMASININ ÖNEMİNE VURGU YAPTI.

Hazır ofisler yeni bir boyut kazanıyor

Ofis dünyasının yeni trendi olan Working Suites, Feryapı tarafından Türkiye’de ilk kez Tioso.co markası ile hayata geçiyor. Levent ve Maslak gibi merkezi iş alanlarına, İstanbul’un en eski iş merkezi tarihi yarımada ve Beyoğlu’na 10 dakikalık mesafede yer alan bu “paylaşımsız hazır ofis”ler mahremiyet, konfor, hijyen ve konsantrasyonu beraberinde getiriyor.

Hanlarla başlayan ofis binaları, modern binalara, sonrasında ofis parklara, en sonunda da kampüs ofis yerleşkelelerine dönüştü. Ofisler ise binaların değişimden daha hızlı bir değişimle evrimini tamamlamaya çalışıyor.

Bireysel girişimlerin ve küçük ortaklıkların evden çalışmanın sıkıcılığı ve networking’i geliştirememeleri problemlerine çözüm getiren coworking ofisler, ofis dünyasının en hızlı büyüyen ofis alanları olurken, hazır ofis şirketleri de en hızlı büyüyen şirketler oldular. Diğer yandan, küçük - orta ölçekli firmalar, ofis dekorasyon yatırımını yapmak istemediklerinden ve hızlı büyüme ve küçülme opsiyonlarından



dolayı sıkıntı yaşarken, ‘coworking’ hazır ofis şirketleri bu firmalara odalar kiralarak işlerini ve sektörü daha da büyüttüler.

Mahremiyet, konfor, hijyen ve konsantrasyon problemlerini yaşamak istemeyen yeni bir kitle de “coworking”in getirdiği avantajların yanında, mutfakları ve tuvaletleri kendilerine ait, sessizliği, mahremiyeti yakalayabildikleri yeni hazır ofis konsepti arayışına geçtiler. Bu ihtiyaç da dünyada yeni bir trend doğurdu: “Working Suites”. Amerika ve İngiltere gibi birçok ülkede hızla yaygınlaşan bu sistem için düzenlemeler yapıldı. Ofis dünyasının yeni trendi olan Working Suites, Feryapı tarafından Türkiye’de ilk kez Tioso.co markası ile hayata geçiyor.

PAYLAŞIMSIZ HAZIR OFİS

Feryapı Genel Müdürü Yakup Yılmaz, Tioso.co’yu kısaca “keyifle çalışılacak bir “Paylaşımsız Hazır Ofis” olarak tanımlayarak, şunları söyledi: “Ofisinizin dekorasyon maliyetini sıfıra indiren, yalnızca işinize odaklanmanız için ofis kurulumuna dair tüm operasyonu sizler için tamamlayan ve buna ek olarak konfor ve iş hayatının dengesini gözetten bir markadır. Tioso.co çalışma kadronuza göre dekorasyon değişimi imkanı sağlayan ofisler tasarlayarak işinizin tüm ihtiyaçlarına cevap bulduk. Bir patronun prestij ve konforunu koruyarak, genç ekiplerin beğenisine uygun çalışma alanları hazırladık. Geniş seçeneklere sahip sosyal alanları ile hem çalışma alanlarını çeşitlendirdik hem de misafirlerinizi ağırlayabileceğiniz prestijli ortamlar oluşturduk.”

Tioso.co’da şu anda 140 adet ünite bulunduğunu söyleyen Yılmaz, “Sistemin Türkiye’deki ilk uygulayıcısı olduk. Şu anda 12 bin metrekare alanda hizmet veriyoruz. Önümüzdeki dönemde İzmir ve Ankara’da yine Feryapı’nın projelerinde örneklerini açmayı düşünüyoruz. Ayrıca Almanya’ya da taşıyabiliriz” dedi.



YAKUP YILMAZ

Feryapı Genel Müdürü

Erkek giyiminde zirve yine

Kiğılı'nın



Erkek giyiminin aranılan markalarından biri olan Kiğılı, Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği'nin bu sene 14'üncüsü gerçekleştirdiği "AVM'lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Perakende Markaları" araştırmasında "Erkek giyim" kategorisinde 10'uncu kez "1 Numaralı Marka" ödülünün sahibi oldu. Kiğılı Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kiğılı ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hilal Suerdem'in de katıldığı törende **Kiğılı CEO'su Sena Suerdem**, ödülü AYD Başkanı Nuri Şapkacı'nın elinden aldı.

8 5 yıllık köklü geçmişiyle erkek giyiminin lider markalarından olan Kiğılı, AVM'lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Perakende Markaları AKADEMETRE Türkiye ödülleriinde 'Erkek giyim' kategorisinde 1 Numaralı Marka ödülünü 10. kez almaya hak kazandı. Kiğılı Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kiğılı ile Kiğılı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hilal Suerdem'in de katıldığı törende AYD Başkanı Nuri Şapkacı, ödülü Kiğılı CEO'su Sena Suerdem'e takdim etti.

"ALIŞVERİŞ MERKEZLERİNDEKİ VARLIĞIMIZI DAHA DA GÜÇLENDİRECEĞİZ."

Ödülle ilgili açıklama yapan Kiğılı CEO'su Sena Suerdem, "Bu ödülü almak, Kiğılı olarak erkek giyim katego-

risinde müşterilerimizin güvenini kazanmamızın ve tercih edilmemizin bir yansımasıdır. 10'uncu kez "1 Numaralı Marka" seçilmek, bizim için büyük bir gurur kaynağıdır. Müşterilerimizin tercih ettiği ve beğendiği bir marka olarak bu ödülü almak, alışveriş merkezlerindeki mağazalarımızın ve çalışanlarımızın sunduğu benzersiz deneyimle de doğrudan bağlantılıdır. Bu ödül, müşterilerimize en iyi deneyimi sunma misyonumuzun bir göstergesi olarak, perakende sektörü içindeki iş birliklerimizi ve alışveriş merkezlerindeki varlığımızı daha da güçlendirmemiz için bize ilham vermektedir. Müşteri memnuniyetini odak noktamız olarak benimseyerek, kaliteli ürünlerimizle ve yenilikçi tasarımlarımızla müşterilerimize en iyi deneyimi sunmaya devam edeceğiz. Müşterilerimize teşekkür ederiz, onların desteği olmadan bu başarı mümkün olmazdı" dedi.

DAHA FAZLA TATİL, DAHA FAZLA MİL!

Turkish Airlines Holidays, uçuş ve konaklamayı bir araya getirerek avantajlı tatil paketleri sunuyor. Hem daha uygun fiyatlarla tatil yapabilir hem de mil kazanabilirsiniz.

Daha fazla bilgi için: turkishairlinesholidays.com



TURKISH AIRLINES
HOLIDAYS



Yerli yazılım, dünya arenasında söz sahibi olmaya hazırlanıyor

Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD), kuruluşunun 30. yılında, Cumhuriyetin 100. yazılım 50. yılı temalı özel bir geceye imza atacak. Yazılım sektörünün ekosistemini 2 Aralık 2023'te Hilton Bosphorus Hotel'de gala gecesinde bir araya getirecek olan YASAD, sektörün gelişimine katkı sağlayan meslek duayenlerini 25. yıl, 20. yıl Onur ve Özel Ödülleriyle buluşturacak.



GÖNÜL KAMALI

YASAD Yönetim Kurulu Başkanı

Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD), "Cumhuriyetin 100. Yazılımın 50. Yılı" ana temasıyla yazılım ekosistemini özel bir gecede bir araya getirecek. 2 Aralık 2023'te İstanbul Hilton Bosphorus'ta gerçekleştirilecek gala gecesine kamu, bilişim, akademi ve iş dünyasının önde gelen isimleri katılacak. Yazılım sektörüne iz bırakanların 25. yıl, 20. yıl Onur ve Özel Ödülleri kategorisinde ödüllendirileceği gecede ülkemizin önde gelen caz piyanistlerinden Kerem Görsev sahne alacak.

YASAD Yönetim Kurulu Başkanı Gönül Kamalı, "Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız özel bir senenin içindedir. Tüm sektörleri dönüştürme gücünü elinde bulunduran yazılım sektörümüzün tecrübesi ise 50 yılı aştı. Geldiği aşamada bir başarı hikayesine dönüşen yerli yazılım sektörümüzün daha büyük hedeflere ulaşmasına katkı sağlamak amacıyla bu özel geceyi organize ettik" dedi.

Türk yazılım sektörünün çatı kuruluşu olma misyonuyla 1992 yılında kurulan Yazılım Sanayicileri Derneği'nin tarihinde ilk kez böyle bir kapsamlı bir etkinliğe imza atacağını kaydeden Kamalı, "Yerli yazılım sektörümüzün görünürlüğü, bilinirliği ve tercih edilirliliğine katkı sağlayacak olan etkinliğimize bakanlığımız, bakan yardımcılarımız, genel müdürler, kamu kurumlarımızın yöneticileri, sivil toplum kuruluşlarımız, yazılım sektörümüzün temsilcilerinden oluşan yaklaşık 500 kişinin katılımını öngörüyoruz" diye konuştu.

"YAZILIM SEKTÖRÜ KİLİT ROL ÜSTLENECEK"

Yazılım sektörünün ülkemizde ilk kez 1960'lı yıllarda üniversitelerde ve devlet kurumlarında kullanılmaya başlandığını hatırlatan Kamalı, yazılım sektörünün yarım asırda hayata geçirdiği başarı hikayeleriyle ülkemizin en proaktif en gelecek vaat eden sektörlerinden biri haline geldiğini söyledi. Üretim ve hizmetler kategorisinde ölçek bağımsız tüm sektörlerin dijital dönüşümünden yazılım sektörünün sorumluluğu bulunduğunu açıklayan Kamalı, ülkemizin güçlü teknoloji üreten bir merkez haline dönüşmesinde sektörün kilit rol üstlenildiğini vurguladı.

Son üç yılda yazılım, donanım ve hizmetler kategorilerini içine alan bilişim sektörünün minimum yüzde 20'nin üzerinde büyüme kaydettiğini hatırlatan Kamalı, şunları söyledi: "Ülkemizin ihracat odaklı kalkınma stratejisinin önemli bir paydaşı olan yazılım sektörümüz, yüksek miktarda yatırım alan şirketler ve global arenada değerlemesi bir milyar doları aşan Unicorn ve Decacornlar ile yepyeni bir boyuta evrilmektedir. Turcorn olarak anılan Peak Games, Getir, Dream Games, Hepsiburada, Trendyol, Insider ve Papara markalarımız dünyadaki dijital dönüşümün gerisinde olmadığımızın birer kanıtıdır. Ülkemizin önümüzdeki yıllarda; fintech, telekom, siber güvenlik, akıllı şehirler, savunma ve sağlık teknolojilerinde yeni başarı hikayelerinin merkezi olacağına inancımız yüksektir. Sektörümüz kamu desteklerinin yanı sıra bireysel girişimcilik yetenekleriyle güçlenmiş ve yılda 3 milyar Doları aşan ihracat rakamlarına ulaşmıştır. Ülkemizde yazılım sektörünün globalleşme stratejisi olumlu bir seyir izlerken sektörün beş yıl içinde ihracattan aldığı payın 15-20 milyar Dolar seviyesine ulaşmasını öngörmekteyiz. Yazılım sektörü olarak Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında, hızlı ve kesintisiz gelişimin merkezinde olmaya devam edeceğiz."



ALTIN EMLAK®
değerinde değer bulur

GÜVENEN HERKES KAZANDI



**25 YILLIK
TECRÜBE**



altinemlaktr



www.altinemlak.com.tr

Odalarda kadın meclis üyesi 93'ten 334'e çıktı



Kadınlar iş yaşamında yavaş yavaş aktif rol oynarken, sivil toplum kuruluşlarında da bu rakamlar doğru orantılı olarak artıyor. Örneğin; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) kadın meclis üyesi sayısı 2008'de 93 iken, bu sayı şu anda 334'e yükselmiş durumda. Bu rakamlar artık kadınların yönetimde ve karar verme aşamalarında etkin rol oynadığını gözler önüne seriyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından düzenlenen Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü yarışmasında başarılı olan kadınlar ödülleri almak için Ankara'da toplandı. Yarışmayı TOBB Kadın Girişimciler Kurulu düzenlemişti. Ayrıca kadın girişimcilerden sorumlu TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Işınsoy Kestelli de etkinliğe katılmıştı.

Etkinliğe katılanlar arasında geçtiğimiz günlerde seçimleri tamamlanan 81 ildeki kadın girişimcilerin başkanları, icra kurulu üyeleri ve koordinatorleri de vardı. Ve hepsi çok sıkı bir seçim yarışından gelmişlerdi.

“ÖNÜMÜZDEKİ SEÇİME HAZIRLIKLIL OLUN”

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, bu seçim sürecine ilişkin ilk defa çok önemli mesajlar içeren değerlendirmeyi şu sözlerle yaptı: “Geçtiğimiz ay il kurullarımızın seçimlerini tamamladık. Seçim süreçleri de büyük rekabet içinde ve epey çekişmeli geçti. Bundan da ayrıca memnuniyet duyduğum. Zira bu durum kurullarımızın ulaştığı seviyenin de bir göstergesi oldu. Ama burada durmak yok. Bakın, Odalarda-Borsalarda, kadın yönetim kurulu başkanı ve meclis Başkanı sayısı 9'a, yönetim kurulu üyesi sayısı 56'ya çıktı. Kadın meclis üyesi sayısı 2008'de 93 iken, 2022'de 334'e yükseldi. Kadın girişimci kurullarımızdan bakan ve milletvekilleri çıktı. Bir sonraki seçim süreci daha sıkı geçecek.

Buna da şimdiden hazırlıklı olmanız gerekecek. Bu arada geçtiğimiz yıl görev yapan bütün girişimci kardeşlerimizi de kucaklayın.”

GKG, GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN GELİŞTİRİLMESİ AMACIYLA SAHADA

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genç Girişimciler Kurulu ise genç girişimcilere eğitim, kapasite geliştirme desteği ile girişimci fikirlerini hayata geçirmelerinde destek sağlamak üzere görevlerini yürütüyor. TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Koç öncülüğünde yürütülen bu kuruldaki beklenti çok yüksek. Bu kurul ile ilgili bilgiler paylaşan Başkan Rifat Hisarcıklioğlu, “2009 yılında da gençlerimizin girişimcilik eğitimi amacıyla TOBB Genç Girişimciler Kurulumuzu kurduk. Kurullarımız bugün bu coğrafyanın en büyük, en kapsamlı ve en yetkin girişimcilik 'network'u haline geldi. Dünyadaki oda camiasında da bir marka olma konumuna ulaştı. Ülkemizde ve farklı ülkelerde iş dünyası kuruluşları da, sizleri örnek aldı. Kurullarımız geçtiğimiz dönem çok aktif geçirdi. Adeta birer proje fabrikası haline geldi. 81 il ve 160 ilçedeki Kadın ve Genç Girişimci Kurullarımız, girişimcilik kültürünün geliştirilmesi amacıyla sahadaydı. kadın ve genç girişimciler kurulunun geldiği noktayı, sizlerin neler başardığınızı, nereden nereye geldiğinizi görüyor ve hepimizle iftihar ediyorum” diye konuştu.

TOBB İL KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU BAŞKANLARI

Rana DAL - TOBB ADANA - KGK BAŞKANI	Ümmügülüm Betül Zabun KENGER - TOBB KAHRAMANMARAŞ KGK BAŞKANI
Sevil BİNİZET - TOBB ADIYAMAN - KGK BAŞKANI	Nuray ALPBOĞA - TOBB KARABÜK - KGK BAŞKANI
Funda Güleç YAMAN - TOBB AFYONKARAHİSAR - KGK BAŞKANI	Ahsen TOKTAY - TOBB KARAMAN - KGK BAŞKANI
Edibe Yıldırım DEMİRCAN - TOBB AĞRI - KGK BAŞKANI	Müge KAYA - TOBB KARS - KGK BAŞKANI
Miray KOYUNCU - TOBB AKSARAY - KGK BAŞKANI	Halime Nilgöl ŞENER - TOBB KASTAMONU - KGK BAŞKANI
Gülsüm GÜNER - TOBB AMASYA - KGK BAŞKANI	Tuğbahan İLGÜ - TOBB KAYSERİ - KGK BAŞKANI
Hande ÖZTÜRK - TOBB ANKARA - KGK BAŞKANI	Melek Sultan TUFAN - TOBB KIRIKKALE - KGK BAŞKANI
Serap KOCAOĞLU - TOBB ANTALYA - KGK BAŞKANI	Ruhan Uzunlar ALTINTEL - TOBB KIRKLARELİ - KGK BAŞKANI
Gizem ÇINAR - TOBB ARDAHAN - KGK BAŞKANI	Sinem ARDIÇ - TOBB KIRŞEHİR - KGK BAŞKANI
Sercan ÖZGEN - TOBB ARTVİN - KGK BAŞKANI	Demet KUDEYİT - TOBB KİLİS - KGK BAŞKANI
Güler Kurudere AKBAŞ - TOBB AYDIN - KGK BAŞKANI	Nurcan BABALIK - TOBB KOCAELİ - KGK BAŞKANI
Buse Telloğlu ALTINDİŞ - TOBB BALIKESİR - KGK BAŞKANI	Meryem Betül ÖZKARDEŞ - TOBB KONYA - KGK BAŞKANI
Mine FIRINCIOĞLU - TOBB BARTIN - KGK BAŞKANI	Sema GÜRAL SÜRMELİ - TOBB KÜTAHYA - KGK BAŞKANI
Kübra BAŞARAN - TOBB BATMAN - KGK BAŞKANI	Hilal ACI - TOBB MALATYA - KGK BAŞKANI
Leyla KARABULUT - TOBB BAYBURT - KGK BAŞKANI	Ayşe ATAM - TOBB MANİSA - KGK BAŞKANI
Nedime Filiz EÇİLMEZ - TOBB BİLECİK - KGK BAŞKANI	Deniz HITAY AYAN - TOBB MARDİN - KGK BAŞKANI
Bermal AKBAY - TOBB BİTLİS - KGK BAŞKANI	Ayla HARP - TOBB MERSİN - KGK BAŞKANI
Emine YÜCE - TOBB BOLU - KGK BAŞKANI	Mehtap ÇAHAN - TOBB MUĞLA - KGK BAŞKANI
Sevim ZORLU - TOBB BURDUR - KGK BAŞKANI	Büşra TANHAN - TOBB MUŞ - KGK BAŞKANI
Sabriye ŞEN - TOBB BURSA - KGK BAŞKANI	Gülper GÜNDÜZ YASSI - TOBB NEVŞEHİR - KGK BAŞKANI
Birce BİLİCİ ŞİMŞEK - TOBB ÇANAKKALE - KGK BAŞKANI	Gülsevil OZAN - TOBB NİĞDE - KGK BAŞKANI
Nagihan Ozar SARIBAL - TOBB ÇANKIRI - KGK BAŞKANI	Bahar ALAĞÖZ - TOBB ORDU - KGK BAŞKANI
Zeynep YARIMCA - TOBB ÇORUM - KGK BAŞKANI	Ceren AYBABA ATASEVER - TOBB OSMANİYE - KGK BAŞKANI
Ayla TAŞÇIOĞLU - TOBB DENİZLİ - KGK BAŞKANI	Funda KAZANCI - TOBB RİZE - KGK BAŞKANI
Cevher Defne EYYUBİ - TOBB DİYARBAKIR - KGK BAŞKANI	Elvan Bilgehan DİKİCİ - TOBB SAKARYA - KGK BAŞKANI
Tuğba ÖZCAN - TOBB DÜZCE - KGK BAŞKANI	Mihriban AKYÜZ - TOBB SAMSUN - KGK BAŞKANI
Elmas ASLAN - TOBB EDİRNE - KGK BAŞKANI	Meltem GELGEN - TOBB SİİRT - KGK BAŞKANI
Tuğba DEMİRKIRAN - TOBB ELAZIĞ - KGK BAŞKANI	Sevim Yalçın SARABİL - TOBB SİNOP - KGK BAŞKANI
Rüveyda TANOĞLU - TOBB ERZİNCAN - KGK BAŞKANI	Şeyda HAKSEVER - TOBB SİVAS - KGK BAŞKANI
Meryem Kübra ALİÖĞÜLLARİ - TOBB ERZURUM - KGK BAŞKANI	Hatice Kübra İLHAN - TOBB ŞANLIURFA - KGK BAŞKANI
Elif GÜRKAYNAK - TOBB ESKİŞEHİR - KGK BAŞKANI	Ayşe AYTER - TOBB ŞİRNAK - KGK BAŞKANI
Ayşen AHİ - TOBB GAZİANTEP - KGK BAŞKANI	Ayben Erdoğan YAVUZŞEN - TOBB TEKİRDAĞ - KGK BAŞKANI
Türkan HOCAOĞLU - TOBB GİRESUN - KGK BAŞKANI	Vesile Keşkek GÜLER - TOBB TOKAT - KGK BAŞKANI
Sibel Kandaz OLGUN - TOBB GÜMÜŞHANE - KGK BAŞKANI	Ahsen AYDIN - TOBB TRABZON - KGK BAŞKANI
Sevda KESKİN - TOBB HAKKARİ - KGK BAŞKANI	Yıldız GÜNDÜZ - TOBB TUNCELİ - KGK BAŞKANI
Yeşim UGUTMEN - TOBB HATAY - KGK BAŞKANI	Aysel KARAMAN - TOBB UŞAK - KGK BAŞKANI
Duygu KILIÇTEK - TOBB İĞDIR - KGK BAŞKANI	Semra ODABAŞI - TOBB VAN - KGK BAŞKANI
Dilek ÖZDEMİR - TOBB İSPARTA - KGK BAŞKANI	Dilara ALTAN - TOBB YALOVA - KGK BAŞKANI
Hatice Güner KAL - TOBB İSTANBUL - KGK BAŞKANI	Hatice Sarı ÖÇAL - TOBB YOZGAT - KGK BAŞKANI
Deniz CELEP - TOBB İZMİR - KGK BAŞKANI	Hikmet YILMAZ - TOBB ZONGULDAK - KGK BAŞKANI

TOBB İL GENÇ GİRİŞİMCİLER KURULU BAŞKANLARI

Mert TAŞAR - TOBB ADANA GKG BAŞKANI	Cem ELMASOĞLU - TOBB İZMİR GKG BAŞKANI
Dilaver BAYIR - TOBB ADIYAMAN GKG BAŞKANI	Serhan ERDOĞANYILMAZ - TOBB KAHRAMANMARAŞ GKG BAŞKANI
Mustafa ÖZKAN - TOBB AFYONKARAHİSAR GKG BAŞKANI	Ahmet Can ÖZÇELİK - TOBB KARABÜK GKG BAŞKANI
Büyüamin YILDIRIM - TOBB AĞRI GKG BAŞKANI	Emre ÖZTOPRAK - TOBB KARAMAN GKG BAŞKANI
Sami DEĞİRMENÇİ - TOBB AKSARAY GKG BAŞKANI	Ferhat Hayri ŞUR - TOBB KARS GKG BAŞKANI
Emre KAYA - TOBB AMASYA GKG BAŞKANI	Taner TONBUL - TOBB KASTAMONU GKG BAŞKANI
Hakan TARHAN - TOBB ANKARA GKG BAŞKANI	Faruk SARIALP - TOBB KAYSERİ GKG BAŞKANI
Ramazan DİKMEN - TOBB ANTALYA GKG BAŞKANI	Furkan Serhat ÖZEN - TOBB KIRIKKALE GKG BAŞKANI
Emir AVŞAR - TOBB ARDAHAN GKG BAŞKANI	Recep ÇOTUK - TOBB KIRKLARELİ GKG BAŞKANI
Anıl ALTUNKAYA - TOBB ARTVİN GKG BAŞKANI	Ömer ARDIÇ - TOBB KIRŞEHİR GKG BAŞKANI
Hilmi DURUOĞLU - TOBB AYDIN GKG BAŞKANI	Mehmet Fatih ESİRGİN - TOBB KİLİS GKG BAŞKANI
Ceyhan ERCAN - TOBB BALIKESİR GKG BAŞKANI	Mert KAVŞUT - TOBB KOCAELİ GKG BAŞKANI
Hüseyin Alp AKIN - TOBB BARTIN GKG BAŞKANI	Muharrem Erhan ÖNCAN - TOBB KONYA GKG BAŞKANI
Abdullah ÖZDEMİR - TOBB BATMAN GKG BAŞKANI	Emre KUL - TOBB KÜTAHYA GKG BAŞKANI
Sedat HANECİOĞLU - TOBB BAYBURT GKG BAŞKANI	Abdurrahman BAYDEMİR - TOBB MALATYA GKG BAŞKANI
Ahmet Mert YILDIRIM - TOBB BİLECİK GKG BAŞKANI	Mustafa YÜCEL - TOBB MANİSA GKG BAŞKANI
Ahmet ŞENKOZAT - TOBB BİNGÖL GKG BAŞKANI	İbrahim BOZDEMİR - TOBB MARDİN GKG BAŞKANI
Bilal KARDOĞAN - TOBB BİTLİS GKG BAŞKANI	Kemal Burçin KÖKSAL - TOBB MERSİN GKG BAŞKANI
Murat KARAAĞAÇ - TOBB BOLU GKG BAŞKANI	Berke ALTINSOY - TOBB MUĞLA GKG BAŞKANI
Mehmet KAYA - TOBB BURDUR GKG BAŞKANI	Kerem YILDIRIM - TOBB MUŞ GKG BAŞKANI
Emre YILDIZ - TOBB BURSA GKG BAŞKANI	Osman VERGİVEREN - TOBB NEVŞEHİR GKG BAŞKANI
Emrah KURU - TOBB ÇANAKKALE GKG BAŞKANI	Gökhan TUĞRUL - TOBB NİĞDE GKG BAŞKANI
Esat ÇULHA - TOBB ÇANKIRI GKG BAŞKANI	Emrah BAŞ - TOBB ORDU GKG BAŞKANI
Fatih Mehmet ALTAN - TOBB ÇORUM GKG BAŞKANI	Fahri UYDURAN TOBB OSMANİYE GKG BAŞKANI
Bekir ÇAKIR - TOBB DENİZLİ GKG BAŞKANI	Muhammet AKKUŞ - TOBB RİZE GKG BAŞKANI
Vedat ELİBAL - TOBB DİYARBAKIR GKG BAŞKANI	Semih ÇİFTÇİ - TOBB SAKARYA GKG BAŞKANI
Ferit MUTLU - TOBB DÜZCE GKG BAŞKANI	Onur ÖZTEKİN - TOBB SAMSUN GKG BAŞKANI
Salih Görkem ARAS - TOBB EDİRNE GKG BAŞKANI	Yafez TURHAN - TOBB SİİRT GKG BAŞKANI
Ahmet KUTLU - TOBB ELAZIĞ GKG BAŞKANI	Melih ÇINAR - TOBB SİNOP GKG BAŞKANI
Muhammet İkbāl SÖKMEN - TOBB ERZİNCAN GKG BAŞKANI	Mustafa HAZIRBULAN - TOBB SİVAS GKG BAŞKANI
İsmail SUCİ - TOBB ERZURUM GKG BAŞKANI	Mehmet Suphi KARAKUŞ - TOBB ŞANLIURFA GKG BAŞKANI
Yusuf Melih TURAN - TOBB ESKİŞEHİR GKG BAŞKANI	Altay Meriç İLHAN - TOBB ŞİRNAK GKG BAŞKANI
Abdülkadir KOÇER - TOBB GAZİANTEP GKG BAŞKANI	Önder HARBİLİ - TOBB TEKİRDAĞ GKG BAŞKANI
Ercan GÜNEYDİN - TOBB GİRESUN GKG BAŞKANI	Fikret AYVAZ - TOBB TOKAT GKG BAŞKANI
Orhan DABAĞ - TOBB GÜMÜŞHANE GKG BAŞKANI	Murat Uğur SAĞLAM - TOBB TRABZON GKG BAŞKANI
Bekir AŞAN - TOBB HAKKARİ GKG BAŞKANI	Haydar ODUNCU - TOBB TUNCELİ GKG BAŞKANI
Ali DABLAN - TOBB HATAY GKG BAŞKANI	Halil YİĞİT - TOBB UŞAK GKG BAŞKANI
Uğur ARTANTAŞ - TOBB İĞDIR GKG BAŞKANI	Ümit Can SARI - TOBB VAN GKG BAŞKANI
Uğur BÜYÜKÇULCU - TOBB İSPARTA GKG BAŞKANI	Davuthan EKİCİ - TOBB YOZGAT GKG BAŞKANI
Hasan BÜNÜL - TOBB İSTANBUL GKG BAŞKANI	Yunus AYDOĞAN - TOBB ZONGULDAK GKG BAŞKANI

**NEŞECAN ÇEKİCİ**

Gayrimenkul sektörünün çatı kuruluşlarından Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği'nde (GYODER) başkanlık görevini, Neşecan Çekici devraldı.

**ÖMER FARUK ÇELEBİ**

Türkiye'nin en büyük online istihdam platformu Kariyer.net'te Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcılığına Ömer Faruk Çelebi atandı.

“

Yenilenen vizyonuyla “teknolojik insan kaynakları şirketi” olarak işe alım süreçlerinde aday ve işverenlere yönelik 360 derece hizmet sunan Yenibiriş'te üst düzey iki atama gerçekleştirildi. Tanju Öztürk Yenibiriş'in yeni CPO'su (Chief Product Officer) olurken Erdoğan Sezkir ise COO'su (Chief Operating Officer) olarak atandı.

”

**BUĞRA ANILDI**

Sunduğu hizmet ve geliştirdiği ürünlerle müşteri portföyünü her geçen gün genişleten Doğu Teknoloji'nin Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Buğra Anıldı oldu.

**GAYE KALEAĞASI**

Gelecek Varlık, yeni insan kaynakları liderini belirledi. Birçok önemli markada insan kaynakları danışmanlığı yapan ve yönetiminde görevler üstlenen Gaye Kaleağası, Gelecek Varlık Yönetimi İnsan Kaynakları Direktörü oldu.

**NESLİHAN OGAN GÜMRÜKÇÜ**

Schneider Electric, yeni bir uluslararası üst düzey atama ile Neslihan Ogan Gümrükçü'nün Orta Doğu ve Afrika Bölgesi İnsan Kaynakları Başkan Yardımcılığı görevine getirildiğini duyurdu.

En önemli odağımız,
değer yaratmak.

2024
yılında da
değer
yaratmaya
hız kesmeden
devam edeceğiz.



DOĞTAŞ

Kelebek

Kelebek
MUTFAK - BANYO

lova
yatak

ruumstore

BiGA
HOME

BiOTREND

DOĞYAP

TROY PARK

Instagram: doganlarholding X: doganlarholding LinkedIn: Doğanlar Holding YouTube: Doğanlar Holding





TÜRKİYE'DE İŞ DÜNYASI'NIN BAŞARISININ SIRRI KADINLARIN DETAYCILIĞI

Ekonomi yayıncılığında elinde tuttuğu kaleme sıkı sıkıya sarılarak kısa bir sürede iş dünyasının sesi haline gelen Türkiye'de İş Dünyası dergisi, üçüncü yılına adım attı. Kadın girişimciliğinin öncülüğünü yapan, en iyi başarı hikâyelerini kaleme alan, çevreye duyarlı yayıncılık yaparak her alanda iyileştirici ve dinamik tavrını ortaya koyan dergi, Four Seasons Hotels'de gerçekleştirdiği lansmanla üçüncü yılına "merhaba" dedi.

Ihlas Medya Grubu bünyesinde yayın hayatına başlayan ve "Daha yaşanabilir bir dünya istiyoruz" diyerek yola çıkan Türkiye'de İş Dünyası dergisi, 2'nci yılını geride bıraktı. 2 yıllık yolculuğu boyunca sürdürülebilirliğin, kadın hareketine olan desteğinin ve yerel yönetimlerle olan iş birliği çalışmalarının ve daha nice konuların altını çizdi. Her sayısını uzman isimlerin görüşleri doğ-

rultusunda şekillendiren dergi; savunma sanayii, tekstil, hazır giyim, gıda, turizm gibi alanlarda Türkiye'nin geldiği noktaya işaret ederek hem firma görüşleri hem de güncel rakamlar eşliğinde söz konusu sektörlerin nabzını tuttu.

Türkiye'de İş Dünyası dergisi yalnızca bunlarla sınırlı kalmadı. Her sayısının çıkışını farklı temalarla kutlayarak sektörde büyük bir ilke de imza attı. Dergi, okurlarının fikir-



OKURLARIMIZ YOLUMUZU AYDINLATIYOR

İlk sayısından itibaren her ay düzenlediği toplantılarla yeni sayısını okurlarıyla buluşturarak farkını ortaya koyan Türkiye’de İş Dünyası, belirlediği ve gündemde olan konular kapsamında okurlarıyla bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunuyor. Derginin her buluşması bir sonraki toplantıya ilham olurken okurların fikir ve görüşleri yayının her zaman yolunu aydınlatıyor.

Türkiye’de İş Dünyası dergisinin yıl dönümü kutlamasına İstanbul Valisi Davut Gül, İhlas Medya Grup Başkanı Aslıhan Ören, Esenyurt Belediye Başkanı Kemal Deniz Bozkurt, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Fuzul Tasarruf Finansman A.Ş. Başkanı Eyüp Akbal, Prof. Dr. Esfender Korkmaz, İMES Başkanı Kemal Akar, ARIŞ Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş, Bambum Yönetim Kurulu Başkanı Selman Yar, Arnica Yönetim Kurulu Başkanı Senur Akın Biçer, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçoğlu başta olmak üzere iş dünyasının üst düzey yöneticileri katıldı.

“ÖNCELİĞİMİZ KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ”

Türkiye’de İş Dünyası dergisi Genel Yayın Yönetmeni Celal Toprak, “Bugüne kadar çok değerli dostlarımız bize önemli fikirlerini aktardı. Biz de onları kamuoyuyla paylaştık. Başta kadın girişimciliği olmak üzere turizm, yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik bizim için önemli konular. Tüm bu önemli gördüğümüz konuları hayata geçirmek adına üzerimize düşen görevleri yerine getirmeye çaba gösteriyoruz. Ayrıca son sayımızda kapakta yer verdiğimiz isimlerin görüşlerini içeren bir dosyaya yer verdik. İş dünyasının en önemli isimleri bizim için çok önemli ifadeler kullanmışlar. Kendilerine ayrıca teşekkür ediyoruz” dedi.

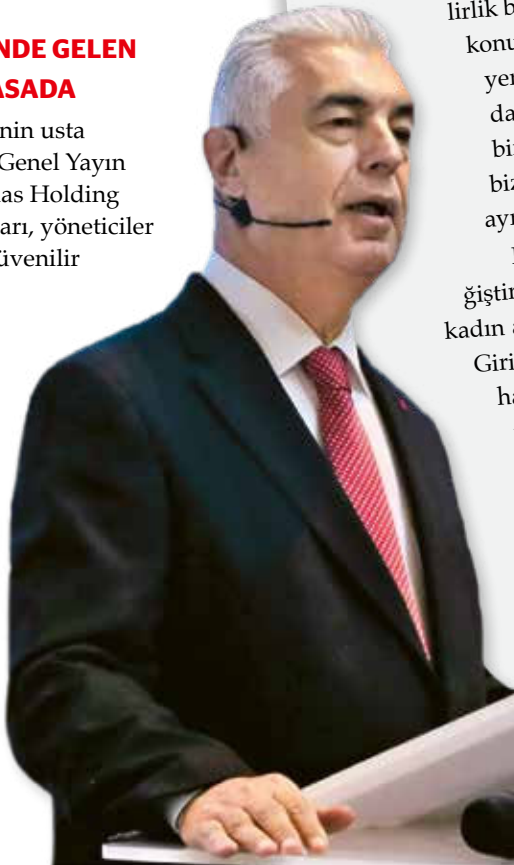
Kadın girişimciliğinin Türkiye’nin yolunu ve yönünü değiştireceğine inandığını söyleyen Toprak, “Dergiyi çıkarırken kadın ağırlıkta bir ekibimiz olsun istedik. Uzun yıllardır Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi yapıyoruz. Bu noktadan hareketle hepimize kadınlara işi verin işimiz kolaylaşsın tavsiyesinde bulunmak istiyorum. Çünkü yeni yüzyıl kadınların yüzyılı. İnşallah bu sözlerimiz dalga dalga yayılarak hayatın her alanına intikal eder. Biz kadınlarla birlikte çalışmaktan dolayı çok gururluyuz ve kadınlarla çalışınca başarılı olduğumuzu görüyoruz” diye konuştu.

lerini her daim ön planda tutarak interaktif bir yayıncılığa da adım atmış oldu. Her buluşmasının sonu farklı fikirlere ve bilgilere ışık oldu. Böylece 3’üncü yılına büyük bir coşku ve heyecanla “merhaba” dedi.

İŞ DÜNYASININ ÖNDE GELEN İSİMLERİ AYNI MASADA

Ekonomi gazeteciliğinin usta ismi Celal Toprak’ın Genel Yayın Yönetmenliğinde, İhlas Holding bünyesinde; iş insanları, yöneticiler ve yatırımcılar için güvenilir bir referans kaynağı olmak amacıyla yola çıkan Türkiye’de İş Dünyası dergisi, yeni senesine girmenin heyecanını üst yönetimden isimlerin katılımıyla yaşadı.

24’üncü sayısını çıkarmanın gururunu yaşayan



“ÖNCELİĞİ HER ZAMAN OLDUĞU GİBİ KADINLARIMIZA VERDİK”

Ekonomi yayıncılığına yeni bir renk getiren Türkiye’de İş Dünyası dergisinin yeni yaşına dair konuşan İhlas Medya Grup Başkanı Aslıhan Ören şu ifadeleri kullandı; “Çok büyük bir heyecanla başladık bu işe. Çekirdek bir kadroyla 2021 yılının Kasım ayında ilk sayfasını açan Türkiye’de İş Dünyası dergisi, günden güne büyüyerek yoluna devam etti. Önceliği her zaman olduğu gibi kadınlarımıza verdik, çünkü ben kadınların olduğu her yerde başarının mutlaka olacağına inanıyorum. Kadınların en belirgin özelliklerinden olan detaycılık aslında başarının sırrıdır. Başarının sırrı da detayda gizlidir. Bu yüzden üçüncü yılında olmasına rağmen dergimizin yaptığı işler beni heyecanlandırıyor.”



DAVUT GÜL
İstanbul Valisi

“TÜRKİYE’DE İŞ DÜNYASI’NA YENİ SENESİNDE BAŞARILAR DİLİYORUM”

Türkiye’de İş Dünyası dergisinin yeni senesini başarı dilekleriyle kutlayan İstanbul Valisi Davut Gül ise şöyle konuştu; “Öncelikle ekonomi yayıncılığının önemli bir sesi haline gelen Türkiye’de İş Dünyası dergisinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Dergimizin üçüncü yılını en içten dileklerle kutluyorum. Umarım üçüncü yıl ile kalmaz bu başarı, 23’üncü hatta 33’üncü yıla kadar sürer. Kadınların liderliğinde çıkan bu derginin başarısından da anlıyoruz ki iş dünyasında kadınların sayısı artmalı. Toplumun yarısını oluşturan kadınlar iş dünyasının da yarısına hakim olmalı. İmkân sağlandığında kadınlar da erkekler kadar hatta onlardan daha başarılı olabiliyor. Bunu Türkiye’de İş Dünyası dergisinin başarısından da anlıyoruz. Bu derginin liderliğini yapan İhlas Medya Grup Başkanımız Aslıhan Ören Hanım başta olmak üzere dergide emeği geçen herkese ayrı ayrı teşekkürlerimi sunuyorum ve Türkiye’de İş Dünyası’na yeni senesinde başarılar diliyorum.”

“30’UNCU YILDA DA BİRLİKTE OLMAYI UMUYORUM”

“Çok önemli bir işi güzel bir şekilde yapıyorsunuz” diyerek sözlerine başlayan Esenyurt Belediye Başkanı Kemal Deniz Bozkurt, dünyada varlığı korumanın en önemli koşulunun üretim yapmaktan geçtiğini söyledi.



KEMAL DENİZ BOZKURT
Esenyurt Belediye Başkanı

Türkiye’de İş Dünyası dergisinin ilk günden bugüne kadar çok başarılı işlere imza attığını ve ülkemize değer kattığını söyleyen Kemal Deniz Bozkurt, sözlerini şu şekilde sürdürdü; “Dergi ile Esenyurt Belediyesi olarak birçok iş birliğine imza attık. Umarım 30’uncu yılında da beraber oluruz. Çünkü bu yayın medyada önemli bir boşluğu doldurarak üretim yapan kişilerin, firma ve kuruluşların birbirini tanınması açısından da önemli bir rolü üstleniyor.”

“DERGİ, BAŞARISINI KADIN EMEĞİNE BORÇLU”

İstanbul Tekstil İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, derginin yeni senesine dair şu ifadeleri kullandı; “Türkiye’de İş Dünyası dergisinin Genel Yayın Yönetmenliğini üstlenen Celal Toprak, işi kadınlara teslim ettiği için yapılan bu işte geçmiş sayılarda olduğu gibi gelecek dönemlerde de başarılı bir tablonun söz konusu olacağını düşünüyorum. Kadın istihdamının en yoğun olduğu sektör olan Tekstil İhracatçıları Birliği Başkanı olarak şunları söyleyebilirim. 1 milyon 200 bin kişiye istihdam sağlıyoruz ve bu oranın yüzde 50’si kadınlardan oluşuyor. Türkiye’nin lider sektörü olmayı kadınlar sayesinde başardık. Eminim Türkiye’de İş Dünyası dergisi de bu başarısını kadın emeğine ve Celal Toprak’ın ustalığına borçludur. Dergi ekibine başarı dileklerimi sunarken, çalışmalarımızı piyasaya duyurmada öncü rol oynayan Celal Toprak’a da teşekkürü borç bilirim.”



AHMET ÖKSÜZ
İTHİB Başkanı

KONYA'YA DAIR HER ŞEY BİR TIK YAKININIZDA!



konyapedia.com





**Başkanlar
Konuşuyor**

KAHRAMANMARAŞ GİRİŞİMCİ RUHUNU LEZZETLE BULUŞTURUYOR

Geçtiğimiz yıl çok çekişmeli geçen bir seçim sonucu başkanlık görevine gelen Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası (KMTSO) Başkanı Mustafa Buluntu kısa sürede çok önemli çalışmalar yaptı.

Özellikle depremin merkez üssü olan kentin yeniden ayağa kalkması için çok etkin projelere imza attı. Başkan Mustafa Buluntu gelişmeleri şöyle anlatıyor:

“Deprem bölgesindeki üreticinin ürünlerini önceliklendirmek üreticileri daha hızlı ayağa kaldırmamız için çok önemli. Tekstil depreme sıkıntılı yakalandı. Şimdi yeni arayışlar içindeyiz. Tekstile destek bekliyoruz. Bu konuda adımlar atılıyor. Daha hızlı olmasını istiyoruz. Mutfak eşyalarında markalaşmak için çaba içindeyiz. 'Dondurma Köyü' projemizi yeniden gündeme getireceğiz. Yeni dönemde biberi, havucu, su ürünleri ve yerel lezzetleri Kahramanmaraş'ın bilinmeyenlerini öne çıkaracağız. Bunlar kısa vadede sonuç getirecek projeler. Turizmi de çok önemsiyoruz. Bu alanda iş birliği arayışı içindeyiz.

Kim gelirse herkesle iş birliği yapmaya, ürünlerimizi satmaya hazırız. Mesela elimizde dünyanın en lezzetli cevizi var. Bunu pazarlamaya çalışıyoruz. Önce Kahramanmaraş'ta, sonra İstanbul'da sonra da belki dünyada kentin lezzetlerini öne çıkarmak için düğmeye basacağız. Çünkü bu konuda biz çok iyiyiz.”

Kentin lezzet konusunda çok önemli avantajlara sahip olduğunu belirten Başkan Mustafa Buluntu şunları söyledi:

“Toros dağlarının doğu uzantılarının geniş bir coğrafyaya yayılan ili ikiye bölmesi ile önemli bir coğrafi konuma sahip olan Kahramanmaraş, tarihin önemli uygarlıklarına ve medeniyetlerine ev sahipliği yapmış, sahip olduğu kültür mirası, kendine özgü yöresel mutfağının gelişim ve değişiminde önemli rol oynamıştır.

Dulkadiroğlu Beyliği'nden Osmanlı Saraylarına uzanan ve günümüze kadar korunan Asırlık Maraş Mutfağı (ve ba-



**Röportaj
Demet Kalendergil**

Maraş'ın Tescilli Yöresel Lezzetleri

- Maraş Biberi
- Maraş Dondurması
- Maraş Sumak Ekşisi Akıtı
- Maraş Tarhanası
- Maraş Çöreği
- Andırın Tırşığı
- Çağlayancerit Cevizi
- Andırın Andız Pekmezi
- Maraş Samsası
- Maraş Ravanda Şerbeti
- Maraş Parmak /Sıkma Peyniri
- Maraş Kelle Paçası
- Maraş Eli Böğüründe / Maraş Yanyana
- Maraş Ekşili Çorba
- Kahramanmaraş Bertiz Kabarcık Üzümlü / Maraş Bertiz Kabarcık Üzümlü
- Afşin Koçovası Sarımsağı



haratları) Türk yemek kültüründe özgün ve ayrıcalıklı bir yere sahiptir. Doğasıyla, havasıyla, suyuyla ve endemik florasıyla meşhur olan Kahramanmaraş'ın sahip olduğu coğrafyanın yaşanmışlıklarıyla dolu kültürel çeşitliliği nedeniyle Maraş Mutfağı kendine has lezzetler içermekte olup, bu da geçmişten bugüne çok zengin bir mutfak kültürü oluşmasını sağlamıştır.

Kentin coğrafi avantajının gastronomi üzerine etkisi antik dönemlere kadar uzanmaktadır. Kahramanmaraş'ta yapılan arkeolojik kazılarda bulunan ve günümüzde başta Kahramanmaraş Müzesi olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın en önemli



GENÇLERLE BİRLİKTE ÇALIŞIYOR

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası (KMTSO) Başkanı Mustafa Buluntu gençlerin enerjisini öne çıkarıyor. Başkan Buluntu, Betül Zabun Kenger'in Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığı'na ve Serhan Erdoğanılmaz'ın Genç Girişimciler Kurulu Başkanlığına tam destek verdi.

müzelerinde sergilenen Hitit dönemine tarihlenen stel ve mezar taşlarında ziyafet sahnelerinin sıklıkla resmedildiği görülmektedir. Kahramanmaraş'ın avantajlı coğrafi konumunu en iyi şekilde kullanarak tat duyusunun tüm boyutlarına hitap eden sıra dışı lezzetleri, ilin girişimci ruhuyla kent mutfaklarından çıkıp ülkenin dört bir yanına ve dünyaya açılmıştır. Kahramanmaraş dağlarının eşsiz bitki örtüsünde beslenen keçilerin sütleriyle üretilen Maraş Dondurması ve Yavuz Sultan Selim'in Mısır seferinde ordusunun besin kaynağı olan Maraş Tarhanası başta olmak üzere Maraş Biberi, Maraş Çemeni gibi eşsiz ve sıra dışı lezzetlerin her biri ilde endüstriye dönüşmüş durumdadır."

Kahramanmaraş'ın lezzet konusunda iyi değerlendirilmesi gerektiğini bunun kent ekonomisine büyük katkı yapacağını söyleyen Mustafa Buluntu şöyle devam etti:

"Kahramanmaraş gıda sanayinde üretilen bu lezzetler bugün sadece binlerce kişiye istihdam sağlamakla kalmayıp ülkenin ve dünyanın dört bir yanında ulaştığı damaklarda Maraş'tan gelen unutulmaz bir mutluluk bırakmaktadır. Kahramanmaraş Mutfağının zengin yöresel lezzetleri coğrafi işaret tescillerinden de anlaşılmaktadır."

Yönetim Kurulu Üyeleri

- Mustafa BULUNTU - Başkan
- Hikmet GÜMÜŞER - Başkan Yrd.
- Ahmet Gaffar AKARCA
- Bünyamin DOKUMACI
- Barbaros SEZAL
- Harun ÇİÇEKÇİ
- Fehmi ARIKAN
- Sadi KIR
- Mehmet Fatih DERTLİ
- Şeyma EDİKLİ MAHMUTOĞLU
- Muhittin ÇINAR

Önceki Başkanlar

- Serdar ZABUN
- Kemal KARAKÜÇÜK
- Mehmet BALDUK
- Ahmet EVLİYA
- Yılmaz TEMİZKAN
- Selahattin ÜNSAL
- Tarık SARIKATİPOĞLU
- Tefvik SEZAL
- Mustafa KÖKER
- Şevket Sıtkı ARİFİOĞLU
- Veysi KADIOĞLU
- Hasan ARIKAN
- Mahmut ÇAKMAK
- Süleyman DEDEOĞLU

TOPRAKTAN SOFRAYA TARIM EKONOMİSİ NEREYE GİDİYOR?

Sanayinin gelişimi sonrası artan köyden kente göç, tarım ve seracılığın milli hasıladaki payını giderek daraltsa da nüfusun sürekli artışı, zirai faaliyetlerin temel ihtiyaç olduğu gerçeğini yeniden ortaya koyuyor. Dolayısıyla hem üretimin dengeli hem de göçün kontrollü olması için toprağın işlenmesi hiç kuşkusuz ilk koşul oluyor. Tarım ve seracılığın uzman isimlerini bir araya getirdiğimiz yazımızda toprağın işlenmesinden ürünün sofraya gelmesine kadar olan kritik süreci uzman isimlerin görüşleriyle kaleme aldık.



Seracılık ve tarımın gidişatını mercek altına alırken, Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı İzlem Erdem'in görüşlerinden ve bu alanda farka imza atan çalışmalarından beslendik. Tarımsal ürün elde etmede büyük rol oynayan örtü altı yetiştiriciliği (seracılık) ise alanında uzman olan SERKONDER (Sera Konstrüksiyon Donanım ve Ekipman Üreticileri ve İhracatçıları Derneği) Başkanı Cengiz Yaylalı anlattı.

Tarım ekonomisini ve bu alanda yürüttükleri faaliyetleri aktaran İzlem Erdem, "Tarım özünde yaşamsal ürünleri üreten, gıda sektörüne temel girdi sağlayan belirleyici bir sektör. Dünyada da Türkiye'de de benzer gelişmelere sahne olan sektörde, sanayinin gelişmesi ve hizmetler sektörünün ilerlemesi nedeniyle tarım sektörünün kaçınılmaz olarak milli gelir içerisinde giderek daha az pay almaya başlayan bir sektör haline geldiğini görüyoruz. Öte yandan, dünya nüfustaki artış, küresel iklim değişikliğinin olumsuz etkileri, gıda güvenliğine dair artan endişeler ve jeopolitik riskler tarımın stratejik öneminin her geçen gün daha da artmasına neden oluyor." dedi.

"TARIMIN STRATEJİK ÖNEMİ GİDEREK ARTIYOR"

Tarımın milli gelir içerisindeki payı azalırken öneminin arttığını kaydeden Erdem; "Her şeyden önce artan dünya nüfusunu beslemek durumundayız. Dolayısıyla da tarım, önümüzdeki yıllarda stratejik açıdan daha fazla önem arz edecek. Çünkü iklim değişikliği ve yakın dönemde küresel anlamda yaşadığımız riskler sadece tarımın yaşamsal yönlerine işaret etmekle kalmıyor aynı zamanda gıdaya erişim anlamında da çok ciddi risklerle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor. Son 20 yılda Türkiye özeline baktığımız zaman olağanüstü doğa olaylarının geometrik hızda arttığını görüyoruz. Ani mevsim dönüşlerinin, iklim değişikliklerinin en büyük olumsuz etkisi tarım sektörü üzerinde gözleniyor" diye konuştu.

İZLEM ERDEM

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı



Tarım istihdamına da değinen İzlem Erdem şu ifadeleri kullandı, "Tarım aynı zamanda istihdamda çok önemli bir yere sahip. Dünyada 2000'li yılların başında tarımın istihdamdaki payı yüzde 40'lar seviyesindeydi. Son gelen veriler bu oranın 2022 sonu itibarıyla yüzde 27'lere inmiş olduğunu gösteriyor. Türkiye'ye baktığımızda ise tarımın milli gelirdeki payı 2000'li yıllarda yüzde 11-12 civarındayken, 2022 yılı içerisinde yüzde 5,8'e indi. İstihdamdaki payı da gerileme eğilimi sergiliyor ancak bugün itibarıyla halen yüzde 16 civarında bir paya sahip. 4,9 milyon kişi, Türkiye'de tarım sektöründen gelir elde ediyor. Dünyada Türkiye'nin tarım sektöründeki yerine baktığımızda, tarım hasılası açısından dünyanın 8'nci büyük ekonomisi olan ülkemizin, dünyada milli gelir büyüklüğü açısından ilk 20 ekonomiye girerken tarımda çok daha ön plana çıktığını görüyoruz. Tarım hasılamız, küresel ölçekte toplam milli gelirimizin aldığı paydan çok daha yüksek bir paya sahip."

"TARIMI MİLLİ MESELE OLARAK SAHİPLENİYORUZ"

İş Bankası'nın tarım bankacılığı vizyonunu da aktaran Erdem, tarımsal faaliyetlerde teknolojiyi merkeze alarak verimliliğin sürdürülebilir bir şekilde artırılmasına katkı sağlamayı amaçladıklarını vurguladı. Stratejik öncelikleri arasında yer alan tarımı milli bir mesele olarak sahiplendiklerinin altını çizen Erdem, "Bu anlayış çerçevesinde, geleneksel bankacılık yaklaşımının ötesine geçerek köklerimizden aldığımız güçle tarımı teknoloji ve finans ile buluşturarak çiftçilerimize en çok fayda sağlayan banka olmayı hedefliyoruz" dedi.



ENGİN ER
GROWTECH Fuar Direktörü

"TÜRKİYE TOHUMDA İHRACATÇI POZİSYONA GEÇTİ"

Antalya'da düzenlenen Growtech Tarım Fuarı, 125 ülkeden yaklaşık 50 bin kişiyi ağırladı. Fuar, 18 yabancı firma ile 100'e yakın yerli üreticinin ikili görüşmelerine ev sahipliği yaptı. Fuarda, tarım sektöründe iş birlikleri ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi için önemli adımlar atıldı. GROWTECH Fuar Direktörü Engin Er; "Tohumda son 3 yıldır Türkiye ihracatçı pozisyona geçti, tohumda ithalat ağırlıklıydı, şimdi artık ihraç etmeye başladık. Seracılık konusunda birçok ülkeye ihracatımız var. Bunların ilk sözleşmeleri, anlaşmaları bu fuarda yapılıyor. Rusya'dan, Kazakistan'dan önemli heyetler geldi, ön görüşmeleri yaptılar. 22 yılda fuara katılan firmalar da büyüdü. 100 metrekare, 200 metrekare fabrikalardan binlerce metrekarelik fabrikalara dönüştüler. Onlar büyüyor, tarım sektörü büyüyor, üretim de artıyor" dedi.



ÜLKELERİN İHRACAT RAKAMLARI (Milyar USD)

	İnşaat	Demir Çelik	İklimlendirme	Sera Ekipmanları
TÜRKİYE	33,74	35,4	6,7	0,12
HOLLANDA	34,67	16	7,5	3,5
İSPANYA	12,65	10,7	6,6	1,7

Yukarıdaki tabloda sera sektöründe kurulu sera yatırımları bakımından ön planda olan üç Avrupa ülkesinin karşılaştırılmasında; inşaat, iklimlendirme ve çelik üretim rakamları birbirine çok yakınken sera ekipmanları üretiminde ciddi fark bulunuyor. Farklı olan bu üç sektörün insan kaynağı, üretim kapasitesi, sera ekipmanları sektörüyle benzer olmasına rağmen rakamlar düşük kalıyor. Sera sektörü bu rakamları yükseltmek için potansiyeli olan bir sektör olarak karşımızda duruyor.

“SERACILIKTA RALLİ DÖNEMİNDEYİZ”

Türkiye'nin seracılık sektöründe dünyada ilk 3 ülke arasında yer aldığına dikkat çeken SERKONDER Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Yaylalı bunun geliştirilmesi için şunları anlattı: “Seracılık ülkemizde yoğun olarak devam ediyor ve her geçen yıl seraların sayısı artıyor. Antalya 280 bin dönüm ile örtü altı tarım alanında en fazla varlığa sahip kent olma özelliği taşıyor. Tarım sektörünü direkt olarak etkileyen iklim krizi nedeniyle örtü altı tarım sektörüne olan talep de artıyor. Önümüzdeki 15-20 yılda bu yatırımlar çok daha fazla olacak. İnsanlar su krizine karşı daha teknolojik ve modern tarımsal çözümlere gidecek. SERKONDER olarak yakın çevremizdeki tüm coğrafyalarda etkin şekilde çalışıyoruz. Sektör olarak global oyuncu olmaya adayız. Yıllık 33 milyar Dolarlık tarım ihracatına imza atıyoruz. Bu konuda devletin de atması gereken adımlar var. Ürettiğimiz seralarda su iklimlendirme, gübreleme gibi birçok bileşen var. Seraların yüzde 85'ini yerli markalarla üretebiliyoruz. Şu anda seracılıkta ralli dönemindeyiz. Doğru yatırım danışmanlığıyla birlikte sera yatırımları yapılmalı. 20 - 25 dönüm olarak yatırıma başlandığını varsayarsak 1.5 milyon Dolar gibi bir yatırım maliyeti var. Özellikle domates, biber ve salatalık yatırımı yapan yatırımcılar memnunlar. Fakat seracılık kendi kendini hızlı

amorti edebilen bir özelliğe sahip. İstihdama da önemli katkı sağlıyor. Artan nüfusla beraber her ülkenin iç talebi de artıyor. Bu nedenle tarım sektörünün geleceği örtü altı tarımda olacak”

TÜRK SERACILIĞI TEKNOLOJİK EKİPMANLARLA ADINDAN SÖZ ETTİRİYOR

Teknolojinin her alanda olduğu gibi Seracılık alanında da bir takım kolaylıklar ve yenilikler getirdiğini vurgulayan Cengiz Yaylalı, şunları söyledi: “Teknoloji bizi daha hızlı, daha bilge ve ekipmanlarımızı dolayısıyla bunların kullanıldığı seraları da daha organize bir hale getiriyor. Türk seracılığı sadece aldığı büyük ve kapsamlı projelerle değil aynı zamanda geliştirdiği kaliteli ve teknolojik sera ekipmanlarıyla da adından söz ettiriyor. Açık arazide yılda 8-9 kilogram/metrekare domates alabilirken sera teknolojileri sayesinde bunu son 30 yılda 60 kg verime kadar çıkarttık. Dünyanın değişik bölgelerinde kimi üyelerimizin gerçekleştirdiği seralarda 75-80 kilogram/metrekare domates veriminden söz edebiliyoruz. Artık daha küçük alanlarda çok daha fazla verim elde edebilmenin yolu daha teknolojik seralardan geçiyor.

TÜRKİYE SERACILIK SEKTÖRÜ
PAYDAŞLARIYLA BULUŞTU

Sera Konstrüksiyon, Donanım ve Ekipmanları Üreticileri ve İhracatçıları Derneği (SERKONDER) ev sahipliğinde Growtech ve İş Bankası iş birliği ile 3 Kasım 2023 tarihinde Antalya Akra Hotel'de “Türkiye Seracılık Sektörü Paydaşlarıyla Buluşuyor” isimli kurultay gerçekleşti. Kurultayda, SERKONDER üyeleri, seracılık özel sektör temsilcileri, Tarım ve Orman Bakanlığı temsilcileri, finans sektörü temsilcileri, akademisyenler ve STK üyeleri bir araya geldi. SERKONDER Başkanı Cengiz Yaylalı yaptığı sunumda, pazarın durumu hakkında bilgi vererek güçlenen sera ekipman-konstrüksiyon sektöründe “Global Bir Oyuncu Olmak Mümkün mü?” sorusunun cevabını örneklerle katılımcılar ile paylaştı.



CENGİZ YAYLALI
SERKONDER Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'den Tüm Dünyaya



3 KITA
TAM OTOMASYON SAHİP
6 ÜRETİM TESİSİ



70 AR-GE
MÜHENDİSİ



ALANINDA TÜRKİYE
İHRACATININ
TEK BAŞINA %75'İ



ŞİRKET GRUBU VE
TEDARİKÇİLERİMİZ İLE
1.500 KİŞİLİK EKOSİSTEM



DÜNYANIN **70**
ÜLKESİNE İHRACAT



ALANINDA AMERİKA'YA
TÜM DÜNYADAN İHRACATTA
3. EN BÜYÜK FIRMA



ALANINDA TÜRKİYE İHRACATININ
TEK BAŞINA %100'Ü



950 KİŞİLİK
İSTİHDAM



YILDA **450.000** ÜRÜNLÜK
ÜRETİM KAPASİTESİ



1 AR-GE MERKEZİ



ALANINDA AMERİKA' DA
6 KEZ YILIN ÜRÜNÜ ÖDÜLÜ

S Y S

SAMSUN YURT SAVUNMA

SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



CANİK USA



CANİK



AEI SYSTEMS

MEHMET TEVFİK NANE BAŞARISINI GÖKLERE TAŞIDI

“Bence başarı; kendin olarak, inanarak, değer katarak ve en önemlisi hiç vazgeçmeyerek çalışıp ulaştığın şeylerdir” diyor **Mehmet Tefvik Nane**. Bizlere başarılı olmanın reçetesini tükenmez kalemle yeniden yazdırıyor adeta. Tarsus Amerikan Koleji’nde eğitim için girdiği kapıdan Boğaziçi Üniversitesi’ni tamamlayarak çıkıyor. Sahip olduğu akademik donanım ile birçok önemli kuruluşa değer kattıktan sonra Pegasus Hava Yolları ile kariyerini göklere çıkarıyor.



Adım attığı her basamağı altına çeviren bir isim Mehmet T. Nane... Mütevazı tavrı ve örnek yaşamıyla biliniyor iş dünyasında. O kadar çok unvana sahip ki yazmaya mürekkep yetiştirmez. Birini söylesek diğerinin hatırı kalır ama Türkiye’nin en iyi hava yolu şirketlerinden olan Pegasus Hava Yolları’nda Yönetim Kurulu

Başkanı olduğunu

belirtmeden

olmaz. Çünkü

burada kariyerini

adeta göklere taşıyor

Mehmet Tefvik Nane.

Röportaj
Perihan Kara



Şirket yönetimindeyken bir dönem Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin de (IATA) ilk Türk Başkanı olarak uluslararası havacılığın seyrini değiştiriyor. Biz de değişen bu seyri dilimiz döndüğünce Mehmet T. Nane'den aldığımız yanıtlar çerçevesinde sizler için kaleme alıyoruz.

“HERKES YÖNETİCİ OLUR AMA LİDER OLAMAZ”

Türkiye'nin en iyi kuruluşlarına uzun soluklu hizmetler sunduktan sonra buradaki başarılarını daha yükseklerle taşıyan Nane, Pegasus Hava Yolları'nda Yönetim Kurulu Başkanı olmaya kadar giden yolunu şöyle anlatıyor; “Ben hep yöneticilikten liderliğin gücüne inanan biri oldum. Çünkü liderlik, kişiye verilmiş bir unvan değil; bir kişilik özelliği, davranış biçimidir. Biri sizi yönetici yapabilir ama lider yapamaz. Ancak siz kendiniz lider olabilirsiniz.”

“

DAHA TEMİZ BİR GELECEK İÇİN 2050 NET SIFIR EMİSYON HEDEFİMİZE DOĞRU YOLCULUĞUMUZU BAŞLATTIK. BU YOLDA 2023 YILI İÇİN ARA HEDEF KOYAN DÜNYADAKİ İLK HAVA YOLU ŞİRKETLERİNDEN BİRİYİZ.

”



Bu konuda İngiliz yazar ve liderlik teoristi John Adair'in bir sözü var; 'Liderlik pozisyon değil, aksiyondur' diye. Yani bir lider olup olmadığınızı, kararlılıkla aldığınız aksiyonlarınız belirler. Bu nedenle ben ömrümce hep bunun için çabaladım. Sosyal bir kişi olduğum ve insan ilişkilerini önemseydiğim için öğrencilik yıllarımdan itibaren insanlara dokunabildiğim, büyük takımlarda ekip üyeliği ve liderlik yapabildiğim bir kariyer hedefledim. Ayrıca farklı iş kollarında tecrübe edinerek 'sektör bağımsız bir yönetici' olmak da hedeflerim arasındaydı. Çok şükür ki bunu başarabildim. Yönetim anlayışıma vurgu yapmak gerekirse; ben ekip çalışmasının gücüne inanan, her gün yeni bir şeyler öğrenmeye açık, duyarlı ve değer katmaya odaklı bir liderlik biçimini benimsiyorum. Bunu da herkese tavsiye ediyorum.”

“GENÇLERE İLHAM OLABİLİYORSAM NE MUTLU BANA”

Aynı zamanda Türkiye'nin en çok tanınan ve sevilen iş insanları arasında yer alan Mehmet Tevfik Nane bu yönünü pek muteber şu ifadelerle anlatıyor; “Tanınmak değil ama eğer yaptıklarımla, söylediklerimle, duruşumla gençlere, iş dünyasına ve bulunduğum zaman dilimine bir nebze bile olsa ilham olabiliyorsam ne mutlu bana.”

“GAYET BAŞARILI BİR ŞİRKETİ GAYET BAŞARILI BİR LİDERDEN DEVRALDIM”

Türkiye'nin önemli hava yolu şirketleri arasında yer alan Pegasus'un konumuna yönelik değerlendirme yapan Nane; “Pegasus Hava Yolları'nın bir sloganı var:

SÜRDÜRÜLEBİLİR HAVACILIĞI DESTEKLİYORUZ

Oluşturduğumuz katma değeri yalnız finansal performans açısından değil, aynı zamanda çevreye ve topluma etki açısından daha iyi ölçme ve raporlama ihtiyacının da farkındayız. Bu bağlamda, 2020 yılında Yönetim Kurulumuzun yayımladığı Kurumsal Sürdürülebilirlik Politikamız doğrultusunda önemli yenilikleri hayata geçiriyoruz. Geride bıraktığımız iki yıl içerisinde etkin bir yönetim yapısı oluşturduk. Yakın zamanda flypgs.com internet sitemizde Sürdürülebilirlik Merkezimizi hayata geçirdik. İnternet sitemizin bu bölümünü sürdürülebilirlik çalışmalarımızın ana bilgi kaynağı olarak tasarladık. Bu şekilde sürdürülebilirliğin bizim için önemi ve bu konudaki uygulamalarımız hakkında ilgilenen herkese açık ve kolay erişilebilir bilgi sunmayı amaçlıyoruz.

‘Türkiye’de havacılığı biz başlatmadık ama biz değiştirdik’ diye. Tam da böyle... Pegasus Hava Yolları, tüm dünyada başarıyla uygulanan ‘düşük maliyetli hava yolu’ iş modelini, hava yoluyla ulaşımın herkesin hakkı olduğuna inanarak ülkemize uyarladı. Bu model, Türkiye’de bir ilk niteliği taşıyor. Ben de Pegasus Hava Yolları gibi öncü bir şirkette önce CEO ve şimdi de Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptığım için kendimi şanslı sayıyorum. Bununla birlikte hayatta “ol” dediğinizde olmayı sağlayacak sihirli bir değnek yok açıkçası... Gayet başarılı bir şirketi gayet başarılı bir liderden devraldım. Amacım her zaman şirketimizi daha da başarılı kademelere taşımak için var gücümüzle çalışmak ve değer oluşturmak olmuştur. Ben de tam olarak bunu yaptım, yapmaya da devam ediyorum” diyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZI İVMELİ OLARAK ARTACAK

Mesleki tecrübelerine dayanarak havacılık sektörünü dün ve bugün ile değerlendiren Mehmet Tefik Nane gelecek için öngörülerini yapay zekâ ve metaverse teknolojisini de içine alacak şekilde şöyle anlatıyor; “Havacılık sürekli gelişen, dinamik bir sektördür. Diğer birçok sektörde olduğu gibi en büyük değişimlerden biri de ‘dijitalleşme’ kavramı çerçevesinde yaşıyor. Pandemi öncesi başlayan ve pandemi dönemiyle birlikte ciddi bir ivme kazanan dijitalleşme kavramı açısından yepyeni bir dönemin başladığını söyleyebiliriz. Halihazırda belli bir dijitalleşme zemini oluştu.

Bundan sonra da dijital dönüşüm hızı ivmeli olarak artacak. Nesnelerin İnterneti (Internet of Things: IoT), Bağlı Cihazlar (Connected Devices), Yapay Zekâ (AI), Makine Öğrenmesi / Machine Learning (ML), Artırılmış Gerçeklik / Sanal Gerçeklik (AR / VR), Büyük Veri (Big Data), Bulut (Cloud) gibi yeni teknolojiler bu ivmeyi destekliyor.”

METaverse PENCERESİNDEN GELECEĞE KUŞBAKİŞİ

Havacılığın geleceğine metaverse penceresinden bakan Nane öngörülerini şöyle anlatıyor; “Metaverse evreninde ne tür hizmetler sağlanacağı konusunda çalışmalar devam ediyor. Örneğin; bu sanal dünya, bir uçuş deneyimini AR / VR teknolojileriyle yaşayarak üzerindeki korkuyu atmak isteyen misafirlerimizin de işine yarayabilecek. Öğretici olmasının yanında, seyahatin tamamen sanal dünyada yapılması gibi deneyimler de yaşanabilecek. Elbette bir diğer önemli konu da sınırların olmadığı bu evrenin kurallarının konulması olacak. Olumlu birçok özelliğinin yanı sıra, teknolojinin hızlı gelişimi siber saldırı konusunda ciddi tehditler de oluşturacağı benziyor.



Şirketlerin teknolojinin yeni nimetlerinden yararlanırken, bir yandan da güvenlik yatırımlarını artırmaları gerekecek. Özetle; bugün birçok kişiye uzak gelen, anlaması zor, karmaşık teknolojiler, yakın gelecekte günlük hayatımızın doğal bir parçası olacak. Bize düşen ise değişime ve dijital çağa uyum sağlamak, yeni düzenin koşullarını düşünerek hazırlıklı olmak ve teknolojiyi kullanarak +1 değer üretebilmek.”

Tüm dünyayı hizaya getiren sürdürülebilirliğin havacılığa etkisinden söz eden Nane şu ifadelerle kırmızı ışık yakıyor; "Pegasus Hava Yolları olarak, sürdürülebilirliği şirket kültürümüzün bir parçası haline getirmeyi stratejik bir öncelik olarak belirledik. 'Rotamız Sürdürülebilir bir Gelecek' sloganıyla üç ana başlıkta birçok anlamlı girişimi ve çalışmayı bir araya getiriyoruz: Daha temiz bir gelecek için '2050 Net Sıfır Emisyon' hedefimize doğru yolculuğumuzu başlattık. Bu yolda 2023 yılı için ara hedef koyan dünyadaki ilk hava yolu şirketlerinden biriyiz. Ayrıca, özellikle cinsiyet eşitliğini odağımızda tutarak daha eşit ve çok sesli bir gelecek için 'Harmoni' programımızı hayata geçirdik ve birlikte daha iyi bir gelecek için tüm değer zincirimize etki edecek iyi yönetim uygulamalarımızla buradayız diyoruz."

Pegasus Hava Yolları olarak sürdürülebilirlik yolundaki amaçlarından söz eden Nane; "Çevresel hedefler anlamında bizim yol haritamızın temel kilometre taşlarını, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) ile birlikte verdiğimiz '2050'ye kadar Net Sıfır Karbon Emisyonu' taahhüdü ve bu taahhüdümüzü pekiştirmek amacıyla belirlediğimiz 2030 ara dönem karbon emisyon azaltım hedefimiz oluşturuyor. Buna göre, birim yolcu kilometre başına düşen uçuş kaynaklı karbon emisyonumuzu, 2030'a kadar 2019'a kıyasla yüzde 20 azaltmayı hedefliyoruz. Filomuzun gençleştirilmesi, yakıt tasarrufu sağlayan düşük emisyonlu uçak modellerine yatırım yapılması, uçaklarda ağırlık azaltma çalışmaları, rota optimizasyonu gibi operasyonel tedbirlerle sürecin kaynağında emisyon azaltma çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarımızdan ve burada hızla kat ettiğimiz mesafeden dolayı çok mutluyuz. Türkiye'nin en yeni uçaklarına sahip filoya ve aynı zamanda tüm dünyada düşük maliyetli taşıyıcılar arasında en genç filolardan birine sahibiz.



KADINLARA DESTEK VERDİ ÖDÜLÜNÜ ALDI

Türkiye'de İş Dünyası dergisi Genel Yayın Yönetmeni Celal Toprak, Kadın Girişimcilere Destek Zirvesi Etkinlik Komitesinde, toplumsal cinsiyet eşitsizliğine karşı sağladığı katkıdan dolayı Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tevfik Nane'ye jüri özel ödülü takdim ederken.

Bu verimliliğin yakıt tüketimi ve emisyon azaltımına ciddi katkısı var. Önem verdiğimiz bir diğer konu da Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (SAF). Özellikle Türkiye'de Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (SAF) üretimi için paydaşlarla çalışmalarımızı sürdürürken, operasyonlarımızda SAF kullanımımızı artırarak sürdürüyoruz" ifadelerini kullanıyor.



DENİZLERDE BAŞLAYIP, GÖKLERE YÜKSELEN BİR HİKÂYE

PC1923 - PC2023 numaralı seferlerle Pegasus Hava Yolları'nın filosuna kattığı yüzüncü uçağı "Cumhuriyet" ile Atatürk'ün milli mücadeleyi başlattığı şehir olan Samsun'a 10 Kasım günü Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nane ile anlamlı bir ziyaret gerçekleştirdik. Sefer numaralarında olduğu gibi bizleri adeta 1923'e götürüp yeniden 2023'e getiren manidar bir yolculuk oldu. Bandırma Vapuruyla denizlerde başlayan bu hikâye Cumhuriyet uçağıyla göklere yükseldi.



KADINLARA TAM DESTEK

Pegasus Hava Yolları'nın cinsiyet eşitliği konusunda hassas tavrına dikkat çeken Nane; "Cinsiyet dengesine yönelik olarak IATA'nın sektörde kadın istihdamını yüzde 25 oranında ve en az yüzde 25'e artırmaya yönelik "25by2025" girişimini Türkiye'de destekleyen ilk hava yoluyuz. Aslında sektör ortalamalarına göre genel ve idari kadrolarda kadın çalışan oranımız yüksek fakat cinsiyet temsil dengesinin büyük ölçüde bozulduğu farklı birimlere yönelik gelişim ihtiyacı olduğunun farkındayız. Harmoni programımız kapsamında cinsiyet dengesine ve eşitliğe yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Bunun dışında eğitim ve iş hayatına katılım konusunda çeşitlilik ve kapsayıcılığı destekleyen farklı uygulamalarımız var. Bunların tamamını bu bağlamda daha ileriye taşımayı umuyoruz" diyor.

Her kuruluşun boynunun borcu olan sosyal sorumluluk projelerinden de söz eden Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tevfik Nane gençlere işaret ederek şunları söylüyor; "Gençleri önemsiyoruz ve topluma değer katmaları için gençleri desteklemenin önemine yürekten inanıyoruz. Onların güçlenmesiyle ilgili üretilen kıymetli fikirlerin hayata geçirilebilmesi için desteğin şart olduğunu da biliyoruz. Bu düşüncelerle başlattığımız "Yarınlara Uçuyoruz" projemize 2018 yılında başladık. İlk günden bu yana birçok projeye destek verdik. 2023-2024 uygulama döneminde de projemiz devam ediyor."

Kadınlara tanıdıkları önceliği Cumhuriyet'in 100. yılıyla taçlandırdıklarını anlatan Nane, "Cumhuriyet'i sonsuza kadar yaşatacaklarını bilerek, Türk Eğitim Vakfı (TEV) ile üniversiteli bin kız öğrencinin eğitimine destek oluyoruz. Deprem bölgele- rindeki gençlerimize destek verebilmek adına bir karar aldık; bursiyerlerimizin yüzde 25'i depremden etkilenen illerimizden geliyor. Bu destekle, TEV tarihinde tek seferde en yüksek desteği veren kurum olmaktan gurur duyuyoruz. Hedefimiz; gelecek için değer oluşturmak adına eğitimi ve ekonomik sebeplerle eğitimden uzaklaşma ihtimali daha yüksek olan genç kızları kapsayan bir fayda sağlayabilmek" diyor.

"YENİ NESİL UÇAKLARIMIZLA FİLOMUZU DÖNÜŞTÜRÜYORUZ"

Gelecek projeksiyonlarına yönelik konuşan Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Nane; "Öncü dijital dönüşüm çalışmalarımız, yeni nesil uçaklarla gerçekleştirdiğimiz filo dönüşümümüz, her geçen gün genişlettiğimiz uçuş ağıımız, teknoloji ve insana yaptığımız yatırım, havacılığın sürdürülebilirlik hedeflerine desteğimiz, kapsayıcılık ve çeşitlilik konusundaki mücadelemiz; sürdürülebilir başarımızın mimarları olmaya devam edecek. 2024 yılında da filomuza yeni nesil uçaklar katacağız, yani kapasite yatırımlarımız devam edecek. 2024 bütçemizi de bu paralelde çalışıyoruz. Bir yandan da ana merkezimiz olan Sabiha Gökçen Havalimanı'nda kapasite artışı çalışmaları yapılıyor. Bunun ilk önemli adımı hava alanındaki ikinci pistin devreye girmesidir, buna uzun süredir hazırlanıyoruz. Ancak büyüme planlarımız sadece Sabiha Gökçen ile sınırlı değil, başta Antalya olmak üzere başka şehirlerde de mevsimsel talep hareketlerini de dikkate alarak kapasite arzımızı artıracacağız. Airbus ile mevcut siparişimiz 150 yeni nesil uçak üzerine, 2029 sonuna kadar bu takvim dahilinde 70 adetten fazla uçağı daha filomuz ekleyeceğiz" ifadelerini kullanıyor.

GÜNEŞ
TASARIM

Geleceği
hep parlarsın diye
hayata
enerjimiz
var.



Rüzgarın, suyun,
güneşin gücüyle
Türkiye'nin enerjisine
enerji katıyoruz.
enerturk.com



R H G
ENERTURK
ENERJİ

PIRLANTA

TÜRKİYE’NİN GELECEĞİNİ IŞILDATIYOR

Yatırım aracı olan tek aksesuardır pırlanta. Hem cebe hem de göze gönüle hitap eder. Kuyum sektöründe tıpkı altın gibi değerinden hiç ödün vermediği için olsa gerek, az ya da çok fark etmeksizin her zaman alıcı bulur. Ekonomiye canlı, alıcının gönlünü de hoş tutan pırlantayı bir kuyumcu titizliğiyle sektör liderlerinin görüşleri altında sizler için derledik.



İhracattaki başarısıyla Türkiye’yi zirveye taşıyan pırlanta, hem ekonomiye canlı tutuyor hem de hediye olma niteliğinden ötürü gönülleri birleştiriyor. Sektörü A’dan Z’ye değerlendirdiğimiz bu yazıda bizi karşılayan ilk isim Türkiye Mücevher İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakın oluyor, Yakın, sektörü canlandıracak yeni projelerden söz ederken aynı zamanda 2023 rakamlarını mercek altına tutuyor. Büyüme hedefleri açıklayan Zen Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Emil Güzeliş bin mağaza için kolları sıvadıklarını anlatırken; Koçak, Kuyumculuk Pırlanta Satış Genel Müdürü Candemir Çelik, pırlanta olarak önlerindeki en büyük rakibin

Perihan Kara

Koçak’ın altın algısı olduğunu belirtiyor. Altınbaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı İmam Altınbaş ise ülkemizin mücevherin yanı sıra mücevher üretim teknolojisinde de lider olduğunun altını çiziyor. Kuyum sektöründe 40 yılını dolduran Ahlatçı’nın Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi Enver Çetin, 40’ın hakkını verecek açıklamalarda bulunurken, Lizay Yönetim Kurulu Üyesi Çağatay Serbes mücevher trendlerinden bahsediyor. Arış Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş, pırlantanın hafızası olduğu gerçeğine işaret ederken bu özelliğin ileride bilimsel çalışmalar için kullanılmasının muhtemel olduğunu kaydediyor. Kadınların mücevher tutkusunu bir sektör lideri olarak yakından gözlemleyen Sina Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Ali Barış Lek, Türk kadınlarını buna örnek gösteriyor.

ÜRETİMİ YÜZDE 100 ARTIRACAK ÜÇ BÜYÜK PROJE

Mücevher sektörünün çatı kuruluşu olan Türkiye Mücevher İhracatçıları Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakın, sektörü canlandıracak üç dev projeden söz ederek rakamlarla 2023'ü değerlendiriyor.

Yaklaşık 750 bin kişiye istihdam sağlayan mücevher sektörü, 2023'ü yaklaşık yüzde 30'luk ihracat artışı ve 7 milyar Dolarlık ihracat geliri ile kapatmaya hazırlanıyor.

Mücevher İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakın, İstanbul'da üç büyük yatırımla üretimi ikiye katlayacak 150 bin metrekairelik ek üretim tesisi kurulacağını belirterek, "Ancak iç piyasada altın kotası bizi zorluyor. İhracatçıyla yastık altı yatırımcısı bir tutulmamalı. Altın esaslı muhasebeye geçilmesini talep ediyoruz" diye konuşuyor.

OCAK-EKİM DÖNEMİNDE YÜZDE 21 İHRACAT ARTIŞI

Mücevher ihracatında dünyanın önde gelen ülkelerinden olan Türkiye'de, halihazırda kayıtlı 35 bin kuyumcu ve yaklaşık 7 bin üretici bulunuyor. Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre, 2023'ün Ocak-Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21 artışla 5,7 milyar Dolarlık ihracata imza atan sektör, Ocak-Ekim döneminde yalnızca binde 3 artan genel ihracatla karşılaştırıldığında çok iyi bir performans sergiliyor. Yılı yaklaşık yüzde 30 artışla 7 milyar Dolara yakın ihracatla kapatmaya hazırlanan sektörün 2028 yılı için koyduğu ihracat hedefi ise 15 milyar Dolar.



BARIŞ YAKIN

*Türkiye Mücevher İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı*

KUYUMCUKENT'E RAKİP; "ELMAS KULE"

Yakın'ın verdiği bilgilere göre, halihazırda Yenibosna'daki Kuyumcukent benzeri bu üç büyük projenin biri Başakşehir'de, diğer ikisi yine Yenibosna bölgesinde hayata geçirilecek. Yenibosna'daki yatırımlardan biri Gençoğlu Grup'un yaptırdığı ve 60 bin metrekairelik üretim alanına sahip olması planlanan "Elmas Kule" olacak. Yenibosna'daki diğer proje ise Atasay Grup tarafından yapılan ve 90 metrekairelik bir üretim alanına sahip olması beklenen "Atalier Tower" olacak. Üçüncü proje ise Nadir Grup tarafından "Model Kuyum Merkezi" adıyla 77 bin metrekairelik alan üzerinde Başakşehir'de inşa edilecek. Söz konusu projelerin daha hayata geçmeden yoğun taleple karşılaştığını vurgulayan Yakın, "Yeni yapılan üretim merkezlerinde neredeyse iki ay içinde dükkan kalmadı" diyor.



“HEDEFİMİZ DÜNYADA İLK ÜÇE GİRMEK”

Pırlanta sektörünün parlayan yıldızı Zen her yıl yüzde 50 büyüyerek global piyasaya hükmetmeyi planlıyor. Zen Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Emil Güzeliş, pırlantada dünyada ilk üçe girmeyi hedeflediklerini söyleyerek mağaza sayılarını bine çıkarmayı amaçladıklarını kaydediyor. Emil Güzeliş sektördeki konumlarını hedefleri doğrultusunda anlatıyor.

Zen Pırlanta'nın global bir marka olma yolunda ilerlediğini belirten Zen Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Emil Güzeliş, pırlantada dünyada ilk üçe girmeyi hedeflediklerini söyledi. Bundan 18 yıl önce perakende işine girerek dede mesleği olan kuyumculuğu İstanbul'da devam ettirdiklerini belirten Güzeliş, “Biz ilk yıllarda 25 yıllık bir hedef koymuştuk. Şu anda toplamda 400 mağazamız var. Bunların 50 tanesi yurt dışında yer alıyor. Yurt dışındaki mağazaların 45 tanesi Zen Pırlanta'ya, 5 tanesi ise Blue Diomand'a ait. Şu anda Türkiye'de 80 mağazası olan D Diamond markamızı da Türkiye'de biraz daha büyüttükten sonra yurt dışına açacağız. Amacımız 2030 yılında Türkiye'de ve dünyada bin mağazaya ulaşmak” dedi. Güzeliş; Amerika, İngiltere,



EMİL GÜZELİŞ

Zen Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı

Bulgaristan, Almanya, Katar, Irak, Kıbrıs, Sırbistan gibi 20'ye yakın ülkede faaliyet gösterdiklerini söyledi. Elmas Kule'de 10 bin metrekare alan üzerine kurulu yeni fabrikalarına taşındıklarını belirten Güzeliş, her ay yeni bin model çalıştıklarını ifade etti.

“MÜCEVHER ÜRETİM TEKNOLOJİSİNDE DE İLERİDEYİZ”

Mücevher piyasasına isimlerini altın harflerle yazdıran Altınbaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı İmam Altınbaş; Türkiye'nin dünya sıralamasında mücevherde İtalya'dan sonra ikinci sırada yer aldığını belirtiyor. Altınbaş ayrıca ülkemizin mücevherin yanı sıra mücevher üretim teknolojisinde de lider olduğunu altını çiziyor.

Mücevher sektöründe ülke olarak, dünya liderleri arasında yer aldığımızı belirten İmam Altınbaş; Türkiye özellikle markalı mücevher konusunda İtalya'dan sonra ikinci sırada yer alırken son dönemlerde koşar adım birinciliğe ilerliyor. Kuyumcuların bu başarısını aynı zamanda kuyumculuk sanayisinin gelişmesine borçluyuz. Sadece markalı mücevherde değil markalı mücevher üretiminde kullanılan teknoloji ve sanayide de ilerideyiz. Mücevher üretiminde kullandığımız teknolojileri de üretim ihracat yapar hale geldik. Dolayısıyla hem mücevher üretiminde hem de mücevher üretim teknolojisinde önemli adımlar atıyoruz” dedi.



İMAM ALTINBAŞ

Altınbaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı

PIRLANTANIN HAFIZASI

Hammaddesi elmas olan pırlanta; uzun soluklu uğraşlı çalışmaların sonucunda gün yüzüne çıkıyor. Elmasın toprak altında dağınık olduğu yerler olduğu gibi cevher kayaları da bulunuyor ve gün yüzüne çıkan tozlu cevher birçok aşamadan geçtikten sonra raflarda yerini alıyor.

Türkiye’de pırlanta sektörünün duayenlerinden olan Ariş Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş, bu kıymetli taşın hafızası olduğu gerçeğini hatırlatıyor. Güzeliş aynı zamanda pırlantanın enerji meselesi olduğunu ve bu enerjinin teknolojiye adapte edilme fikrinin ilerleyen yıllarda mümkün olabileceğini söyleyerek şöyle devam ediyor; "Elmas dünyada iletkenliği en güçlü olan, ışığı en güzel alıp yansıtan yapıdır. Bana göre gelecek yıllarda elmaslar ya da yapay elmaslar tüm teknolojilerde yer alacak. Hele ki topraktan çıkmış elmas 1 milyar yaşındadır..."

" Elmasın hafızası olduğunun altını çizen Kerim Güzeliş bunu suyun hafızasına benzeterek, "Bu özelliğiyle elmas, ilerleyen yıllarda teknoloji için bir vazgeçilmez olabilir" dedi.



KERİM GÜZELİŞ

Ariş Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı

“3.2 MİLYAR DOLARLIK İHRACATLA BİRİNCİYİZ”

Kuyum sektöründe 40 yılını dolduran Ahlatçı Holding önceki yıl 3.2 milyar Dolarla ihracat şampiyonu oldu. Ahlatçı Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi Enver Çetin sektöre yönelik değerlendirme yaparken kuyum başta olmak üzere finansın birçok kolunda 40 yıldır çalışma yürüttüklerini belirterek firmalarına dair bilgi verdi.

Son dönemdeki tablo ile ilgili sektörün olumlu ilerlediğini kaydeden Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi Enver Çetin "Yurt içi satışların yanı sıra kuyumculuk ihracatı da büyümeye devam ediyor. Ahlatçı 2022 yılını kuyumculuk tarafında lider olarak kapattı. Bu bizim için son derece gurur verici bir gelişme. 2022 yılında ihracatta birincilik ödülümüzü aldık. Aynı yıl kuyumculuk sektöründe 3.2 milyar Dolar ihracat gerçekleştirerek Türkiye'nin bu alandaki ihracat hanesine ciddi anlamda bir katkı sağladık. İhracat rotamızda yer alan lokasyonların her biri bizim için ayrı bir değer taşıyor. Ancak Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında bizim için ayrı bir yeri var" dedi.



ENVER ÇETİN

Ahlatçı Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi

KADINLARIN MÜCEVHER TUTKUSU

Kadınların mücevhere olan tutkusu tartışılmaz bir gerçektir. Bilhassa evlilik kültürünün en büyük sembolü olan pırlanta bunun en keskin örneğidir. Kadınların mücevher tutkusunu yakından gözlemleyen Sina Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Ali Barış Lek, Türk kadınlarını örnek gösteriyor. Ali Barış Lek, dünyadaki en bilinçli pırlanta kullanıcısının Türk kadınları olduğunu söyleyerek takiseverlerin tektaş almadan önce ciddi bir araştırma yaptıklarını dile getiriyor. Lek, "Dünyanın neresinde olursanız olun, mücevhere tutkuyla sarılan ve ona aşk besleyen kadınlar görebilirsiniz. Tektaş takılar da mücevher takıların içinde kendine önemli bir yer ediniyor. Bugün her kadın bir tektaş hayali kuruyor veya bir tektaşla sahip olmanın mutluluğunu yaşıyor. Tektaş takı grubuna yıllarını veren ve yüzlerce farklı model ile adeta bu ürün grubunda ekol kabul edilen Sina Pırlanta; tektaşın bilinçli tüketicisi için büyük bir özenle hazırlanıyor. Barış Lek; tektaş almadan önce Türk tüketicisinin; taşın renginden, kalitesine kadar birçok kriteri masaya yatırdığını söylüyor.



ALİ BARIŞ LEK

Sina Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı

TRENDLER NE SÖYLÜYOR?

Mücevher piyasasında estetik büyük rol oynadığı için trendler önem arz ediyor. Piyasada alıcıların seçimlerinden söz eden Lizay Yönetim Kurulu Üyesi Çağatay Serbes çeşitliliğin arttığına işaret ediyor.

Çağatay Serbes mücevherde her zaman klasik grubun olduğunu belirterek şunları söylüyor; "Evlenme teklifleri için daima seçim tek taşdır. Düğün için yapılan kuyum alışverişlerinde set her zaman alıcı bulur. Bundan farklı olarak son yıllarda ön plana çıkmaya başlayan bağıtler genç çiftler tarafından evlilik teklifi amacıyla tektaşın yerini alıyor. Çeşitliliğe çok önem verdiğimiz için fantezi grubu dediğimiz birçok farklı ürünümüz var. Bu yıl biraz erkeklerle hitap etmek istedik. Bunun için de İz Koleksiyonunu ortaya koyduk."



ÇAĞATAY SERBES

Lizay Yönetim Kurulu Üyesi

MÜCEVHERİN BÜYÜK OYUNCUSU

Altınla başladıkları yolun ağırlıklı kısmını pırlantaya dönüştüren Koçak, aynı zamanda mücevher sektöründe 65 yılı devirmenin tecrübesini ortaya koyuyor. Koçak, Kuyumculuk Pırlanta Satış Genel Müdürü Candemir Çelik, pırlanta olarak önlerindeki en büyük rakibin Koçak'ın altın algısı olduğunu belirtiyor. Bir sektör lideri olarak Türkiye'deki mücevher piyasasını değerlendiren Koçak, Kuyumculuk Pırlanta Satış Genel Müdürü Candemir Çelik, "Mücevher sektörü genel olarak piyasalardaki dalgalanmaya paralel bir tepki verse de genel hareket hep yükselme yönünde oluyor. En yakın örnekle anlatmak gerekirse; bu yıl Türkiye'deki deprem, seçim, enflasyon gibi parametrelere rağmen büyümeye devam ettik. Koçak olarak mücevher sektöründe ihracat yapan büyük oyuncular arasında yer alıyoruz" dedi.



CANDEMİR ÇELİK

Koçak, Kuyumculuk Pırlanta Satış Genel Müdürü

Teşekkürler

TÜRKİYE’NİN 1 NUMARALI ERKEK GİYİM MARKASI



AYD ve AKADEMETRE Türkiye tarafından her yıl gerçekleştirilen AVM’lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Markalar araştırması sonucunda ‘Erkek giyim’ kategorisinde **1 Numaralı Marka ödülünü** kazanmanın gururunu yaşıyoruz.

Bizi bu ödüle layık gören halkımıza ve müşterilerimize sonsuz teşekkürlerimizle...

KİGİLİ | **85.YIL**

SAĞLIKLI GÜNLER 2026'DA MI GELİYOR?



HÜSNE PAMUK

Türkiye'de İş Dünyası dergisi Yazı İşleri Müdürü

Başlıkta yazdığım sağlıklı günleri bekleyen kim dersiniz yanıtını hemen vereyim: Türkiye, daha doğrusu Türkiye ekonomisi...Gelenen noktada 2023 yılı Türkiye için ciddi badirelerin yaşandığı bir yıl oldu. Hâl böyle olunca ekonomi kanadında yaraların alınması kaçınılmazdı. Ama enseyi karartmaya gerek yok, neler yaşadı bu ülke tarihinde, bunu da atlatırız elbet. Şimdi gelecekte bir hayli umutluyuz. MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı'nın da dediği gibi yeni ekonomi yönetimi deyim yerindeyse bir check-up yapıyor esasında. Tahliller ve tetkikler yapılacak, röntgenler çekilecek. Şu anda ekonomiye bir antibiyotik tedavisi uygulanıyor. Bu antibiyotik tedavisinin yan etkileri olacaktır elbet. Ama sağlıklı günler de çok yakındır. Sağlıklıyız, güçlüyüz, spor yaparsak; yürürsek, koşarsak, yüzersek daha sağlıklı günlere 2026'da kavuşacağız.

Bugün dünyanın dört bir yanına yayılmış, binlerce üyesi bulunan ve bu sayede dünyanın en yaygın iş insanları örgütlerinden biri olan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), 1990 yılından beri cesur bir vizyon ile faaliyetlerine devam ediyor. Derneğin gelmiş geçmiş tüm başkanları önemli işlerin altına imza attı elbet. Ancak son dönemde Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür de göz önüne alındığında 2021 yılında MÜSİAD Başkanlığı'nı devralan Mahmut Asmalı öyle işler yaptı ki gelin kendisinden dinleyelim...

Benim de aralarında bulunduğum kompakt bir gazeteci ekibi ile birlikte derneğin genel merkezinde bir araya geldiğimiz MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, hem derneğin son dönem çalışmaları hem de 2024'de ekonomik açıdan nasıl bir Türkiye göreceğimize dair beklentilerini anlattı.

MÜSİAD "Erdem, yüksek ahlak ve güven temelinde yükselen bir iş dünyası tasavvuruyla yürütülen bir medeniyet davasıdır" şeklinde tanımlayan Başkan Mahmut Asmalı bu mottounun altını dolduran çalışmaları uzun bir süredir devam ettiriyor. Nicelikten ziyade niteliğe önem veren çalışmalar üzerinde duran Asmalı, "Nitelikli işler yapmak zorundayız. Bu yüzden sayıyı kontrolsüzce artırmayı uygun bulmuyoruz" diyerek hayata geçirdikleri projelerde ve şubeleşme adımlarında nasıl bir anlayışla ilerlediklerinin ipuçlarını veriyor.

EKONOMİYE ANTİBİYOTİK TEDAVİSİ

Yeni ekonomi yönetimi deyim yerindeyse bir check-up yapıyor esasında. Tahliller ve tetkikler yapılacak, röntgenler çekilecek. Şu anda ekonomiye bir antibiyotik tedavisi uygulanıyor. Bu antibiyotik tedavisinin yan etkileri olacaktır elbet. Dolayısıyla bu dönem birtakım firmalar için zorlu geçecek. Bu tedavi süreci normalde önümüzdeki senenin sonuna kadar devam eder gibi görünüyor. Sonraki sene biraz daha hafif dozda devam eder ama ilaç kullanmaya devam etmek gerekiyor. Sağlıklıyız, güçlüyüz, spor yaparsak; yürürsek, koşarsak, yüzersek daha sağlıklı günlere 2026'da kavuşacağız.

Bir araya geldiğimiz buluşmada Türkiye ekonomisinin fotoğrafını çeken Asmalı, 2021 ve 2022'de ihracat rekorlarının kırıldığı ülkemizde, 2023'e gelindiğinde Merkez Bankası'ndaki rezervlerin kritik seviyeye varması, kur korumalı mevduat ve EYT'lilerin getirdiği yükün üzerine 6 Şubat felaketi de eklenince ülkemizin ekonomik açıdan çok zorlandığını, dolayısıyla yeni ekonomik politikalar izlenmeye başlandığını söylüyor.

Asmalı'ya göre 2024 toparlanma yılı olurken daha net sonuçların alınacağı dönem 2024'ün sonu ve 2025'in ilk çeyreği olacak. 2026 yılında ise enflasyonun ve faizlerin daha aşağıda olacağı, uzun vadeli kredilerin bollaşacağı bir dönem olmasını öngörüyor Başkan Asmalı.

KENDİNE YETEBİLEN ÜLKELER KAZANIYOR

Asmalı, tüm dünyada pandemiden sonra son derece korumacı bir ekonomi refleksi oluştuğunu belirterek iş yapmanın zorlaştığını söylüyor.

"Şu anda bütün dünyada bir paradigma değişikliği var. Artık iş yapmak gerçekten son derece zorlaştı. Dünya

BİZ'İN GÜCÜ 4 BAŞLIKTAKI BULUŞTU

MÜSİAD'ın 2015 yılından bu yana her iki yılda bir, ulusal ve uluslararası arenada prestijine değer katmak ve marka değerini yükseltmek adına düzenlediği MÜSİAD Vizyoner Zirvesi de çok konuşuldu bu sene. İş dünyasının geleceği, 4 Kasım 2023'te TİM Show Center'da gerçekleşen Vizyoner'23 Zirvesi'nde masaya yatırıldı. Geleceğin iş dünyasının gerektirdiği değişiklikleri ele alarak iş dünyasının liderlerini ve düşünürlerini bir araya getiren Vizyoner'23, dört başlık ışığında ve "Biz'in Gücü" mottosu ile gerçekleşti. "Teknoloji'de Biz'in Gücü", "Girişimde Biz'in Gücü", "Dünyayı Değiştirmede Biz'in Gücü", "Değerlerde Biz'in Gücü" başlıklarında gerçekleşen oturumlarda katılımcılara zengin bir içerik sunuldu desek tam yeridir.

Zirve, alanında önemli başarılarla imza atmış birbirinden değerli isimleri ağırlarken Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Baykar Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar'ın yanı sıra Eski Diyanet İşleri Başkanı Mehmet Görmez, yazar ve akademisyen Prof. Dr. Türker Kılıç, Turkcell Genel Müdürü Dr. Ali Taha Koç, Next Akademi Kurucusu Levent Erden, A Milli Futbol Takımının başarılı Teknik Direktörü Vincenzo Montella da zirveye konuşmalarıyla renk kattı.

Ez cümle ile görülmeye değer bir zirveye imza attı MÜSİAD...



MÜSİAD'ı "Erdem, yüksek ahlak ve güven temelinde yükselen bir iş dünyası tasavvuruyla yürütülen bir medeniyet davasıdır" şeklinde tanımlayan Asmalı, daha nice başarılı işlerin altına imza atacağına benziyor.

özellikle pandemiden sonra ekonomide farklı bir yöne yayılıyor yani çok korumacı bir ekonomi refleksi başladı bütün dünya ülkelerinde.

Pandemide ürüne erişimde sıkıntı yaşayınca bütün ülkeler her şeyi - özellikle ana ürünleri- ülkesinde üretmenin yollarına bakmaya başladı. Mesela pandemide Londra şubemizin açılışına gitmiştik. Enerji fiyatları arttığı için bütün yumurta işletmecileri ve çiftliklerin kapatmasıyla yumurta fiyatlarının çok yükseldiğini gördük. İngiltere sanayiye dair her şeyini ya sattı ya da dışarıya taşıdı bu nedenle üretim yok denilecek seviyelere indi.

İngiltere eğitim ve futbol turizmi gibi yollarla ekonomik faaliyetlerini devam ettiriyordu fakat bu işin üretim olmadan olmayacağını anladı.



Hatırlarsanız Avrupa Komisyonu Dönem Başkanı Jose Manuel, "Üretimi Çin'e, enerjiyi Rusya'ya, savunmamızı da Amerika'ya teslim ederek bu hale geldik" demişti. Şimdi herkes bununla ilgili birtakım tedbirler alıyor. Dolayısıyla bakış açısı değişikliği var. Ayrıca finansa erişim de çok zorlaştı ve dünyada faizlerin artmasıyla bütün dengeler değişti. Dolayısıyla bütün gelişmiş ülkelerde de durgunluk hâkim şu anda."

Hakikaten pandemi dönemine dönüp baktığımızda özellikle ana ürünlerde erişim sıkıntısı yaşanmasıyla beraber ülkelerin kendi üretimini kendi yapma yoluna gittiğini gördük. Yani kendine yetebilen ülkeler, hatta kendine yetebilen şehirler kavramı ile tanıştık.

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNE MÜSİAD DESTEĞİ

MÜSİAD, üyelerinden uzun süredir gelen talep doğrultusunda başlattığı çalışmayı nihayete erdirdi. MÜSİAD ve Hedef Portföy iş birliği ile Türkiye'nin girişimcilik ekosistemini desteklemek ve büyüme potansiyeli taşıyan girişimlere destek olmak amacıyla MÜSİAD üyelerine özel, Müstakil Özel Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Borsa İstanbul'da düzenlenen gong töreni ile duyuruldu.

Toplanan sermaye ile oluşturulan bu fon Türkiye'nin geleceğine yatırım anlamına geliyor. Fonun en belirgin özelliği paylarının sadece derneğin üyelerine satılıyor olması.

MÜSİAD üyelerinin sermayelerini birleştirdiği bu fonda, hızlı büyüme ve değer oluşturma potansiyeline sahip önemli girişimlere yer verilmesi planlanıyor. Birçok sektörden oluşan bu yatırım alanlarına, MÜSİAD tarafından belirlenen uzman ekipler tarafından inceleme yapılacak ve yatırımcılara duyurulacak.

MÜSİAD girişimlere yatırım yapılmasını sağlarken yatırımlardan elde edilen getiriyi de yatırımcının kendisiyle buluşturmuş olacak.

Bu sayede hem yatırımcı hem de girişimci üyeleriyle ortak ve doğru bir ticari hedefe yürümüş olacak.

14 binden fazla üyesi bulunan MÜSİAD, Müstakil Özel Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile girişimcilere finansal destek sağlama, iş birliği fırsatları oluşturma ve doğru yatırım imkânları sunma amacı güdüyor. Fon, özellikle teknoloji, inovasyon, enerji, sağlık, eğitim ve daha birçok sektörde faaliyet gösteren ve potansiyel taşıyan girişimlere yatırım yapmayı hedefliyor.

Bu fon aynı zamanda Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkıda bulunmayı ve yeni iş fırsatlarını ortaya çıkarmayı amaçlayarak, girişimcilik ruhunu ve inovasyonu teşvik ederek Türkiye'nin uluslararası pazarda rekabetçiliğini artırmayı da misyon ediniyor.

"ÖLÇEK EKONOMİ KRİTİK BİR KONU"

Türkiye'nin, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefini 2023'ten 2053'e çekmesi konusunda, "Hedef koymak iyidir" diyerek yorumlayan Asmalı, Türkiye'nin 2053 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına gireceği öngörüsünün Dünya Bankası raporlarında yer aldığını belirtiyor.

Yeni hükümet programı çevreye duyarlı, afetlere ve ileri teknolojiye dayanlı, yüksek katma değer üreten, geliri adil paylaşan, istikrarlı, güçlü ve müreffeh bir Türkiye'yi hedef alıyor. Bu vizyonda istikrarlı büyüme, güçlü ekonomi, yeşil ve dijital dönüşümle rekabetçi üretim, nitelikli insan, güçlü aile, sağlıklı toplum, afetlere dirençli yaşam alanları, sürdürülebilir çevre, adaleti esas alan demokratik, iyi yönetim olmak üzere 12'nci Kalkınma Planı 5 ana eksenenden oluşuyor.

Başkan Asmalı'nın bu noktada yorumları çok değerli:

"Türkiye'nin mevcut durumu, üretim kapasitesi, genç nüfusu, esnek üretim kapasitesi, lojistik konumu; onu bir üretim üssü yapmaya aday. Dolayısıyla Türkiye'nin dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına gireceğini dünya da söylüyor ama bu bizim sağlıklı atacağımız adımlarla mümkün olacak. Bu yolda ortaya konulan Orta Vadeli Plan'ın bana göre en önemli kısmı; yapısal reformlar. Dolayısıyla Türkiye'de geçmiş yıllarda eksikliğini hissettiğimiz hukuktan, eğitimden, dijitalleşmeden, yeşil ekonomiden mali disiplinden başlayarak kentsel dönüşüme kadar birçok alanda yapısal reformlar öngörülmüştür. Bu noktada rakiplerimizin de bizimle birlikte çalıştığını unutmamamız gerekiyor. Türkiye çalışırken başka ülkeler de durmuyor. Örneğin Endonezya dünyanın en büyük 16'ncı ekonomisi. Bir ülke için nüfus büyük bir güç. Yakın zamanda Çin, ekonomik büyüklükte Amerika'yı geçecek. Amerika'nın ikinciliğe düşeceği ve sonraki aşamada ise üçüncülüğe inerek yerini Hindistan'ın alacağı söyleniyor. Bu noktada bizim çok çalışarak verimliliği artırmamız önemli. Verimliliği artırıp sürekliliği sağlarsak ve ölçek ekonomiyi büyütürsek başanlı oluruz."

Şu anda krediler kısıtlansa da ihracat ve inovatif ürünlere devletimizin destek verdiğini belirten Asmalı, Selçuk Bayraktar ile Baykar'ın elde ettiği başarının başka sektörlerde de taşınması gerektiğini söylüyor. Keza bu konu çok önemli ve de üzerinde durulması gereken bir başlık olarak Türkiye'nin önünde duruyor" diyor.

Enflasyonist ortamda iş dünyasının kendini nasıl koruyacağını sorduğumuzda; "Yatırımcılar, sanayiciler ve iş insanları olarak en büyük sıkıntımız önümüzü görememek" diyor Asmalı. "12. Kalkınma planıyla OVP'de 5 yılı kapsayacak bir gelecek projeksiyonu çizildi. Dolayısıyla kur ne olacak, enflasyon ne olacak, Dolar ne olacak, işsizlik ne olacak gibi soruların cevaplarını öngörebileceğimiz bir pencere oluşturulabilir" şeklinde konuşuyor.

ARTIK PRO ZAMANI

İş yeri giderlerinizi azaltmanın
kolay yolu: **AvansasPRO**.



ANLAŞMALI
ÜRÜNLERDE
İNDİRİMLER



1 İŞ
GÜNÜNDE
TESLİMAT



AVANTAJLI
ÖDEME
SEÇENEKLERİ



ÖZEL
RAPORLAMA
SİSTEMİ



SİPARİŞ
ONAY
MEKANİZMASI

 **AvansasPRO®**
İşyerinin alışveriş yeri



444 20 22



444 20 22

Kırtasiye

Kağıt

Kartuş-Toner

Temizlik

Gıda

Ofis cihazları

Teknoloji

Mobilya

Matbaa ve Baskılı İşler

TÜRKİYE'DE YEŞİL KENTLER YÜKSELİYOR

Türkiye'de 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketiyle birlikte, şehirlerimizi doğal afetlere karşı daha dirençli hale getirme ihtiyacı gündeme geldi. Uzmanlar, dirençli binaların artık tercih değil zorunluluk olduğunu kaydederek; ekonomik, ekolojik ve sosyolojik açıdan sürdürülebilir kentleri ifade eden 'dirençli şehirlerin' ancak sürdürülebilir bir çevre politikasıyla mümkün olacağını vurguluyor. Yeşil dirençli kentler, çevresel sürdürülebilirlik ilkelerini benimseyerek aynı zamanda afetlere karşı dayanıklılığı artırmayı amaçlayan bir yaklaşım sunuyor. Sürdürülebilirliğin her geçen gün daha da önem kazandığı şu günlerde yeşil kentlerin önemini siz değerli okurlarımız için masaya yatırdık...

Türkiye'nin deprem kuşağında bulunması, afetlere karşı hassasiyeti artırıyor ve bu bağlamda yapılan kentsel dönüşüm projeleri büyük önem taşıyor. Yeşil dirençli kent projeleri, sadece depremle değil, aynı zamanda iklim değişikliği gibi diğer çevresel tehditlerle de başa çıkabilme kapasitesini artırmayı hedefliyor.

Afetlere karşı dirençli kentlerin oluşturulması, sadece mevcut yapı stokunu güçlendirmekle kalmayıp, aynı zamanda çevresel etkileri en aza indirerek sürdürülebilir bir gelecek oluşturma amacını da taşıyor. Bu doğrultuda, yeşil dirençli kentlerde enerji verimliliği, atık yönetimi, su kaynaklarının etkin kullanımı gibi çeşitli faktörler dikkate alınıyor.

Bu uygulamaları hayata geçirmek şehirlerin doğal kaynakları daha verimli kullanmasına olanak tanıyarak karbon ayak izini azaltıyor.

Özellikle büyük şehirlerde, yeşil bina projelerinin hayata geçirilmesi, mevcut altyapıyı güçlendirmek ve gelecekteki afet risklerine karşı daha hazırlıklı olmak anlamına geliyor. Yeşil dirençli kentlerin Türkiye'deki deprem gündemine etkisi büyük. Bu projeler, sadece şehirlerimizin dayanıklılığını artırmakla kalmayıp, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirlik ve toplumsal adaptasyon konularında da önemli adımlar atmamıza olanak sağlıyor. Türkiye'nin bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmesi ve benzer stratejileri uygulaması, hem gelecekteki afetlere karşı hem de dünyanın gündemindeki enerji krizine karşı hazırlıklı bir ülke olmasına katkı sunuyor.



**Hazal Dügücü
Rümeysa Kocaman Alp**



SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇEVRE POLİTİKASINA İHTİYAÇ VAR

Yeniden şehirleşme çalışmalarında, kentleri sadece üst yapılarıyla değil meydanları ve alt yapılarıyla beraber afete dirençli hale getirmek gerekiyor. Bu noktada riskli arazilerde yerleşime uygunluk analizi, binalar için zemin etütleri ile statik uygulamaların yapılması, yeterli afet toplanma alanlarının belirlenmesi ve devamlılık arz eden denetim mekanizması kritik öneme sahip. Kent ve bina ölçeğinde afet dirençliliği ancak sürdürülebilir bir çevre politikasıyla mümkün.

KENTİN DOĞRU YÖNETMELİK VE KİŞİLERLE YENİLENMESİ GEREKİYOR

Kentin geleceğine ve çocuklarımıza bırakabileceğimiz sürdürülebilir ve dirençli kentler oluşturmak adına yeşil bina konusunu Anadolu Yakası İnşaat Müteahhitleri Derneği (AYİDER) açısından değerlendiren AYİDER Başkanı Hakan Şişik, "Kentsel dönüşüm sadece binaların yıkılarak yenilerinin yapılması değildir; kentin doğru zamanda doğru yönetmelik ve kişilerle yenilenmesi gerekiyor. Bu noktada yeşil binalardan sürdürülebilir dirençli kentlerden söz etmemiz gerekir. Enerjiyi en az seviyede tüketen binaları önemsiyoruz. Kuraklık her sene İstanbul'da gündem olan bir konu.



Gerçek şu ki İstanbul su fakiri bir kent. Bu nüfus ve tüketimle birlikte su krizi yaşayacağımız aşikâr. Binaların yeşil dönüşümüyle birlikte suyun az tüketilmesi sağlanabilir. Suyun filtrelerden geçirilerek 4-5 defa kullanılmasını sağlarsak tasarruf ederiz ve böylece su krizini ortadan kaldıracabiliriz. Enerji yönünden bakarsak da zaten dünyada enerji sıkıntısı yaşanıyor. Binalarda minimum şartlarda da olsa yapısal değişiklikler yapılırsa, örneğin solar paneller zorunlu hale getirilirse, ortak alan ve bahçe kullanımlarında güneş enerjisinden faydalanılarak yeşil dönüşüm sağlanabilir" dedi.

Kentsel dönüşüm yasasında yapılan değişikliği sektör açısından olumlu olarak değerlendirdiklerini kaydeden Hakan Şişik, "Kentsel dönüşüm yasasında eskiden 3/2 olan oran yüzde 50 arttı. Bunun yanında dönüşümün önünde durmak isteyen bir vatandaş kanuni yollarla süreci 1-2 sene uzatabiliyordu. Çıkan yeni yasa ile beraber art niyetli durumlar ortadan kaldırıldı. Elbette kentsel dönüşüm belirli kanun ve yönetmelikleri tek elde toplayarak sorunlar çözüme kavuşmuyor ancak yasaya baktığımızda ilk olarak müteahhitlerin ve kentsel dönüşümün önündeki birtakım engellerin otomatik olarak kaldırıldığını görüyoruz" diye konuştu.

"KALİFİYE ELEMAN EKSİĞİMİZ VAR"

Kentsel dönüşümü gerçekleştirecek donanımlı ekip eksikleri olduğunu söyleyen Şişik, şöyle konuştu; "Bu işin bir de finansman ve donanım yönü var. Maalesef pandemi döneminde kalifiye elemanlarımızın büyük bir kısmını ihraç ettik üstüne de büyük bir deprem felaketi yaşadık. Şu an İstanbul'daki birçok iş makinesi ve kalifiye eleman deprem bölgesinde görev yapıyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ile Millî Eğitim Bakanlığının ara eleman ihtiyacını gidermek için ortak bir çalışma yapması gerekiyor."

HAKAN ŞİŞİK
AYİDER Başkanı



“YEŞİL BİNA SERTİFİKALI DAİRELER SATACAĞIZ”

Kentsel dönüşümü getirmek istedikleri noktanın yeşil bina sertifikalı daireler satmak olduğunu ve Bakanlığın YeS-TR adında bir sertifika programı üzerinde çalıştığını belirten Şişik, “Türkiye’nin önde gelen müteahhitleri yıllardır yabancı ülkelerin sertifika programlarına başvuruyor ve yüksek maliyetler ortaya çıkıyor. Şimdi sertifika için bakanlığa başvuru yapılacak yerli bir ürünümüz olacak. Bir an evvel bu sistemin yürürlüğe girmesini bekliyoruz” diye ekledi.

Yeşil bina sertifikası olan dairelerin fiyatının, sertifikası olmayan dairelere göre yüksek olacağını belirten Hakan Şişik, “Sertifikası olmayan bir daire 5 milyona satılırken kenti daha az tüketen yeşil bina sertifikası olan bir daire 7 milyona satılacak. Daireyi satın alan kişi birkaç yıl içinde aradaki farkı yeniden cebine koyacak. Bunu örneklendirmemiz gerekirse 2000’li yılların başında İstanbul’da başlayan mantolama furiasının amacı karbon salınımını düşürmek değil enerji maliyetini azaltmaktı. Vatandaşlar bir-bir buçuk sene içinde aidatların belli oranda düşeceğini ve karlı çıkacaklarını göreyek mantolama yaptırıldılar. Aynı şekilde yeşil dönüşümün de bir maliyeti var” dedi ve yeşil dönüşümle ilgili 5-10 yıl içinde nasıl bir yapılaşma olacağına dair öngörülerini üreticilerle de paylaştıklarını; yerli firmaların çoğunun yeşil dönüşüme dair malzemeler üretmeye başladığını veya altyapı çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi.



Yeşil Ekonomi Ödülleri sahiplerini buldu

Çevreye verdiği önem ve duyarlılığı esas alarak proje üreten kişi ve kurumları onurlandırmak adına düzenlenen Yeşil Ekonomi Ödülleri 7’inci kez sahiplerini buldu. Yeşil Ekonomi Programı’ndan yola çıkılarak Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği’nin (YAPDER) düzenlediği Yeşil Ekonomi Ödül Töreni’nde bu yıl 13 dalda ödül verildi. Geleneksel hale gelen ve ilgi ile takip edilen Yeşil Ekonomi Ödül Töreni bu yıl Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği’nin (ÇEDBLK) ev sahipliğinde, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı desteğiyle her yıl sürdürülebilirliğin önemine dikkat çekmek için düzenlenen ‘Uluslararası Yeşil Binalar ve Şehirler Zirvesi’ kapsamında Hilton Bosphorus İstanbul’da gerçekleştirildi.

Yeşil Ekonomi Ödüllерinin sahipleri şu isimlerden oluştu;

- Orge Enerji Elektrik Taahhüt A S Yönetim Kurulu Başkanı **Nevhan Gündüz**
- Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Süleyman Orakçioğlu**
- Kartal Dr. Lütfü Kırdar Şehir Hastanesi **Prof. Dr. Recep Demirhan**
- Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı **Ahmet Yaşar**
- Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı **İnanç Kabadayı**
- Doğan Trend CEO’su **Kağan Dağtekin**
- ISO Yönetim Kurulu Üyesi ve ISO Sürdürülebilirlik Platformu Başkanı **Sultan Tepe**
- Küçükçekmece Belediye Başkanı **Kemal Çebi**
- Hasan Usta Kebap Kurucu Ortak **İzzettin Oral**
- Fatih Belediye Başkanı **Mehmet Ergün Turan**
- Kadoil Yönetim Kurulu Başkanı Vekili **Nergiz Kadooğlu Çiftçi**
- Opet Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi **Nurten Öztürk**
- ALBOX YK Başkanı **Olgun Sağlam**



KAAN YÜCEL

Polat Gayrimenkul İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

İSTANBUL'A YENİ BİR NEFES

Kentsel dönüşüm anlamında Türkiye'nin en büyük şirketleri arasında yer alan Polat Gayrimenkul, İstanbul'da kentsel dönüşüme en çok ihtiyaç duyulan bölgelerden biri olan Levent'te şehir hayatına şık bir soluk getirecek yeni projesini tanıttı. Tasarım ilhamını su, doğa ve dengeden alan Polat Levent Exclusive, metropol yaşamının yeni dinamiklerine uygun konut ve home office konseptleri ile lüksün tanımını yeniden yazarken duylara hitap eden bir sadelik ile şıklığı buluşturacak.

Polat Gayrimenkul İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Yücel proje hakkında, "Etiler bölgesinde kentsel dönüşüme büyük ihtiyaç olduğunu tespit ettik. Konutlar ve ofisler son derece eski durumda, 40 senelik bir konut stoku söz konusu. Bu bölge İstanbul'un gelir düzeyi en yüksek yerlerinden birisi, hedefimiz burada yaşayan kişilere daha sağlam, daha güvenilir ve sosyal yaşam anlamında elverişli bir alan sunmak olacak. 3 bin metrekarelik arsa üzerinde Büyükdere Caddesi'ne yeni bir nefes katacak 27 bin metrekare satılabilir kiralananabilir alanı olan bir proje hayata geçiriyoruz. Bu bölgedeki eski konut stokunu yenilemek anlamında iyi örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz" dedi.

Gayrimenkul sektöründe son aylarda satışlarda ciddi bir düşüş meydana geldiğinin rakamlarla açıkça görüldüğünü

belirtir Yücel, bu durumun firmadan firmaya değişiklik gösterdiğinin altını çizerek, "Doğru yerde doğru fiyatlandırmayla güzel bir projeye imza attığınız takdirde bunun yansımaları satışlarınızda görüyorsunuz. Polat Holding olarak bu sene neredeyse rekor kırdık diyebilirim, 200 üzerinde konut satışı yaptık. Özellikle sektörün bu denli yavaşladığı bu dönemde A plus konut satışı yaptığımız için başarılı bir sene geçirdiğimizi düşünüyorum" dedi.

DOĞRU ZAMAN, DOĞRU YER, DOĞRU PROJE

Gayrimenkul sektörünün, her seçimden önce yaşadığı durağanlığın başladığını söyleyen Yücel, "Seçimlerden sonra gayrimenkul sektörünün nasıl etkileneceğini daha net göreceğiz. Konut yatırımı Türkiye'de her zaman önemliydi ve bundan sonra da öyle kalmaya devam edecek. Hükümet tarafında konut yatırımlarını teşvik edecek önlemler alınacağını düşünüyorum. Elbette faizlerin düşmesi bir günde gerçekleşecek bir durum değil; ekonomik politikaların sonucunda enflasyon ve faiz sarmalıyla beraber düzenlenecek bir konu ama bunun için doğru adımlar atılıyor. Bu adımların sonuçlarını 2024'de olmasa da sonrasında görmeye başlayacağız. Her zaman için doğru projeyi doğru zaman ve doğru yerde yatırımcınıza gösterirseniz yaptığınız projelerin alıcı bulmaya devam edeceğini düşünüyorum" ifadelerine yer verdi.

"İKLİM KRİZİ CİDDİ BİR ŞEKİLDE KENDİNİ HİSSETTİRİYOR"

Enerji verimliliği noktasına uzun zamandır projelerinde dikkat ettiklerini kaydeden Yücel, "Biz projelerimizde özellikle izolasyon malzemeleriyle ısıyı içerde tuttuğumuz sistemler dizayn ediyoruz, yağmur sularının toplandığı ve yeniden kullanıldığı projeler hayata geçiriyoruz fakat bunun sonu yok yeşil kent oluşturma çalışmaları yeterli değil. Sadece site bazında değil; ilçe, mahalle hatta şehir bazında bu tarz sürdürülebilir çalışmaların yapılması gerekiyor. Şehircilik kavramı gün geçtikçe gündemimize girerken sektörün bütün bileşenleri olarak hükümet, belediye ve özel sektör bu konuya daha fazla eğilmeli. Çünkü gerçekten iklim krizi ciddi bir şekilde kendini hissettiriyor" dedi.





KUBİLAY KURT

İSONEM Yönetim Kurulu Başkanı

ÖNLEMLERİMİZİ ÇOK ÖNCEDEN ALDIK

İSONEM Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Kurt, Ukrayna-Rusya savaşı dolayısıyla Avrupa'nın en büyük sıkıntısının enerji olduğuna işaret ederek sadece boya ile enerjiyi daha verimli kullanmanın nasıl mümkün olabileceğini anlattı; "Biz boya sektöründe enerji kriziyle ilgili önlemlerimizi çok önceden almıştık, boyayla nasıl ısı yalıtımı yapılabilir sorusundan yola çıkarak ısı yalıtım boyaları ürettik. Bu boyalar yüzde 40'a kadar enerji tasarrufu sağlayabiliyor. Hem faturaya yansıyor hem de çevreye faydası oluyor. Fizik kurallarını kimyaya formüle ettik ve yalıtım üzerine müthiş ürünler geliştirdik. Uzay boşluğu ısıyı geçirmez bu sayede güneş dünyayı kavurmuyor, zaten var olan bu sistemi ısıcama veya termosu benzetebiliriz. Boyada 2-3 milimetrelik boşluklu bir zar oluşturulduğunda ısı absorbe oluyor.

Örnek olarak ısıtıcı, evi 30 dereceye getirmek için çalışırken önce soğuk yüzeyler yani duvarlar ve tavan ısınır; bu işlem 4-5 saat sürecektir. Fakat tavana ve duvarlara ısı yalıtım boyası sürerseniz ortam iki saat gibi bir sürede ısınır ve ısıtıcıyı kapattığınızda da duvar ısıyı çekmeye devam etmediği için soğuma olmaz. Eski sistem standart bir boya kullandığınız takdirde ısıtıcı kapatıldığında duvarın sıcak havayı

emmesi dolayısıyla ortam soğumaya başlayacaktır. Eğer bir metal fabrikanız varsa; metal çatıya sürdüğünüz ısı yalıtımlı boya ile ısıyı yüzde 80 oranında absorbe edebilirsiniz."

STANDART BOYALARIN DEVRİ BİTTİ

Enerji verimliliği ve çevreci enerjiye dönüş noktasında devletimizin de bunun öneminin farkında olduğunun altını çizen Kurt, "Isı yalıtımı yönetmeliği uygulanmasına rağmen bina stokunun yüzde 80'i yalıtımsız ve enerji kaybımız var, eski binalarda da çok rahat bir şekilde bu boyayla yalıtım sağlanabilir. Artık standart cephe boyalarının devri bitti, inovatif boyalara geçiş yapmamız gerekiyor" dedi.

Dünyada ısı yalıtımı haricinde küresel başka sıkıntıların da olduğunun altını çizen Kurt, Afrika'da büyük bir sorun olan sıtma hastalığı yüzünden sivrisinek kovucu bir boya da ürettiklerini kaydetti, "Dişi sivrisineklerin ön ayakları sensör görevi görerek vücutta termal kamera gibi en kırmızı noktaya yumurtalarını bırakıyor ve vücudun en bitkin düştüğü dönemde bu yumurtalar çatlayarak sizi hasta ediyor. Malaria (Sıtma) dediğimiz bu hastalık soğuk algınlığına benzer semptomlarla ilerliyor. Virüs tespit edilemediği takdirde yanlış ilaçlar kullanılarak hasta hayatını kaybediyor. Afrika'da okul ve hastaneleri bu boyalarla boyayarak koruyucu hale getiriyoruz; iki yıl boyunca sivrisinek girmiyor. Boyamız manyetik bir alan oluşturarak sivrisineğin her yeri beyaz görmesini sağlıyor ve korunmuş oluyorsunuz."

Bunun haricinde savunma sanayisi için manyetik boya ve solüsyonlar üzerinde çalıştıklarını söyleyen Kurt, "Manyetik boya sayesinde sürdüğünüz yerde elektronik cihazlar çalışmıyor, telefon sinyali kesiliyor. Radyasyon emici solüsyon kullanan bir askeri herhangi bir ordu, uçak veya cihaz termal olarak saptayamaz" dedi.

KİMYA DEVASA BİR BOYUT

"Kimya bir formüldür; formülü bulduysanız iş tamamdır" diyen Kurt, ülkemizde sıkça yaşanan orman yangınlarını söndürme çalışmaları konusunda da helikopter ve uçak ile yangın söndürmenin çok masraflı olduğunu, bu soruna çözüm sunarken çevreci bir yaklaşımla hareket etmek gerektiğini kaydederek, "Bor ve şeker gübresini bir araya getirerek oluşturduğumuz solüsyon oksijenle teması kesiyor; ikisi bir araya gelerek yangını tabiatla söndürüyor" dedi. Orman yangınlarıyla mücadele kapsamında daha çok özel sektörle çalışsalar da sosyal kurumlara bedelsiz ürün vererek 2 milyon hibe yaptıklarını belirten Kurt, "Yangınlarda köylüleri koruma altına almamız gerekiyordu, traktörlerin arkasındaki römorklara suyla karışık halde bu solüsyonlardan katarak yanmaya meyilli arazilere döktük. Hazırlıksız yakalandığımız halde geliştirdiğimiz sistemlerle başarılı bir iş çıkardık" dedi ve elektrot bağlarıyla 14 watt elektrik verilince 100 watt ısı verecek bir termik boya üzerinde çalıştıklarını; bu şekilde 28 metrekairelik bir odayı 6 metrekaire boya ile ısıtmanın mümkün olacağı müjdesini verdi.



MUSTAFA HAKAN ÖZELMACIKLI
Altın Emlak Genel Müdürü

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ŞARTLAR DEĞİŞTİ

Gayrimenkul sektöründe çeyrek asırlık tecrübesi ile faaliyet gösteren Altın Emlak Genel Müdürü Mustafa Hakan Özelmacıklı ile sektördeki son gelişmeleri masaya yatırdık.

Kentsel Dönüşümde şartlar değişti. Özellikle dirençli şehirler ve yeşile değer çerçevesinde düzenlemelerin ne tür faydalar sağlayacağına değinen Altın Emlak Genel Müdürü Mustafa Hakan Özelmacıklı, "Düzenlemenin kentsel dönüşüm sürecini hızlandıracaklarını düşünüyorum. Kanuna baktığımızda öncelikli olarak yargı sürecinin hızlandırılması amaçlanıyor. Ayrıca artık yapı ruhsatı alınması da dahil olmak üzere tüm iş ve işlemler, hisseleri oranında maliklerin salt çoğunluğu ile aldığı karara istinaden de yapılabilecek. Hak sahiplerine yapılacak tebligat, tahliye ve yıktırmaya ilişkin tutanağın yapıya asılması, maliklere e-Devlet kapısı üzerinden bildirilmesi ve ilgili muhtarlıkta 15 gün süreyle ilan edilmesi yeterli kabul edilecek. Riskli yapıların yıktırılması için maliklere tek seferde en fazla 90 gün süre verilecek. 2012'den bugüne kentsel dönüşüm projeleriyle bugüne kadar Türkiye genelinde 2 milyon 200 bin bağımsız bölümün dönüşümünü tamamlanmış.

Bu süre içinde İstanbul'da 800 bin bağımsız bölümün dönüşümünü tamamlanmış. Türkiye genelinde yaklaşık 400 bin bağımsız bölümün dönüşüm süreci devam ediyor. Bu kapsamda şehirlerimiz daha dirençli hale geliyor. 2018'den bu yana 17 milyon 45 bin 538 metrekare alanı kapsayan 151 adet millet bahçesi hizmete sunuldu. Ama yeşile değer anlamında millet bahçeleri ile bunu sınırlı düşünmemeliyiz. Kentsel dönüşümü ada bazında yapmaya ve yeşile değeri bu alanlarda da sağlamalıyız" diye konuştu.

"YATIRIMCI TÜR DEĞİŞİKLİĞİ YAPTI"

TÜİK verilerine göre konut satışlarında gözle görülmür bir azalma mevcut. Bu azalma ile ilgili görüşlerini paylaşan Özelmacıklı, şöyle konuştu; "Dirençli şehirleri inşa etmek için, sürdürülebilir bir konut üretimine ihtiyacımız var. İster yeni isterse de dönüşüm çerçevesinde yapılsın. Evet, özellikle konut satışlarında, ilk on aya baktığımızda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14,3 azalış var ve satışlar 993 bin 835 olarak gerçekleşti. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı da yüzde 5,9 olarak gerçekleşti. Sektörde bazı yavaşlamalar var. Nedenleri açısından baktığımızda ise, konut kredisine erişim önemli ölçüde daraldı. İkinci eve yönelik kredi kısıtlamaları getirildi. Oturum ve vatandaşlık için yabancılara yönelik şartlarda değişiklikler yapıldı. Deprem nedeniyle birçok yapı sorgulanır hale geldi, yeni yapılara insanlarımız yöneldi, lakin orada da maliyetler yüksek oranda arttı. Fiyatlarda yaşanan artışlar, ekonomik olarak taşınmaza erişimi oldukça zorlaştırdı. Ama diğer yandan da pandemi, deprem, gıda krizi, su sıkıntısı risklerden aslında kendilerini korumak isteyenler hayatlarına B planını devreye almak istedi ve arsa - araziye yöneldi. Bu açıdan baktığımızda toplam gayrimenkul satışlarında 2,5 milyon sınırının geçildiğini görüyoruz. Geçen yıla göre evet düşüş var. Ama biraz da yatırımcı tür değişikliği yaptı diyebiliriz."

SÜRDÜRÜLEBİLİR VE YÜKSEK KÂRLILIK

Son olarak Altın Emlak'ın istikrarlı büyümesini sürdürdüğüne değinen Özelmacıklı, yeni yıl hedeflerinden şu şekilde bahsetti; "135'i aşkın ofisle, Edirne'den Kars'a geniş bir hizmet ağıımız var. Yakın zamanda yapılan ve uygulamaya girecek olan yönetmelikler ile emlak işletmeleri için iş yapış şekillerini önemli derece değiştirecek. Bu değişimlere en iyi şekilde uyum sağlayarak fırsata çevirmek istiyoruz. Özellikle yeni yılda da marka bilinirliğimiz konusu başta olmak üzere, yenilikçi vizyonumuz, teknolojik altyapımız ile sektörümüze öncü olacağız. Çeyrek asırlık tecrübemizi, sektöre girmek isteyen girişimcilere sürdürülebilir ve yüksek kârlılık ile sunmaya devam edeceğiz."

**TARIK SARVAN***CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı*

GÜNEŞ ENERJİSİ FİYATI HER GEÇEN GÜN DÜŞÜYOR

Gelecekte, enerjiyi daha verimli kullanan akıllı evlerin yaygınlaşmasıyla ilgili birçok önemli gelişmenin yaşanacağını belirten CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, “Yenilenebilir enerji; özellikle güneş enerjisi elektrik fiyatlarının düşmesiyle daha mantıklı bir seçenek haline geldi. Fosil enerji fiyatları her geçen gün artarken güneş enerjisi fiyatları düşüyor. Bu teknolojinin evlerden başlayarak

rezidanslara, villalara, apartmanlara ve endüstriyel alana kadar yayılmasıyla birlikte, bu enerjiyi akıllıca kullanmamız önemli hale geldi. Örneğin, geliştirdiğimiz bir ürünle gündüz güneşten elde ettiğimiz enerjiyi öncelikle evin ihtiyaçları için kullanıyoruz. Akşam için enerji depolamamız da gerekiyor. Bu noktada, enerjiyi mahsup etmek önemli hale geliyor. Örneğin, gündüz enerjiyi 50 kuruşa şebekeye veriyoruz, ancak mahsup edildiğinde 2 TL alıyoruz. Mahsuplaştığımızda kârlı çıkıyoruz, şebekeye verdiğimizde zararlı çıkıyoruz bu nedenle öncelik mahsuplaşma olmalı” dedi.

“ŞEHİRİMİZDEKİ KARBON AYAK İZİNİ SIFIRA DÜŞÜREBİLİRİZ”

Akıllı evlerin yanı sıra bilinçli kullanıcı olmanın da önemine dikkat çeken Sarvan, “Çamaşır makinesi ve bulaşık makinesi gibi cihazların kullanımını planlamak, enerjiyi daha etkili bir şekilde kullanmamıza yardımcı olacaktır” dedi. Bilinçli kullanıcı ve doğru yatırım akıllı ev sistemleri açısından bir bütün olduğunun altını çizen Sarvan, “Gelecekte, ısı pompaları gibi enerji verimli sistemlerin daha fazla öne çıkması bekleniyor. Bu sistemler, özellikle Akdeniz ve Ege bölgelerinde, iklimlerle çalışarak yılda yüzde 75’e varan tasarruflar sağlayabilir. Yüzde 75 tasarruf ile kışın evimizi ısıtabilir, yazın soğutabiliriz ve aynı zamanda eve sıcak su da sağlayabiliriz. Yüzde 25 enerjiyi güneşten alırsak ulusal şebekeye çok fazla yük vermeden hem şehrimizdeki karbon ayak izini sıfıra düşürüp akıllı evler şehirler oluşturabiliriz” dedi.

Bebek arabasının üzerine varıncaya kadar güneş enerjisinden fayda sağlanabilecek ürünler geliştirdiklerini belirten Sarvan, evimize güneş enerjili bir sistem kurup elektrikli araba kullandığımız takdirde yapılacak enerji tasarrufuna dikkat çekti, “Normal bir araba kilometrede 7 lira benzin yakarken, elektrikli araba 13-14 kilowatt yakıyor ortalama 50 kuruşa tekabül eden bu rakamla 100 kilometrede 280 lira harcamak yerine güneş enerjili sistemde 7 lira masraf edersiniz, kurulum maliyetiyle de birlikte hesaplırsak sistem kendini çok kısa bir sürede karşılıyor.”



YEŞİL BİNALARDA MALİYET FARKI OLDUĞU YANILGIDAN İBARET

Kentlerin dirençliliği dışında sürdürülebilir olmasının önemini vurgulayan Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği (ÇEDBİK) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sami Kılıç, ofis kiralama sektöründe işverenlerin bu konuda duyarlılık göstermeye başladığının altını çizerek, “Yeşil binaları tercih etmek işletme gelirlerinin düşmesi açısından işverenler tarafından tercih ediliyor. Fakat bu konuda daha fazla yol almalıyız çünkü konut satın alanlar bu konuya vakıf değiller” dedi. Kılıç, yeşil binalarda maliyet farkı olduğunun bir yanılığdan ibaret olduğunu belirterek, “Çevreci bina yeniden yapıldığı zaman ekstra maliyet çıkmadan da yapılabilir. İnşaat standartlarının yükselmesiyle bu durum değişti. STK'lar olarak farkındalığı artırmalıyız ki toplum bunu talep etsin” dedi. Bazı belediyeler tarafından binalarda yenilenebilir enerji kullanma noktasında çalışmalar yapıldığını ifade eden Kılıç, Kadıköy Belediyesi'nin belirli bir metrekare üzerindeki binalara şarj istasyonu zorunluluğu getirdiğini söyledi. Kılıç, “Yeşil Mutabakat cebe de dokunacağı için çalışmaların hızlanacağını düşünüyoruz. Yeşil Mutabakat'a



MEHMET SAMİ KILIÇ
ÇEDBİK Yönetim Kurulu Başkanı

göre Avrupa kıtası 2050'ye kadar karbon nötr olma hedefi koydu; dünyadaki ilk karbon nötr kıta olacak ve ülkeye giren malzemelerin karbon kredisine bakılarak buna göre ek vergiler konulacak. Ülkemiz ihracatının yüzde 45'ini Avrupa'ya yapıyor bizim de bu kurallara uymamız gerekecek. İnşaat yan sanayisinde de iyi bir noktadayız fakat Avrupa'yla yarışabilir hale gelmek için yeşil bina konseptini biraz da yan sanayiye entegre etmeliyiz” dedi.

ÖNCE VİCDANLI VE AHLAKLI KENTLER

Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği (ÇEDBİK) Yönetim Kurulu Başkan Vekili Haluk Sur, dirençli denilince bunun değişime direnç olarak algılanmaması gerektiğinin altını çizerek; bu kelimeyi, rüzgâr önünde söğüt dalı olabilen yani yeni durumlara reaksiyon göstermeden adapte olabilen anlamında kullandıklarını söyledi. Sur, “Artık cep telefonları sayesinde hayatımızdaki her duruma kontrol sağlayabiliyoruz kentlerimiz de böyle olmalı” diyerek ülkemizin deprem kuşağında yer aldığını hatırlattı. Kentlerimizin her şeyden önce vicdanlı ve ahlaklı kentler olması gerektiğine dikkat çeken Haluk Sur, “Büyük bir felaket yaşadık ve tedbir alınmadıkça böyle olaylar yaşanmaya devam edecektir” diye ekledi.

Kentsel dönüşüm çerçevesinde yenilenecek 7 milyon konutun, 3 milyona yakınının yenilendiğini veya proje aşamasında olduğuna dikkat çeken Sur, son olarak şunlara dikkat çekti; “Finanstan önce irade ve kararlılık gerekiyor. Son zamanlarda yasanın da güçlenmesiyle kentsel dönüşüm hızlanacaktır; bir apartmanda üçte iki çoğunluk aramak yanlıştır, üçte bir geri kalamamalı. İstanbul afetin eşiğinde, vergi gelirlerinin ve para sirkülasyonunun üçte ikisi burada. Kentin 2 milyona yakın binası yıkım tehlikesi altında, İstanbul'u risklerle baş başa



HALUK SUR
ÇEDBİK Yönetim Kurulu Başkan Vekili

bırakamayız. Yeşil binalar bu işin bir parçası olacak; ülkemiz üniversitelerinden birinde yapılan araştırmaya göre 7 milyon konutu enerji veya su verimli hale getirirsek 10 yıllık periyotta 30 milyar Dolar gelir sağladığı görüldü. Bir binanın 50-60 senelik ömrü olduğunu düşünürsek rakam 5-6 kat artacak demektir. Türkiye'de 26 milyona yakın konut stoku var mevcut binaları da az farklarla yeşil binaya çevirebiliriz.”

YOLA 1800'LÜ YILLARDA ÇIKAN ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLER BUGÜN HANGİ ÇİZGİDE?



Sürdürülebilirlik kavramının yaşamımızın temeline oturduğu şu günlerde her sektör iş yapış süreçlerini bu alan üzerinden kurgulamaya başladı. Karbon salınımını doğrudan etkileyen otomobil sektörü ise bu alana adapte olan sektörlerin başında geldi. Otomotivin geleceğinin karbon salınımı olmayan taşıtlar üzerinde şekilleneceği su götürmez bir gerçek olarak karşımızda duruyor. Artık tüm yeni teknolojiler de bu alana hizmet ediyor. Her yeni güne devrim niteliğinde farklı gelişmeleriyle uyandığımız elektrikli otomotiv sektörünü mercek altına aldık...

İlk elektrikli otomobil 1800'lü yıllarda ortaya çıksa da ancak 20. yüzyılın başlarında seri üretime geçilebildi. Bunda elbette artık dünyamızı tüketmeye başlamamızın etkisi büyük. Adını elektrik üzerine yaptığı çalışmalarla bilinen Nicola Tesla'dan alan Tesla'nın bu konuda bayrak taşıyıcılığı yaptığını söylemek mümkün. 2003'te elektrikli otomotiv fabrikasını ku-

ran Tesla, elektrikli otomobillerin yeniden canlanmasında öncü rol üstlendi. 2010 yılında ise ürettiği yalnızca bir model varken borsaya açılmasıyla sektörde adeta taşları yerinden oynattı. Global otomotiv üreticileri bu araçların bir hayalden ve deneysel bir çalışmadan ibaret olmadığını görmüş oldu. Böylelikle ardı ardına birçok elektrikli otomobil piyasaya sürülmeye başlandı.

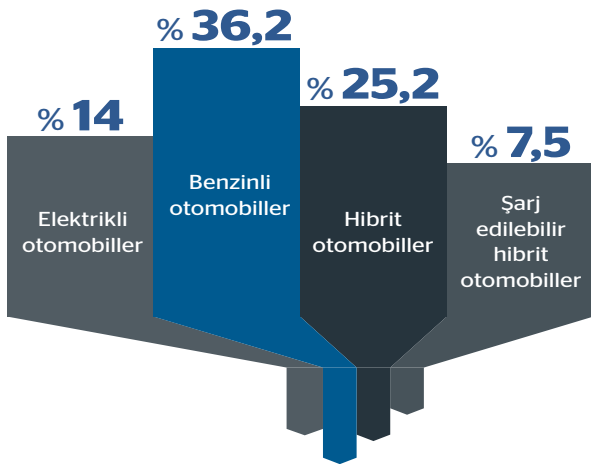


Türkiye'de İş Dünyası dergisi Muhabiri Rümeyza Kocaman Alp, Ev Charge Show'da elektrikli otomobillerin dünü bugünü ve yarını masaya yatırdı. Cumhurbaşkanı kararıyla, tamamen elektrikli araçlarda yüzde 10'luk ÖTV matrahında güncelleme yapıldığını söyleyen Alp, bu karar doğrultusunda birçok elektrikli araç modellerinde düşüş yaşandığını buna bağlı olarak da önümüzdeki süreçte bu araçları yollarda daha çok göreceğimize dikkat çekti.

DEVİRİM İLE BAŞLAYAN HAYAL TOGG İLE GERÇEĞE DÖNÜŞTÜ

Ülkemizde çok köklü ve başarılı otomobil üretim sektörü var. Çok büyük otomobil markalarının Türkiye'de ürettiği otomobiller hem yurt içi hem de yurt dışında satılıyor. Ancak fikri hakları yerli firmalara ait seri üretim bir otomobilin hem sektörün hem de millileşme hamlelerinin geleceği açısından son derece önemli görülüyor. Bu kapsamda Türkiye, Devrim ile başlayan yerli ve milli otomobil hayalini Togg ile gerçeğe dönüştürdü. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın açıklamasına göre Togg, 2024 sonu itibarıyla artık Avrupa Birliği'ne ihraç edilme noktasına gelmiş olacak ve 2025'te Avrupa yollarında her geçen gün artan sayıda Togg göreceğiz. Gelişmeleri sizler için yakından takip ediyor olacağız...

ACEA verilerine göre Avrupa Otomobil Pazarında 2023 yılı ilk 3.çeyreğinde satılan otomobilleri yakıt tiplerine göre incelendiğinde;



TÜRKİYE PAZARINA YENİ GİREN İKİ ELEKTİRİKLİ OTOMOBİL DEVI

CHERY;

Mart 2023'ten itibaren Türkiye pazarına giriş yaptı. Marmara Bölgesi'nde 17, Ege Bölgesi'nde 7, İç Anadolu Bölgesi'nde 6, Karadeniz Bölgesi'nde 2, Akdeniz Bölgesi'nde 3, Doğu Anadolu Bölgesi'nde 2 ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 3 ilde satış ve satış sonrası faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki yetkili satıcıları ile hem satış hem de satış sonrası hizmetler sunan marka, segmentlerinde oldukça iddialı... SUV modelleri OMODA 5, Tiggo 7 PRO ve Tiggo 8 PRO ile kullanıcıların beğenisini kazanıyor.



BYD;

ALJ Türkiye distribütörlüğünde Türk otomotiv pazarındaki yerini alan BYD, yenilikçi teknolojisiyle elektrikli otomobillerde geline son noktayı gözler önüne sermeyi hedefliyor. 2003 yılından başlayarak bugüne kadar gerçekleştirdiği 5 milyonun üzerinde satış adediyle elektrikli araç segmentinde lider konumda bulunan BYD, premium tasarımı ve yüksek kalite anlayışı ile benzerlerinden ayrılıyor. Marka, yüksek menzil, performans ve güvenliği bir arada sunan "Blade Batarya" teknolojisiyle de pazarda öncü rol oynayacak.





ALİ HAYDAR BOZKURT
ODMD Yönetim Kurulu Başkanı

OTOMOTİVİN BAŞKANI SEKTÖRÜ ANLATTI

Elektrikli araçların tüm dünyada yaygınlaşması artık kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımızda duruyor... Şu anda otomotiv sektörü olarak bir geçiş dönemini yaşadıklarını söyleyen Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Haydar Bozkurt, “Pandemiyle birlikte çevre bilincinin de artmasıyla düşük emisyonlu ve sıfır emisyonlu araçlar daha fazla konuşulmaya başlandı. Geçiş sürecinde tüketicilerin yeni teknolojileri çok daha iyi öğrendiklerini de görüyoruz. Bu noktada çevreci araç pazarının ülkemiz iç pazarında desteklenmesi, tüketicilerin alışkanlıkları değişmesi ve yeni teknolojilerin yaygınlaşması açısından da çok değerli” diye konuştu.

Avrupa başta olmak üzere ülkelerin, tüm dünyada çevreci otomobiller konusunda ciddi kararlar aldığına değinen Bozkurt, “Elektrikli otomobillere baktığımızda “yaygınlaşma” kelimesinin sık kullanıldığını görüyoruz fakat yaygınlaşmanın sağlanması bakımından altyapı hazırlıkları çok önemli. Avrupa ülkelerinde şarj altyapılarına dair yapılan öngörülere bağlı olarak önemli hazırlıklar mevcut. 2030 hedefi ile birçok Avrupa kentinde karbon nötr olmak üzere yeni ve çevreci teknolojilere doğru önemli teşvikler ve hazırlıklar söz konusu” diyerek ülkemizde çevreci araç-

ların destekleneceği düzenlemelerin yapılması ve altyapı hazırlıklarının tamamlanmasıyla elektrikli araçları daha sık göreceğimizi belirtti.

KULLANICI NE ZAMAN ELEKTRİKLİ ARAÇLARA YÖNELECEK?

Türk tüketicisinin yeniliklere oldukça açık bir yapısı olduğunu dile getiren Ali Haydar Bozkurt, yapılan araştırmalardan birçok araç kullanıcısının bir sonraki aracında çevreci ve yeni teknolojilerin tercih sebebi olduğunu söyledi.

Bozkurt, sözlerini şöyle sürdürdü; “Şu anda tüketiciler düşük emisyonlu ve sıfır emisyonlu araç teknolojilerinin ne olduğunu öğrendiler. Hafif hibritler, tam hibritler, plug-in hibritler ve elektrikli araçlar arasındaki farkları analiz ettiler. Bununla birlikte satın alma tercihinde artış için çevreci teknolojilerin desteklenmesi ve altyapı çalışmalarının sürdürülebilir şekilde gerçekleştirilmesi gerekiyor. Marka ve model sayılarındaki artışlara paralel olarak ülkemizde de çevreci araçların satışlardan aldığı payın her geçen gün arttığını görüyoruz.”

Türkiye’de ve dünyada elektrikli araçların geleceği hakkındaki düşüncelerini de paylaşan Bozkurt, “Elektrikli araçların pazar payının artması, bölgelere, ülkelere ve hatta şehirlere göre değişiklik gösterecektir. Şarj altyapısı, kullanım alışkanlıkları ve kullanım şartları elektrikli araçların daha çabuk adapte olması açısından birer kriter olarak öne çıkıyor. Bu noktada elektrikli araçların ulaşılabilir olması adına, maliyetlerinin de içten yanmalı araçlara yaklaşmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Bunun da yeni platformlar, yeni batarya teknolojileri, farklı materyal kullanımı ve üretimin artması gibi kriterlerin yanı sıra satın alma teşvikleri, vergi indirimleri ve araç kullanırken elektrikli araçlara sağlanacak avantajlarla sağlanabileceği tahmin ediliyor. Bununla birlikte ülkemizde otomotiv sektöründe çevreci araçların pazardan aldığı pay ise Avrupa ülkelerinin halen oldukça gerisinde. Avrupa’da çevreci araçlara çeşitli teşvikler verilerek konulan hedefler doğrultusunda pazar paylarının gelişmesi sağlanırken alt yapı hazırlıkları da beraberinde sürdürülebilir politikalar ile destekleniyor” dedi.

“TÜRKİYE’DE TOPLAM 8 BİN 861 ADET ŞARJ NOKTASI VAR”

Son olarak şarj altyapısı ile ilgili gelişmelere de değinen Bozkurt şöyle konuştu; “Ülkemizde şarj altyapısı ile ilgili atılan adımları da oldukça olumlu ve önemli bulduğumuzu belirtmek isterim. EPDK tarafından açıklanan son verilere göre Türkiye’de 6 bin 633’ü AC, 2 bin 228’i DC olmak üzere toplam 8 bin 861 adet şarj noktası olduğu ve ülkemizde her 14 araca 1 DC şarj noktası bulunduğu ve bu veri ile altyapı bakımından Avrupa genelinde Türkiye’nin ilk sırada olduğu açıklandı. Otomotiv sektörünün ülke ekonomimize yarattığı kaynağı korumak ve desteklemek üzere dünyada meydana gelen değişimlere uyum sağlarken, sürdürülebilir orta vade plan çerçevesinde gerekli adımları hep beraber atmamız gerekiyor. Buna vergilendirme sistemlerinin yapısı da, şehirlerimizin yeni teknolojilere hazırlanması da dahildir.”

ANADOLU'DAN ÇIKAN YERLİ ELEKTRİKLİ OTOMOBİL

Ülkemizin dört bir yanı çeşitli fırsatlarla dolu. Niğmer ise Anadolu'dan da önemli işler çıkabileceğini kanıtlayarak yerli üretim elektrikli otomobilini piyasaya sürdü. Elektrikli otomotiv sektörüne adım atma kararlarına ilişkin bilgi paylaşan Niğmer Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Çokaslan, "Dünyamızın geleceğini oldukça yakından ilgilendiren küresel ısınma, çevre kirliliği, ekonomi ve sürdürülebilirlik gibi konular göz önünde bulundurulduğunda elektrikli araçlar bize ve dünyamıza umut vadediyor. Bir anlamda gelecek, elektrikli araçlar üzerine kurulu. Bu düşüncelerle 2022 yılında elektrikli otomobil üretimine başladık. Seri olarak devam eden imalatlarımızın haklı gururunu taşımaktayız. Çevre dostu elektrikli araçların bize sağladığı faydaları en genel anlamıyla özetlersek; daha yeşil bir gezegen, daha çok tasarruf, düşük bakım ve yakıt maliyetleri ve sessizliğin en güzel hali diyebiliriz. Bir güven sembolü olan şirketlerimizi zirvede tutmak, sektördeki pazar payını artırmak ve müşterilerimizden aldığımız tam destek ile çalışmalarımıza hız kesmeden yolumuza devam etmekteyiz" dedi.

Niğde'de ürettikleri elektrikli otomobilleri ile ilgili teknik bilgileri paylaşan Çokaslan, "Otomobilimiz L6e-BP kategorisinde olup, 45 Km/h hız limitine sahip. Otomobillerimizin EEC ve CoC sertifikaları mevcut olup, Avrupa Birliği ülkelerine satış yapabilmekteyiz. Trendline, Comfortline ve Highline olmak üzere üç ayrı sınıfta üretim yapmaktayız. Müşterilerimize Jel ve Lityum (Jel=Lead-Acid ve Lityum Demir Fosfat (LiFePo4) olmak üzere iki ayrı batarya seçeneği sunuyoruz.



MUSTAFA ÇOKASLAN
Niğmer Yönetim Kurulu Başkanı

Otomobilimizin başlıca özelliklerine değinecek olursam; iki kapılı ve camlar elektrikli, otomatik vites, merkezi kilit, uzaktan kumanda ve anahtarsız çalışma özelliği, LCD ekran, geri görüş kamerası, Bluetooth, MP4 ve USB bağlantısı, LED aydınlatma lambaları, tek tuşla çalışma özelliği beyaz, kırmızı, mavi ve gümüş gri renk seçenekleri, 220 Volt ev elektriği ile şarj olma imkânından bahsedebiliriz" diye konuştu.

Ürün portföylerine elektrikli forkliftleri de kattıklarını ifade eden Çokaslan gelecek hedeflerine dair bilgi vererek şunları aktardı: "Öncelikle otomobilimizin hız ve menzilini artırmak hedeflerimiz arasındadır. Güncel teknolojiyi takip ederek, her türlü yeniliği ürünlerimize uygulamak ve müşterilerimizle beklentilerini karşılamak öncelikli hedeflerimiz arasındadır."

YAVRU VATAN'IN YERLİ OTOMOBİLİ; GÜNSEL

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin yerli otomobili GÜNSEL B9, sağladığı sessiz ve konforlu sürüşle dikkat çekerken, kullanıcılarının aracın performansının yanı sıra en çok beğenisini çeken yönlerinden biri ise özgün logosu. GÜNSEL B9 gibi KKTC'de tasarlanan GÜNSEL logosu, Yakın Doğu Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Dekan Yardımcısı ve GÜNSEL Sanat Müzesi Müdürü Doç. Dr. Erdoğan Ergün'ün imzasını taşıyor. GÜNSEL logosu, siyah, beyaz ve krom renklerinin uyumu ile oldukça sade bir görünüme sahip olsa da üzerindeki her bir detayın taşıdığı anlam, bir bütün oluşturarak zengin bir hikayeyi de içinde gizliyor.



**KAĞAN DAĞTEKİN***Doğan Trend Otomotiv CEO'su*

ŞARJ ALTYAPISI GELİŞTİKÇE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR SÜRDÜRÜLEBİLİR OLACAK

Sözlerine otomotiv sektörünün geleceği olarak görülen elektrikli otomobilin geçmişine inerek başlayan Doğan Trend Otomotiv CEO'su Kağan Dağtekin, "Elektrikli otomobil hayatımıza yeni girmiş olsa da aslında tarihçesi çok daha eskiye dayanıyor. 150 seneyi aşkın bir süredir mühendislik ve otomotiv öncüleri tarafından yapılan geliştirmeler, ilk elektrikli otomobillerin üretilmesini sağlamış olacak. Elektrikle çalışan bir motor geliştirilse de her şey bununla bitmiyordu ve otomobilin bir bataryaya ihtiyacı vardı. Son 20 yıldır, Tesla yırtıcı bir bakış açısıyla büyük otomotiv firmalarının cesaret edemediğini yaptı. Akaryakıtçılar ve otomobil üreticileri halinden memnundu. Çünkü ekosistem vardı. Elektrikli arabaların aslında benzinlilerin yerini alabilme ihtimalinin tohumları 2005-2010 yılları arasında Tesla sayesinde atılmaya ve yeşermeye başlamış. Tesla bunu da yaparken bana göre 'spor arabaları elektrikli yapabiliyorsa, normal otomobilleri de elektrikli yapabiliriz' diye düşündü.

Elektrikli otomobil sektöründe yakalanan ivmedeki önemli bir faktör de pil teknolojisi ve yazılımın gelişmesi oldu" diye konuştu.

Elektrikli araçların Türkiye'de ve dünyadaki gelişimine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Dağtekin, üç yıl öncesine kadar elektrikli araçları ekonomik anlamda üst seviyede insanların alabildiğini, günümüzde ise oldukça yaygın hale geldiğini ifade etti. Türkiye'de geçtiğimiz yıl elektrikli araçların satışlardaki payının yüzde 1 olduğunu, geçen ay bu oranın yüzde 8'e çıktığını kaydeden Dağtekin, "Avrupa'da ise bu oran yüzde 10'lardayken şimdilerde yüzde 20'ler seviyesine geldi. Şarj altyapısı geliştikçe ve insanlar bu sürece alıştıkça bu iş hızlı bir şekilde domine olmaya devam edecek" dedi.

ÇEVRE DOSTU ARAÇLAR

Elektrikli araçların çevreye yararlarına da değinen Kağan Dağtekin, şöyle konuştu; "Elektrikli araçlar dünyanın pek çok ülkesinde hükümetler ve otomobil üreticileri tarafından desteklenerek, çevreye zararlı fosil yakıt kullanımını azaltmanın ve iklim değişikliğiyle mücadele etmenin anahtarı olarak tanıtılıyor. Ülkeler çevresel tedbir almaya başladı. İklim değişikliği, herkesin bildiği üzere günümüzde dünya yaşamını tehdit eden büyük bir sorun haline geldi. Bilim insanları, bunun doğuracağı olumsuz sonuçları en aza indirmek için çözüm yolları arıyorlar. Ülkelerin her geçen gün yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yaptıkları göz önünde bulunduğunda, elektrikli arabaların da bu çözümlerden biri olduğu görülüyor. Elektrikli arabaların yaygınlaşması, karbon salınımının azaltılması noktasında en güçlü adımlardan biri."

Yerli otomobil markası Togg ile iyice hareketlenen elektrikli araç piyasası, beraberinde yeni sektörleri de besliyor. Bunun da en güzel örneği hızlı şarj sektörüdür. Normal şarj istasyonlarının yanı sıra hızlı şarj istasyonlarının da günlük hayatın içine girdiğine belirten Kağan Dağtekin, "Hem maliyeti hem de karbon ayak izinin azaltılması gibi çevreci nedenle kullanıcılar, elektrikli ya da hibrit araçları tercih ediyor." diye konuştu.

"EK VERGİ, MARKANIN YATIRIM İŞTAHINI KAÇIRDI"

MG'nin Türkiye'de fabrika kurma planı ek vergiye takılmıştı. Bu konudaki son gelişmeleri de değerlendiren Dağtekin, sözlerini şöyle sonlandırdı; "SAIC'in Avrupa'da daha rekabetçi olabilmek için bir MG fabrikası kurma planı vardı ve bunun için de doğru lokasyon araştırması yapıyordu. Biz son iki yıldır SAIC'in Türkiye'de MG araçları üretmesi için büyük mücadele verdik. Bu konuda ilgili bakanlığımız ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ile görüştük. SAIC ile görüşmeler belli bir aşamaya geldi. Niyetimiz MG fabrika yatırımını Türkiye'ye getirip hem buradaki konumumuzu güçlendirmek hem de Avrupa için ihracat kapısını açmaktır. Ancak maalesef Çin'den ithal edilen elektrikli araçlara getirilen yüzde 40 ilave gümrük vergisi nedeniyle bu çabamız bir darbe aldı. Ek vergi, markanın yatırım iştahını kaçırdı. Biz yine de bu konudaki çalışmalarımızı sürdüreceğiz, elimizden geleni yapacağız."



İBRAHİM AYBAR

Vesiile A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

OTOMOTİVDE DÖNÜŞÜM HIZI VE TÜRKİYE’NİN ROLÜ

Bataryadan elektrikli taşıt pazarının dünya ve ülkemizdeki gelişimini değerlendiren Vesiile A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Aybar, “Pandemi döneminden sonra ani artan talep ile başta yarı iletken çip darlığı olmak üzere komponent ve ham madde darlığı yaşayan global otomotiv endüstrisi, 2022 yılında göreceli olarak toparlanma eğilimine girdi ve LMC verilerine göre yılı toplam 83,8 milyon adetlik satışla tamamladı. 2022 yılının en önemli gelişmesi ise, dünya genelinde karbon salınımını azaltmak amaçlı ülke politikalarına paralel olarak sıfır karbon salımlı taşıtların satışlarında büyük bir artışın yaşanması oldu. 2022 yılında satılan toplam 68 milyon otomobilin içinde 10 milyon üzerinde bataryadan elektrikli (BEV) otomobil satıldı. İçinde bulunduğumuz 2023 yılında ise yeni yatırımlarla ham madde ve komponent temin sorunlarını hemen hemen gidermeyi başaran global otomotiv endüstrisi LMC tahminlerine göre 89 milyon adet motorlu taşıt satmış olacak. Bu satış tahmini içinde yer alan 72 milyon adet otomobilin beşte biri, yani en az 15 milyon adedi bataryadan elektrikli olacak” diye konuştu.

“İÇTEN YANMALI TAŞITLARIN İŞİ ZOR”

Otomotiv sektörünün bugünkü durum ve beklentilerine değinen Aybar, “Global otomotiv sektörü iki yıldır jeopolitik gelişmelerin olumsuz etkileri altında. Bilindiği gibi 2020 yılında tüm dünyayı saran pandemi sona ererken Şubat 2022 içinde Rusya’nın Ukrayna’yı işgal etmesiyle yeni bir sürece girildi. Otomotiv endüstrisi için demir-çelik, alüminyum, neon gazı gibi stratejik ham maddelerin ve petrol, doğal gaz gibi temel enerji ürünlerinin sağlandığı bu iki ülkenin savaşı tüm dünyayı, özellikle AB ülkelerini direkt ve olumsuz etkiledi. Zaten yarı iletken çip darlığıyla bunalan global sektör, yeni bir darbe daha aldı. Günümüzde ise, geçen Ekim ayı başında ortaya çıkan İsrail ile Filistin arasındaki çatışma bir başka risk getirmiş oldu. Yine de pandemi döneminde başlayan yeni yatırımların yavaş yavaş devreye girmesi ve tedarik sisteminin rahatlamasıyla global üretim talebi karşılamaya başladı. Tabii gelişmiş ülkelerin üretim politikaları değişmeye başladı. Artık ucuz diye uzak doğu ülkelerinden ham madde ve komponent almak yerine kendilerine yakın coğrafyada yatırıma ağırlık verdiler. Sonuçta, LMC verilerine göre bu yıl sonunda dünyada 90 milyon civarında motorlu taşıt üretimi olacak. Üretimin giderek karbon üretmeyen ve birbirleriyle dijital bağlantı içinde olan taşıtlara döndüğünü, yapay zeka destekli yeni teknolojilerin uygulamaya alındığını görüyoruz. Tabii ülkeler de 2050 yılı global karbon nötr hedefi doğrultusunda emisyon standartlarını giderek daha da sıkılaştırıyor. Örneğin AB ülkelerinde 2025 yılında hafif taşıtlar için yürürlüğe girecek Euro 7 standardı taşıtların nitrojen emisyonunu yüzde 35 daha azaltıyor. Ağır taşıtlarda bu azalma yüzde 56 olacak. Partikül emisyonu ise hafif taşıtlarda yüzde 13 ve ağır taşıtlarda yüzde 39 düşecek. Dolayısıyla içten yanmalı motora sahip taşıtların işi çok daha zor” diye konuştu.

Son olarak sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmelerini de paylaşan Aybar, şöyle konuştu; “Otomotivin geleceğinin karbon salınımı olmayan taşıtlar üzerinde şekilleneceği artık çok net. Tüm yatırımlar ve yeni teknolojiler buna hizmet ediyor. Sadece bu da değil, otomotivle ilgili üretim merkezlerinin de karbondan arınmış üretim prosesleri geliştirmesi şart. Bunun yanı sıra, artacak elektrik enerjisi ihtiyacını karşılamak üzere halen global olarak yapılmakta olan 1,8 trilyon Dolar değerindeki yenilenebilir enerji yatırımlarının zamanında tamamlanması ve elektrik dağıtım hatlarına verilmesi gerekiyor. Tüm bu gelişmelerin yanında, 2030’lu yıllardan itibaren günlük yaşama entegre olması beklenen otonom taşıtlar sektörde önemli rol oynayacak. Otomotiv üreticileri ile kamu otoritelerinin koordinasyonu ile hazırlanacak yeni otonom ulaşım standartlarının önümüzdeki 10 yıl içinde tamamen netleşmiş olmasını bekliyoruz. Bu gelişme başarılı olursa trafik çarpışmalarından yakıt ekonomisine, insan sağlığından, optimum altyapı kullanımına kadar yıllık 800 milyar Doları bulacağı ölçülen ekonomik kazanım bizleri bekliyor.”

YÜKSEK HIZLI ŞARJ AĞIYLA Türkiye'nin yüzde 80'ine ulaşıyor



Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla, şarj istasyonlarına olan talep de buna paralel olarak yükseliyor. Türkiye'nin ilk elektrikli şarj işletmecisi lisansının sahibi olan ENYAKIT ise sektörde büyük bir boşluğu doldurarak, elektrikli şarj istasyonları ile Türkiye'nin yüzde 80'ine ulaşıyor.

Elektrikli araçlar, çok uzun yıllardır gündemde olmasına rağmen, deneyim açısından ülkemizde çok yeni bir pazarı temsil ediyor. Yüzde 100 elektrikli araçların pandemi döneminden sonra yollara çıktığını belirten ENYAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses, “Sene sonunda ise elektrikli araç kullanıcısının 50 bini bulması bekleniyor. 2025 yılı sektör hedefi yıllık 100 bin, 2030’da da 500 bin elektrikli araç satışına ulaşılacağı öngörülüyor. Yine 2024 yılında 7 otomobil markasının da elektrikli araç modeli ile Türkiye pazarına girmesi bekleniyor. Türkiye’deki kullanıcıların çok merak etmelerine rağmen elektrikli araçlar konusunda çekimser olduklarını gözlemliyoruz. Kullanıcı deneyimi arttıkça, avantajlar ve konfor öne çıkacak, kullanım oranlarında ciddi yükselişler olacaktır” dedi.

Teknoloji toplumları için yeni bir çağ başladı. Sürdürülebilir ve yenilenebilir enerji çağı hızla dönüşüyor ve gelişiyor. Bu enerji dönüşümünde aktif bir rol almak için yola çıktıkla-

rını söyleyen Tayfun Şenses, “Kullanıcılarımıza daha özgür ve daha yeşil bir yolculuk sunmak ilk hedefimiz. En-ix teknolojisi elektrikli araç sahiplerinin şarj istasyonlarında hızlı ve kolay bir şekilde şarj işlemi gerçekleştirilmesini sağlayan yenilikçi bir teknolojidir. Dünyada ilk ve tek olan En-ix teknolojisi sayesinde sistem aracı ve kullanıcıyı anında tanıyor. Türkiye’de tüm elektrikli araç kullanıcıları için En-ix teknolojisi sayesinde müşteri deneyimini çok üst bir noktaya taşıyoruz. Aynı cep telefonunu şarj eder gibi soketi araca taktığınızda otomatik doluma başlıyor ve ödemeyi de uygulama üzerinden yapma imkanı sunuyor. Böylelikle kullanıcılarımıza en hızlı ve en kolay yolculuk yapma fırsatı sunuyoruz” diyor.

Şarj istasyonlarındaki teknolojik gelişmeler hakkındaki görüşlerini paylaşan Şenses, “Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte şarj istasyonları da hızla çoğalıyor.

ŞARJ ETTİKÇE İNDİRİM SUNAN SİSTEM

ENYAKIT, sabit fiyat avantajının yanı sıra kullanıcı dostu uygulaması ile elektrikli araç kullanıcılarına yaptıkları alım miktarına göre kademeli indirim sağlayan ilk firma özelliği taşıyor. Sektörde gelişen teknolojiyi de kullanarak hizmet ve ürün kalitesi ile tüketicinin birinci tercihi olmayı hedefleyen ENYAKIT, en-ix teknolojisi sayesinde müşteri deneyimini çok üst bir noktaya taşıyor. En-ix teknolojisi sayesinde, sistem aracı ve kullanıcıyı anında tanıyor ve araçtan inmeye gerek kalmadan hem şarj hem de ödeme işlemini kolayca tamamlamaya imkan sunuyor.

Bu hızla gelişen sektörde elektrikli araçların kullanımı arttıkça şarj istasyonlarını daha pratik ve yaygın hale getirecek teknolojik yenilikleri de beraberinde getiriyor. Bu yeniliklere eşlik edebilmek için şarj lisansı sahipleri arasında tamamı DC (yüksek hızlı) istasyonu tek firma olarak tüm hızıyla yatırımlarımıza devam ediyoruz. Türkiye'nin yüzde 80'inin, 300 kilometre menzile kadar elektrikli araç ile seyahat edilebilen yüksek hızlı şarj ağını son bir yılda kurduk. Hedefimiz bu menzili 200 kilometreye kadar hızlıca düşürmek ve konusunda uzman yatırım ve operasyon ekiplerimiz büyük bir gayret ve titizlikle durmadan çalışıyor" diye konuştu.

Elektrikli araçların artmasının şarj istasyonlarının sayısının artmasına pozitif etki ettiğinden bahseden Tayfun Şenses, "Önümüzdeki yıllarda kullanıcı deneyimi arttıkça, avantajlar ve konfor öne çıkacak, elektrikli araç kullanımı arttıkça da şarj istasyonları talebi oldukça fazla olacaktır. ENYAKIT olarak şarj ağı-mızda bulunan lokasyonların tamamının, 7/24 müşterilerimize hizmet verebilecek konumda olmasına öncelik veriyoruz. Bu bağlamda şarj istasyonları alışveriş merkezleri, otoparklar, hastaneler şehirlerarası dinlenme tesisleri gibi sık ziyaret edilen bölgelere konumlandırılabilir. Bu bölgelerde mevcut elektrik altyapısının güçlendirilmesi ve geliştirilmesi oldukça önemli" diyerek şarj istasyonlarının, şehir hayatına başarılı bir şekilde entegre edilmesinin elektrikli araçların yaygınlaşması doğrultusunda oluşabilecek şarj istasyon talebini karşılamaya yardımcı olacağını belirtti.



PAZARDA ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALIYOR

Tayfun Şenses, elektrikli araçların artmasıyla 2020 yılından sonra şarj istasyonlarının kurulumu ve sayısında ciddi ivmelenme başladığını belirterek, "2022 yılında ise düzenlemeler ve yönetmeliklerin çıkmasıyla bu yasal zemine kavuşmuş oldu. Şarj üniteleri sayısı 2011 yılında 15 iken, 2022'de 7 bin 500'e ulaştı. Şu anda 143 lisanslı şarj ağı işletmecisi 4 bin 714 adreste toplam 9 bin 860 şarj soketi ile hizmet veriyor. DC Hızlı Şarj istasyonlarının sayısı ise 3 bin 500'ü aşmış durumda. ENYAKIT olarak bu rakamı artırmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu yıl sonu itibari ile 130 adet yüksek hızlı istasyonumuzun aktif olarak çalışmasını planladık. Ülkenin her noktasında varız. Yüksek hızlı şarj ağı kurulu gücünde ENYAKIT olarak üçüncü sıradayız" dedi.

"TEKNOLOJİLERİ GELİŞTİRMEK İÇİN TİTİZLİKLE ÇALIŞIYORUZ"

Türkiye'de 140'tan fazla elektrikli şarj işletmecisinin yurt çapında 5 bine yakın cihazının bulunduğu belirtilen ENYAKIT Genel Müdürü Tayfun Şenses, sözlerini şu şekilde tamamladı; "Heyecan verici bir geleceğe hazırlanıyoruz. Teknoloji geliştikçe elektrikli araçları daha da fazla hayatımızda görüyoruz. Biz de bu yeni dönemde yerimizi alarak geleceğin teknolojilerini hizmetlerimize dahil ediyoruz. Türkiye'nin yüzde 80'ini kapsayan ENYAKIT istasyonlarımızla tamamen yüksek hızlı (DC) şarj cihazlara sahip ilk ve tek işletmeyiz."

DİJİTAL PAZARLAMADA ÜÇÜNCÜ DALGA

Dijital pazarlamanın üçüncü dalgası olarak kabul edilen perakende medyası tüm dünyada yeni bir alan olarak kabul ediliyor. Hedef kitlelerin karşısına doğru yerde ve doğru zamanda çıkma fırsatı sunan bu kavram, her geçen gün popülaritesini artırarak markaların satış ve kârlılık oranlarına doğrudan etki ediyor. Hepsiburada Pazarlama İletişimi ve HepsiAd Grup Direktörü Onur Gargılı ile sağladıkları reklam çözümleri ve özellikle HepsiAd hizmetleri ile Efsane Kasım'da iş ortaklarına sundukları katkıları konuştuk...

Ayda yaklaşık 210 milyondan fazla ziyaretçisi olan Hepsiburada, ülkemizin en önemli e-ticaret platformlarından biri. Dolayısıyla böylesine büyük bir platformun güçlü reklam alt yapısına ihtiyacı var. Hepsiburada ise ortaya koyduğu reklam çözümleriyle, iş ortaklarına dijital pazarlama çözümleri üreterek ve farklı kanallarda uygulanabilecek stratejik pazarlama faaliyetleri sunarak güçlü bir altyapıya imza atıyor...

Hepsiburada satıcılarına sunduğunuz "Reklam Çözümleri" servisinden bahseder misiniz?

Hepsiburada, ayda 210 milyondan fazla ziyaretçisi olan bir e-ticaret platformu. Dolayısıyla elimizdeki onaylı ve güvenli datayı, uzman ekiplerimizce analiz ederek, iş ortaklarımızı en verimli şekilde hedef kitlelerine ulaştırmak için kullanıyoruz.

"Hepsiburada Reklam Çözümleri" iş ortaklarımıza en uygun pazarlama stratejisini sunarak satış ve kârlılık

hedeflerine ulaşmalarını sağlıyor, mağazalarını ve ürünlerini daha görünür hale getiriyor ve daha etkili bir performans elde etmelerine olanak tanıyor.

Röportaj
Rümeysa
Kocaman Alp



ONUR GARGILI

Hepsiburada Pazarlama İletişimi ve HepsiAd Grup Direktörü

"Hepsiburada Reklam Çözümleri"ni kullanan iş ortaklarımıza televizyon, açık hava reklamları, radyo ve çeşitli medya kullanımıyla, ortak avantajlı medya satın alma planları sunuyoruz ek olarak HepsiAd ile site içinde görünürlüklerini arttırıyoruz. Ayrıca iş ortaklarımız için sosyal medya platformlarında influencer iş birlikleri ve ürün tanıtımları da gerçekleştiriyoruz.

EFSENE KASIM'DA SATIŞLAR ÜÇE KATLANDI

Kullanıcılar neden "Hepsiburada Reklam Çözümleri"ni kullansın, avantajları nelerdir? Verilerle açıkla mısınız?

Dijital pazarlamanın üçüncü dalgası olarak kabul edilen perakende medyası aslında tüm dünyada yeni bir alan olarak kabul ediliyor. Hepsiburada Reklam Çözümleri'nin hayata geçirilmesinin ana nedeni; iş ortaklarımızın hedef kitlelerine doğru yerde ve zamanda minimum maliyetle ulaşmasını sağlamak ve satışlarını, kârlılıklarını arttırmalarını desteklemek.

“

HEPSİAD İÇİN EKSTRA BİR ALTYAPI İHTİYACI YOK, HEPSİBURADA İŞ ORTAĞIM PANELİ ÜZERİNDEN KOLAY BİR İŞLEMLE BU SERVİSTEN YARARLANABİLİYOR.

”

Bu kapsamda sektör ortalamasını baz aldığımızda Hepsiburada Reklam Çözümleri servisi kullanan iş ortaklarımızın yüzde 150 kat daha fazla erişim sağladığını söyleyebilirim.

Öte yandan sağladığımız reklam çözümleri ve özellikle HepsAd hizmeti, iş ortaklarımızın yılın en önemli ayı Efsane Kasım dönemindeki satışlarını Ekim'e kıyasla üç kata varan artışla destekledi.

HepsAd'ın farklı örnekleri kullanılıyor mu? Türkiye'de benzer çözümler var mı? Kobilerin bu çözümlere ilgisi hakkında neler söylemek isterseniz?

E-ticaret platformlarının kendisinin aynı zamanda bir pazarlama mecrası olarak kullanılıyor olması yeni değil. Pazarı kavramının gelişimi ile birlikte e-ticarete iş modelleri de değişiyor ve geliyor. Dünyada ve Türkiye'de HepsAd'ın farklı örnekleri mevcut. Ancak bu çözümler çeşitli alanlarda birbirlerinden farklılaşıyor. Belirttiğim üzere Hepsiburada aylık 210 milyondan fazla ziyaretçiye sahip. Bu da özellikle de büyük markalar gibi büyük reklam bütçeleri olmayan, ancak büyük markaların pazarlama yatırımları ile elde ettikleri başarıya kendi ölçeğinde erişmek isteyen KOBİ'lere, HepsAd ile görünürlüklerini ve erişimlerini artırma imkânı veriyor.

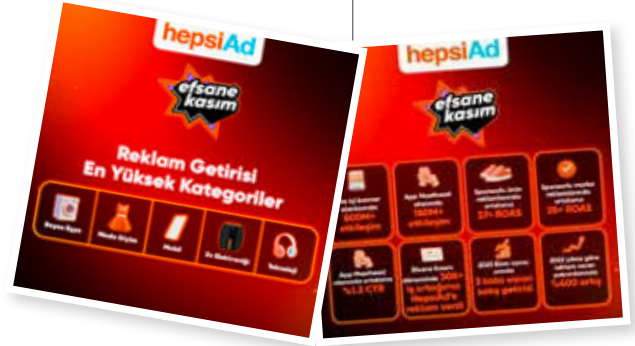
HepsAd özelinde ne gibi geliştirmeler planlanıyor? Ne gibi yenilikler eklenebilir?

Hepsiburada olarak özellikle pazarlama, ürün ve kampanya önerileri bağlamında kendi yapay zekâ teknolojilerimizi geliştiriyoruz. Müşteri verisi, iletişim kanalı, kampanya motoru ve içeriği, organizasyon fonksiyonu ve sonuç analiz veri tabanının tam entegre bir şekilde çalışması için yapay zekadan yararlanıyoruz.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ PAZARLAMA ÇÖZÜMLERİ

Hepsiburada 'Efsane Kasım'ı geride bıraktı. Bu ayda sunduğunuz kampanya ve fırsatların size geri dönüşleri nasıl oldu değerlendirir misiniz?

Efsane Kasım'ın ilk 19 gününde iş ortaklarımız, 112 bin adet kampanya gerçekleştirerek geçen senenin aynı dönemine göre satışlarını üç katına çıkardı. Bu süreçte kupon kullanımıyla elde edilen satışlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla tam 10 katına çıkarak önemli bir başarı elde etti. Bunun yanı sıra, Hepsiburada olarak sunmuş olduğumuz komisyon destekli fiyat teklifleriyle gerçekleşen satışlar da beş kat artış gösterdi. Ayrıca, iş ortaklarımızın kendi sepet



kampanyalarını başarıyla uygulamaları sonucunda elde ettikleri satışlar, geçen sene aynı döneme göre dikkat çekici bir büyüme göstererek 20 katına ulaştı. Efsane Kasım haftasında iş ortaklarımızın yaptığı satışlar toplam satışların yüzde 70'ini oluştururken, pazar yeri ciromuzun yüzde 80'i ise iş ortaklarımızın kampanyaları sayesinde elde edildi.

Online alışverişin giderek yaygınlaştığı bir dönemde, Hepsiburada'nın iş ortaklarına sunduğu rekabet avantajları nelerdir?

"Hepsiburada Reklam Çözümleri", iş ortaklarımızın işlerini geliştirmeleri ve karlılıklarını artırmaları için ciddi bir alan sunuyor. İş ortaklarımıza müşteri segmentasyonu ve veri analizi araçlarıyla hedef kitlelerini daha ayrıntılı bir şekilde tanımalarına olanak sağlıyoruz. Bu bilgilere dayalı olarak, özelleştirilmiş reklam içerikleri ve teklifler oluşturuyoruz. Farklı reklam kanallarını ve stratejilerini kişiselleştirerek, her bir iş ortağımız için kendi ihtiyaçlarına en uygun pazarlama çözümünü sunuyoruz. Bu da platform içinde, bu servisi kullanan iş ortaklarımızın görünürlüklerini artırarak rekabet ortamında öne çıkmasını sağlıyor.

Ayrıca yapay zekâ, veri analizi, kişiselleştirilmiş öneriler ve reklam optimizasyonu gibi birçok operasyonumuzda bu anlamda önemli bir rol oynuyor. Örneğin, müşterilere kişiselleştirilmiş ürün önerileri sunmak için yapay zekâ algoritmalarını kullanıyoruz. Ayrıca, reklam kampanyalarını otomatik olarak optimize etmek ve veri analizi yapmak için yapay zekâ teknolojilerinden faydalıyoruz.

Şehir bazındaki istatistiklerine de değinerek, Efsane Kasım'ın en çok ilgi gören ürünlerinden bahseder misiniz?

Hepsiburada kullanıcıları Efsane Kasım döneminde özellikle temel tüketim, giyim, ayakkabı ve çanta, ev-yaşam, kozmetik, aksesuar kategorilerine ilgi gösterdi. Üç büyük şehir dışında en fazla satış yapan iller Antalya, Konya ve Adana olurken, en çok alışveriş yapan illerde ise Bursa, Antalya ve Kocaeli öne çıktı. Bu illerdeki kullanıcılar özellikle sweatshirt, çorap, tişört, tuvalet kâğıdı, bebek bezi ve cilt bakım ürünlerini tercih etti.



KARTLAR İSTANBUL'DA AÇILDI COP28'DE DÜNYAYI NELER BEKLİYOR?

Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) Ankara Büyükelçisi Saeed Thani Hareb Al Dhaheri'nin katılımıyla tüm dünyanın merakla beklediği COP28 İklim Zirvesi'nde ele alınacak çalışmalar, Dubai'deki zirve öncesinde İstanbul'da düzenlenen "BeforeCOP Türkiye Zirvesi"nde masaya yatırıldı. İstanbul'da düzenlenen BeforeCOP bu yıl 28'incisi düzenlenecek Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na (COP28) yol haritası oldu.

Tüm dünyayı etkisi altına alan COP28'de masaya yatırılacak çevrenin korunması ve iklim değişikliği riskinin azaltılmasına yönelik çalışmalar Dubai'deki zirve öncesinde İstanbul'da düzenlenen "BeforeCOP Türkiye Zirvesi"nde, alanında uzman isimler tarafından ele alındı.

BAE'nin Ankara Büyükelçisi'nin de katıldığı toplantıda, COP28'de dünyayı bekleyen konuların taslağı hazırlandı. BAE'nin Ankara Büyükelçisi Saeed Thani Hareb Al Dhaheri, zirvenin açılışında yaptığı konuşmada, küresel iklim değişikliğinin

büyüklüğü ve başta güney yarım küre olmak üzere dünyadaki topluluklar üzerindeki etkilerinin küresel bir yaklaşım benimsenmeden çözüme kavuşturulmayacağını söyledi. Adil bir iklim eylem planının işlerlik kazandırılması için düzenlenen COP28 Konferansı'na dair konuşan Al Dhaheri, şunları söyledi: "Sayın Emine Erdoğan'ın, çevresel çabaların geliştirilmesine şüphesiz önemli katkılarda bulunan 'Sıfır Atık Projesi' başta olmak üzere, bu bağlamda öncülük ettikleri girişimleri takdir ediyoruz. Öte yandan, 31 Ekim günü Emine Erdoğan'ın katıldığı, 'Herkes için sürdürülebilir kentsel geleceğin finansmanı'



temasıyla düzenlenen Dünya Şehirler Günü programının oldukça verimli olduğuna değinmeden geçmek istemiyorum. Girişimlerinden dolayı Türkiye'ye çok teşekkür ediyoruz, BAE olarak bu girişime destek vermekteyiz. Bu konuya hem ulusal hem de uluslararası alanda çok büyük bir önem verilmeli, gerekli yardımlar ve dayanışmalar yapılmalı. Biz bu konuda Türkiye'yle yardımlaşmaya hazırız ki bu da bizim stratejilerimizin bir parçası."



SAEED THANÎ HAREB AL DHAHERÎ
BAE Ankara Büyükelçisi



SÜMEYRA MERVE KILINÇ
Cumhurbaşkanı Danışmanı ve Sıfır Atık Projesi Koordinatörü

"GERİ DÖNÜŞÜM ORANI YÜZDE 30'A YÜKSELDİ"

Cumhurbaşkanı Danışmanı ve Sıfır Atık Projesi Koordinatörü Sümeyra Merve Kılınç da zirvede yaptığı konuşmada, Sıfır Atık Projesi gibi inisiyatiflerin çevresel sorunların çözümüne katkı sunabileceğini ifade etti. Emine Erdoğan'ın himayelerinde 2017'de başlatılan Sıfır Atık Hareketi'nin bir devlet politikası haline gelerek yasal düzenlemeler yapılmasına fayda sağladığını vurgulayan Kılınç, projenin başlangıcında yüzde 13 olan geri dönüşüm oranının, 2022'de yüzde 30'a yükseldiği bilgisini paylaştı.

TİCARETİN İKLİM KRİZİNE ETKİSİ İLK KEZ MASADA

İklim değişikliği ile uluslararası mücadelede iş birliğini teşvik etmeyi amaçlayan COP28 programında, bu yıl öncekilerden farklı olarak "ticaret" konusu masaya yatırılacak. İklim değişikliği ile mücadelede ticaretin önemini vurgulanacağı ve bu alandaki çözümlerin tartışmaya açılacağı programda Dünya Ticaret Örgütü aralarında olmak üzere uluslararası dört büyük ticaret örgütü yer alacak. Alınan kararlar dünya ekonomisine birinci dereceden etki edecek.

“UZUN DÖNEMLİ FİNANSMAN VE UYUM FONU HERKESİ MEMNUN EDECEK”

Zirvenin amacına dair değerlendirmelerde bulunan Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ebubekir Gizligider; “BeforeCOP28 Türkiye Zirvesi, küresel iklim değişikliği sorununun büyüklüğüne ve çözümün küresel bir yaklaşım gerektirdiğine vurgu yapmıştır. Zirvenin küresel iklim değişikliği konusunda farkındalığı artırmak, uzmanların görüş alışverişinde bulunmasını sağlamak ve etkili politika önerilerine zemin hazırlamak amacıyla olumlu bir rol oynamıştır. Yakın zamanda gerçekleşmesi planlanan COP28 ise ülkeler arasındaki dayanışma ve enerji dönüşümüne vurgu yaparak küresel çapta adil ve sürdürülebilir bir iklim politikası oluşturmayı hedeflemektedir. Konferans, çeşitli paydaşları içine alan kapsayıcı bir yapı oluşturarak, hedeflerin yükseltilmesi için azaltım çözümlerini destekleme çabasıyla iklim kriziyle etkili mücadele stratejilerinin benimsenmesine odaklanmaktadır. Ayrıca bu COP’ta uzun dönemli finansman ve uyum fonu herkesi memnun edecek kimseyi geride bırakmayacak bir karar çıkmasını temenni ediyoruz. Bakanlığımız, bu çerçevede özellikle İklim Değişikliği Karşısında Gıda Sistemlerinin Dönüşümü, İklim, Yaşam ve Geçim Kaynakları İçin Doğanın Korunması ve Su-iklim eylemlerinin hızlandırılması gibi önemli konuları takip etmekte ve bu konularda çalışmalar yürütmektedir” dedi.

COP28’İN HEDEFİ NEDİR?

Bu zirveden çıkması beklenen en önemli üç sonuç şu şekildedir:

İlk olarak, bu zirve, ülkelerin 2015 Paris Anlaşması’nda belirledikleri hedefe ulaşma yolundaki ilerlemelerini değerlendirmek için yapılan ilk resmi küresel değerlendirmeyi temsil ediyor. Bu hedef, sanayi öncesi döneme göre ortalama küresel sıcaklıklardaki artışı 1,5 santigrat derece ile sınırlama amacını taşıyor. Bu değerlendirme, gezegenin şu anda 1,2 santigrat derece ısındığını ve emisyonların artmaya devam ettiğini göz önüne alarak, iklim değişikliği ile mücadelede önemli bir döneme işaret ediyor. Bilim adamları, sıcaklık artışının devam etmesi durumunda şiddetli hava olayları, kuraklık, sıcaklık



EBUBEKİR GİZLİGİDER
Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı

artışı ve deniz seviyesindeki yükselişle başa çıkmanın giderek zorlaşacağını belirtiyor. Bu inceleme, ülkelerin iklim eylemi konusunda daha iddialı adımlar atmaları gerektiği konusunda temel oluşturabilir. Aktivistler, bu değerlendirmenin, küresel çapta daha etkili ve kapsamlı eylemlerin benimsenmesi için bir itici güç olacağını umuyor.

İkinci olarak, ülkelerin geçen yıl oluşturmayı kabul ettikleri 'Zarar ve Hasar' Fonu'nu tamamlamaları bekleniyor. Bu konuda üzerinde anlaşmaya varılması gereken temel konular arasında, fonun finansmanını kimin üstleneceği ve fonlara kimin erişebileceği bulunuyor.

Üçüncü olarak, zirveden çıkabilecek siyasi bir anlaşmaya varılması umuluyor. Ülkeler, muhtemelen temiz enerji kullanımına geçiş ve fosil yakıtların aşamalı olarak durdurulması konusunda anlaşmaya varacaklar. Bu, iklim değişikliği ile mücadelede daha sürdürülebilir bir enerji geleceği için önemli bir adım olabilir.

KİMLER KATILACAK?

BM İklim Kurumu’na göre, etkinliğe müzakereciler, gözlemciler, medya ve diğer katılımcılarla birlikte toplamda 36 binden fazla delegenin katılması bekleniyor. COP28 Başkanlığı, etkinliklere yaklaşık 70 bin kişinin katılmasını beklediğini açıkladı. Yüzlerce dünya lideri, aralarında Kral III. Charles ve Papa Francis’in de bulunduğu, etkinlikte yer alacaklarını belirtti.



TÜM TÜRKİYE'DE UCUZLUKLA BULUŞAN LEZZETİN

%101
ARKASINDAYIZ



A.101
HARCA
HARCA
BİTMEZ

COP28'E DOĞRU KÜRESEL EKONOMİ



DR. S. ARMAĞAN VURDU

2022 yılında rekor seviyelere yükselen küresel enflasyon yavaşlıyor. Economist Intelligence Unit (EIU), enflasyonun 2023 yılında yüzde 7,3, 2024 yılında ise yüzde 5,5 olarak gerçekleşeceğini öngörüyor ancak düşüşün gelişmekte olan ülkelerde gecikmesini bekliyor.

Gelişmekte olan ülkelerde büyüme artsa da artışın gecikmeli gerçekleşmesine yönelik değerlendirmenin altında yatan en önemli risk unsuru 2019 seviyelerinin yüzde 60 üzerinde olması beklenen gıda fiyatları olarak görünüyor. Büyüme üzerinde stres oluşturan diğer risk unsurları ise yüksek borç seviyeleri ve iklim riskleri. Küresel GSYİH artışının 2024 yılında yüzde 2,2 olarak gerçekleşmesi öngörülürken, Orta Doğu'daki savaş ortamının petrol fiyatlarını yükseltmesiyle küresel durgunluk ihtimaline de dikkat çekiliyor. 2024 aynı zamanda Birleşik Krallık, ABD, Hindistan gibi coğrafyalarda seçim yılı olacak ve bu seçimler daha fazla jeopolitik risk oluşturma potansiyeline sahip. EIU analizlerine göre 2024 yılında doğal gaz fiyatlarının ABD'de yükselirken Avrupa'da düşmesi, Brent petrol fiyatlarının da varil başına ortalama 85 Dolar olması bekleniyor.

GSYİH tahminleriyle ilgili daha birçok belirsizlik bulunuyor. Bir yanda süregelen savaşların küresel ekonomi, iş dünyası ve tedarik ağları için orta ve uzun vadede getireceği riskler, öte yanda ABD-Çin gibi iki dev ekonomi arasındaki teknoloji odaklı rekabetin devam etmesi ve diğer ülkelerin de bu noktada taraf olmak zorunda kalmaları halinde teknolojinin giderek daha politik ve jeopolitik bir hale gelmesine ve teknoloji sektörünün bölgeselleşmesine, yapay zekânın kısa vadede iş dünyasından daha çok siyaset üzerinde etkili olmasına şahitlik edebileceğimiz değerlendiriliyor. Örneğin, Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, ABD Başkanı Joe Biden ile geçen ay San Francisco'da yaptığı görüşmede "ABD'nin çip sektöründeki ihracat kısıtlamaları, yarı iletkenler, kuantum ve yapay zekâ gibi ileri teknolojilerinde yatırım kontrollerinin ve tek taraflı yaptırımların Çin'in meşru çıkarlarına zarar verdiğini" ifade etmişti.

Sanayi politikası tarafında ise yüksek hükümet harcamalarının, yerelleşmenin ve yeşil ajanda kapsamındaki eylemlerin itici gücü olabileceği, bu yöndeki devlet teşviklerinin ve vergi indirimlerinin yatırımları artırabileceği ifade ediliyor. Öte yandan, 2024 yılında küresel enerji tüketiminin Asya'daki güçlü talep ile yüzde 1,8 büyümesi bekleniyor ve bu sebeple kömür, gaz ve petrol talebinin küresel ölçekte rekor seviyelere ulaşarak emisyon azaltma çabalarını sektöre uğratabileceğinin altı çiziliyor. Yenilenebilir enerji kurumlarının hızla devam etmesi, güneş ve rüzgâr enerjisinde birleşik tüketimin dünya çapında yıllık bazda yüzde 11 oranında artması bekleniyor. Enerji güvenliğini sağlama motivasyonu ile birçok ülkenin daha fazla hidrojen üretim kapasitesi oluşturmaya çalışacağı ifade ediliyor. Ancak gelişmekte olan ülkeler enerji geçişi için gerekli olan finansmana ulaşamazlarsa, fosil yakıtlara yatırım yapmaya devam etmek zorunda kalacaklar.

Ülkeler bir yandan iklim değişikliğiyle mücadele ederken bir yandan da kendilerine özgü sosyo-ekonomik ihtiyaçlarını karşılamaya çalıştığından, 28. Taraflar Konferansında (COP28) çeşitli öncelikler müzakere edilecek. Bu değerlendirmeler neticesinde COP28'de emisyon azaltımından ziyade uyum sağlamaya odaklanılacağını söyleyebilir miyiz? Konferans sonunda göreceğiz.

bambum®

Latte

Dikdörtgen Tepsi Küçük



www.bambum.com.tr

  @bambum



MEVZUATLAR DİJİTAL FİNANSA ÇELME Mİ TAKIYOR?



Türkiye’de İş Dünyası dergisi 2023 yılının sonuna yaklaşırken altıncısını gerçekleştirdiği Mahkeme Sohbetleri’nde yine birbirinden önemli iş insanlarını bir araya getirdi. Bu sayısında; son dönemde herkesin diline pelesenk olan elektrikli otomobillerden dirençli kentlere, kadınların tutkusu olduğu mücevherden tüm dünyanın heyecanla beklediği COP28’e kadar birçok konuya mercek tutan dergi, Mahkeme Sohbetleri’nin temasına ise “Dijital finans” konusunu yerleştirdi. Dijital finans alanında Türkiye’deki oyuncuların başarılı bir performans ortaya koyduğunu söyleyen iş insanları, bu alandaki çalışmaların mevzuatlarla desteklenmesi noktasında sorunlar yaşandığına dikkat çekti.

Mahkeme Sohbetleri ile bugüne kadar altı ayrı buluşmada iş insanları ile bir araya gelen Türkiye’de İş Dünyası dergisi, 29 Kasım Çarşamba günü “Dijital finans” başlığı ile gerçekleştirdiği buluşmada; Hazine ve Dış Ticaret Eski Müsteşarı Tevfik Altınok, Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Özcan, Fintech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Envoyo Satış ve Pazarlama Direktörü Almila Demirdağ, Dinamik Yatırım Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Özlen Bilgin ve Kripto Para Uzmanı Oytun Es’i aynı masa etrafında buluşturdu.

Hüsne Pamuk

Toplantının moderasyonunu gerçekleştiren Türkiye’de İş Dünyası dergisi Genel Yayın Yönetmeni Celal Toprak, bu buluşmaların dost meclisi olduğunu aktararak, şu ifadeleri kullandı; “Bugün Mahkeme Sohbetleri’nin altıncısını yapıyoruz. Bugünkü başlığımız ‘Dijital finans’. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz bu buluşma serimizde birçok sektörü bir araya getirdik. Bu konseptimiz biraz iş dışında aslında. Çünkü toplantılarımız herkesin içtenlikli sektörüne ilişkin yaşadığı sorunları ve çözüm önerilerini paylaştığı bir dost meclisi havasında geçiyor. Buradan elde ettiğimiz çıktıları ise hem gazetemiz hem de dergimizde paylaşıyoruz. Tüm bu organizasyonu Destek Patent iş birliğiyle gerçekleştiriyoruz.”



“

HAZİNE VE DIŞ TİCARET ESKİ MÜSTEŞARI TEVFİK ALTINOK: TÜSİAD TOPLANTISINDA DA FİNTECH SEKTÖRÜ MASAYA YATIRILDI. TOPLANTININ EN ÖNEMLİ ÇIKTISI İSE RAKAMLAR OLDU. ŞU ANDA FİNTECH SEKTÖRÜNDE BİLFİİL FAALİYETTE OLAN FİRMA SAYISI 665 ADET, KAPATILANLARIN SAYISI İSE 230 ADET. NERDEYSE BİNE YAKIN ŞİRKET KURULMUŞ ANCAK ŞU ANDA FAALİYETTE OLANLARIN SAYISI 665 ADET.

”

Dijital finans ve patent arasındaki ilişkiye değinen Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, fintechlerle ilgili şu değerlendirmede bulundu; “Şimdilerde finans teknolojisi gelişiyor. Özellikle yenilik isteyenlerin değer görmesi için patentle korunması gerekiyor. Dijitalleşmenin seviye atladığı günümüzde patentle korunmanın hızlandırılması sağlanmalı. Türkiye olarak fintechler konusunda çok iyiyiz. Bunların dünyaya açılabilmesi dünyaya hem teknoloji satışı hem de sermaye girişinin sağlanması konusunda fintechlerin patentle korunması ve korunan teknolojilerin de dünyada finans enstrümanı olarak da kullanılabilir hale gelmesi önemli bir aşamada olduğunu gösterir.”

Şirketlerin patente bakış açısını değerlendiren Yamankaradeniz; “Patentin olması için buluşların inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarının hızla yapılması gerekir. Türkiye olarak sanayi çalışmalarında, Ar-Ge’de, yetişmiş insan gücünde yeterli sayıda olmamıza rağmen patent müracaat sayısında maalesef 10 binli sayıları henüz geçemedik. Bu sayının artırılması için yapılması gereken gayet açık ve net; 220 binden fazla Ar-Ge’de çalışan teknik personelimiz var. Bu 220 bin kişi aslında



devrim niteliğinde çalışmalar yapabilir çünkü söz konusu teknolojinin gelişmesi dolayısıyla ülke ekonomisinin gelişmesi ve kalkınması anlamına geliyor. TÜBİTAK yıllar önce yerli patent başvurularına destek veriyordu ama son yıllarda patentlerin daha nitelikli olması amacıyla bu konuda bir düzenlemeye gitti. Türkiye içinde yapılan patent müracaatlarına verilen destekleri kaldırdı. Bu konudaki desteklerin artması ile KOBİ işletmelerin de patent sahibi olmasının önü açılacak. Aynı zamanda TÜBİTAK olarak da akademisyenlere, yani üniversitelere verilen desteklerin, üniversitelerin elde ettiği patentlerin Türkiye’de tesciline de destek verilmesi bu alanın büyümesinin önünü açacaktır” dedi.

“MEVZUAT HAZIRLAMAK BASİT BİR OLAY DEĞİL”

Hazine ve Dış Ticaret Eski Müsteşarı Tevfik Altınok, mevzuata ilişkin bilgileri geçmiş tecrübelerine de dayanarak şu şekilde aktardı; “Mevzuat hazırlamak elbette önemli ancak mevzuatı hazırlayacak olan yönetimin öncelikle liyakatli kişilerce yürütülüyor olması gerekiyor.

‘BDDK, TMSF, Merkez Bankası gibi finansla ilgili kuruluşlar içerisinde hangisinin mevzuatını düzenleyeceğiz? Bunu bankalar mı yapacak? Devreye BDDK mı SPK mı girecek veya bunların müşterek olduğu bir yer mi yapacak?’ gibi sorular bu anlamda önemli hususlar. Örneğin Maliye Bakanlığı’nın içinde hazine lafı geçen kuruluş yok, yalnızca adında geçiyor. Mevzuatı hazırlamak basit bir olay değil, madde ile aktarmam gerekirse; 167. maddede piyasalarla ilgili bütün konular düzenlenirken bir yasaya dayalı olması şartı getirilmiş. Seksenli yıllarda patlak veren Kastelli olayını hatırlıyorum, çok yakından bildiğim bu olay üzerine mevzuatı dönüştürmüştük. El konulan kurum ve kuruluşlara el koymuştuk. Nasıl yöneteceğiz sorusunun cevabını aramıştık. Turgut Özal Bey’in ısrarıyla hazinenin başına geldim. İstanbul Menkul Kıymetler Borsamız vardı ama menkul kıymetler ile ilgili yapımız sıfırdı. Menkul Kıymetler Borsasının hiçbir işe yaramadığını görünce IMF’den yardım istedik. Yani çalışmaya 1980 yılında başladık ve 1982 yılında SPK’yı kurduk. Şimdi mevzuatlar böyle hazırlanıyor.”



DESTEK PATENT’İN KATKILARIYLA

DESTEK PATENT’İN KATKILARIYLA



“BANKACILIK SEKTÖRÜ EVRİM GEÇİRİYOR”

Fintech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, “30 yıldır İstanbul Üniversitesi’nde Öğretim Üyesiyim. 2016 yılında Fintech İstanbul adında bir platform kurduk. Finansal teknoloji alanında ne varsa Türkiye’de hepsini tek bir çatı altında toplayıp hem Türkiye’de hem de yurt dışında bunu tanıtmaya çalışıyoruz” dedi.

Bankacılık sektörünün evrim geçirdiğinden bahseden Yazıcı, “Son sınıftan öğrencilerime bazen ‘Bankacı olmak isteyen var mı?’ diye soruyorum. Bu yıl yüz kişilik sınıftan hiç el kalkmadı. Bu sektörü korkutmalı mı bilmiyorum ama bankacılığın bir evrim geçirme sürecinde olduğunu söyleyebilirim” ifadelerini kullandı.

Türkiye’de ihracatçıyı zorda bırakan konular olduğuna da dikkat çeken Yazıcı, “Yurt dışı ayrı bir konu çünkü orada mevzuatın farklı konuları da devreye giriyor ancak Türkiye’de bir de çek konusu var. Çekin dijitalleşmesi ticaretin önünü ciddi anlamda açacak. Bunda bile mevzuatta hala dokunulmayan konular var. ‘Şimdi al sonra öde’ diye dünyada çok kullanılan bir yöntem var. Türkiye’ye 1,5 - 2 yıl önce giren çok büyük bir şirketin sahibiyle konuştuğumda hedefinin; 18 milyon 15 yaş üstü bankaya hiç gitmemiş, cebinde kredi kartı olmayan kişiler olduğunu söyledi. Bugün bakarsanız Turkcell Paycell’de bunu hedefliyor” diye konuştu.

“BORSA BİLİNÇLİ YATIRIMCI İÇİN İSTİKRARLI BİR YATIRIM ARACI”

Dinamik Yatırım Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Özlen Bilgin, “Dinamik Yatırım Menkul Değerler, 1990 yılından beri faaliyet gösteren Egemen Menkul Değerlerin 2019 yılında el değiştirmesi ile beraber, dinamik adını alarak Dinamik Menkul Yatırım Değerler A.Ş. olarak yatırım hayatına başladı. Dinamik’te şu anda dijital tarafa ağırlık veriyoruz. DİHAP adını verdiğimiz yeni bir uygulamamız var. Bu uygulama; hem yurt dışı piyasalar, hem yurt içi piyasalara aynı anda yatırım yapabileceğiniz bir uygulama olacak. Çok yakında lansman yapacağız” diye konuştu.



Herkes tarafından kullanılabilecek bu uygulamanın asıl gençlere hitap ettiğine değinen Bilgin, sözlerini şöyle sürdürdü; “Yurt dışı piyasalara ilgi duyan, aynı zamanda yurt içi piyasalarda da yatırım yapmak isteyen herkes bu uygulamayı kullanabilecek ama uygulamanın gençlere daha çok hitap ettiğini söyleyebilirim. Hem BİST üzerinden hem NASDAQ üzerinden yatırım yapmak isteyen tüm kullanıcılar bu uygulamadan işlem yapabilecekler. Piyasa çok çalkantılı bir dönemden geçti, geçmeye de devam ediyor. Bu sebeple de borsada istediğimiz noktalarda değiliz. İnsanların borsa tarafına ilgileri devam ediyor. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası şu ana kadar 8 milyonu aşkın bir yatırımcı sayısına ulaştı. Ne yazık ki bu rakamlar çok sağlıklı değil. Bu rakamın içinde halka arzın getirdiği küçük yatırımcı ve çok yüksek faiz kullanan yatırımcılar da mevcut. Borsa bilinçli yatırımcı tarafından kullanıldığı takdirde çok istikrarlı bir yatırım aracı.”

YATIRIMCILAR KRIPTODA NELERE DİKKAT ETMELİ?

Kripto paralar her geçen gün etki alanını artırırken kazançlı bir yatırım aracı olarak görülüyor. Çok kısa sürede zengin olma arzusunun insanları hataya sürüklediğini söyleyen **Kripto Para Uzmanı Oytun Es**, “Güven olgusunun ciddi anlamda olgunlaşabilmesi için regülasyonlar şart. Yani regülasyonlardan kastım şu; devletlerin bu alanda sınırları net bir şekilde çizmesi lazım. Şu an dünyada bununla alakalı adımlar atılıyor. Eş zamanlı olarak ülkemizde de adımlar atılıyor. Tabii ki bu kolay bir şey değil. Çok geniş kapsamlı bir piyasadan bahsediyoruz. Bütün bunları göz önünde bulundurduğumuz zaman 2024 yılı içerisinde regülasyonların gelmesi ile beraber hem borsa tarafında hem de yatırımcılar tarafında kripto para ekosistemine olan güvenin ve adaptasyonun daha da artacağını düşünüyorum” değerlendirmelerinde bulundu.

Yatırımcıların dikkat etmesi gereken hususlara da değinen Es, şöyle konuştu; “İnsanlar çok kısa sürede zengin olma isteğinden vazgeçmeliler. Çünkü bitcoin ve diğer altcoinler bir gecede zengin olma aracı değil. Yani diğer yatırım enstrümanlarına hangi gözle bakılıyorsa buraya da o gözle bakmakta fayda

“

TÖDEB YÖNETİM KURULU ÜYESİ ERDAL ÖZCAN: MEVZUAT PRATİĞİN GERİSİNDEN GELİYOR. TEKNOLOJİDE YAPABİLDİĞİMİZ ŞEYLER DÜNYA İLE YARIŞIRKEN MEVZUAT ENGELİNE TAKILIYORUZ.

”

var. Yatırımcılara şunu söyleyebilirim; en başta borsa seçimlerini çok doğru yapmalılar. Alacakları bitcoin ise veya altcoin ise önde gelen köklü borsalardan bunları almalarında fayda var. Ve en önemli şeylerden bir tanesi bu piyasaya borçla kredi çekerek girmemelerini öneririm. Son olarak da yeni yatırımcının en çok mağdur olduğu alan kaldıraçlı işlemler. Kaldıraçlı işlemlerden yeni yatırımcının uzak durması gerektiğini düşünüyorum.”

TÜRKİYE’NİN İHRACAT KÖPRÜSÜ

e-ihracat giderek büyüyorken Türkiye’de bu kavramın henüz yeteri kadar bilinmediğini söyleyen **Envoyo Satış ve Pazarlama Direktörü Almıla Demirdağ**, “Türkiye’de ihracat biliniyor ancak e-ihracat henüz istenilen seviye değil. Bilinen e-ihracat da daha çok toptan veya distribütör kanalı ile satış anlamına geliyor. Dolayısıyla Türkiye’deki üreticiler ürünlerini bir toptancıya ya da distribütöre verip yurt dışına gönderdiklerinde ihracat yapıyor kabul ediliyor. Ancak e-ticaret platformlarıyla bire bir tüketiciye ulaştığınız e-ihracat hala toplam ihracatın yüzde 1’i seviyesinde bile değil.” dedi.

Önümüzdeki süreçte e-ihracatın geleceğinin nasıl olacağını ilişkin görüşlerini paylaşan Almıla Demirdağ, sözlerine şu şekilde devam etti; “Bundan 10 15 sene önce e-ticaret yeni geliyordu. Hepimiz ‘platformlardan alışveriş yapsak mı, yapmasak mı acaba’ diye düşünüyorduk. e-ticaret o dönem toplam perakende satışlarının yüzde 1’ini oluşturuyordu. Ama bugüne geldiğimizde lokal platformlarda perakende satışlarının yüzde 30’u 35’i yapılıyor. Hatta bu rakamların çok kısa bir süre içerisinde yüzde 50’leri aşacağı bekleniyor. Bu da şu anlama geliyor;



e-ticaret toplam ticaretin neredeyse yarısını oluşturacak. Dünya bu konuda çok daha ileride. Özellikle Amerika, İngiltere ve Almanya’da e-ticaretin gelişmesine paralel olarak e-ihracatta gelişim kaydediliyor. Örneğin Amazon Avrupa ve Amerika’da çok kuvvetli. Dolayısıyla Türk üreticilerin buralarda da mutlaka ürünlerini sergileyebileceğine ve kendilerini alternatif satış kanalları bulabileceklerine gönülden inanıyoruz. Çok başarılı sonuçlar da alıyoruz. Bütün markaları bu yolda başlamaya ve ilerlemeye teşvik ediyoruz.”

“NAKİTSİZ TOPLUMA DAHA KOLAY GEÇİŞ SAĞLAYACAĞIMIZI DÜŞÜNÜYORUM”

Nakit ödeme sistemleri yerini yavaş yavaş dijital ödeme sistemlerine bırakırken dijital ödemede Türkiye’nin geldiği son noktayı aktaran **Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Özcan**, bu konuya TÖDEB’in katkısını da ekleyerek şu ifadeleri kullandı; “TÖDEB olarak tüm finansal teknolojileri aynı çatı altında topladık. Şu an itibarıyla lisanslı kuruluşlar bizim üyemiz olmakla birlikte günün sonunda teknolojiyle uğraşan tüm şirketler bir yerden finansa dokunuyor. Bu çerçevede finansal teknolojiyle uğraşan tüm şirketlerimize bir çatı kuruluş olarak yol göstericiliği yapıyoruz. Türk milleti olarak nakitsiz olmaya uygun bir toplumuz. Bu sebeple finansal teknolojilerin geleceği anlamında -zaten yeni kuşak bununla birlikte doğuyor- nakitsiz bir topluma daha kolay geçiş sağlayacağımızı düşünüyorum.”

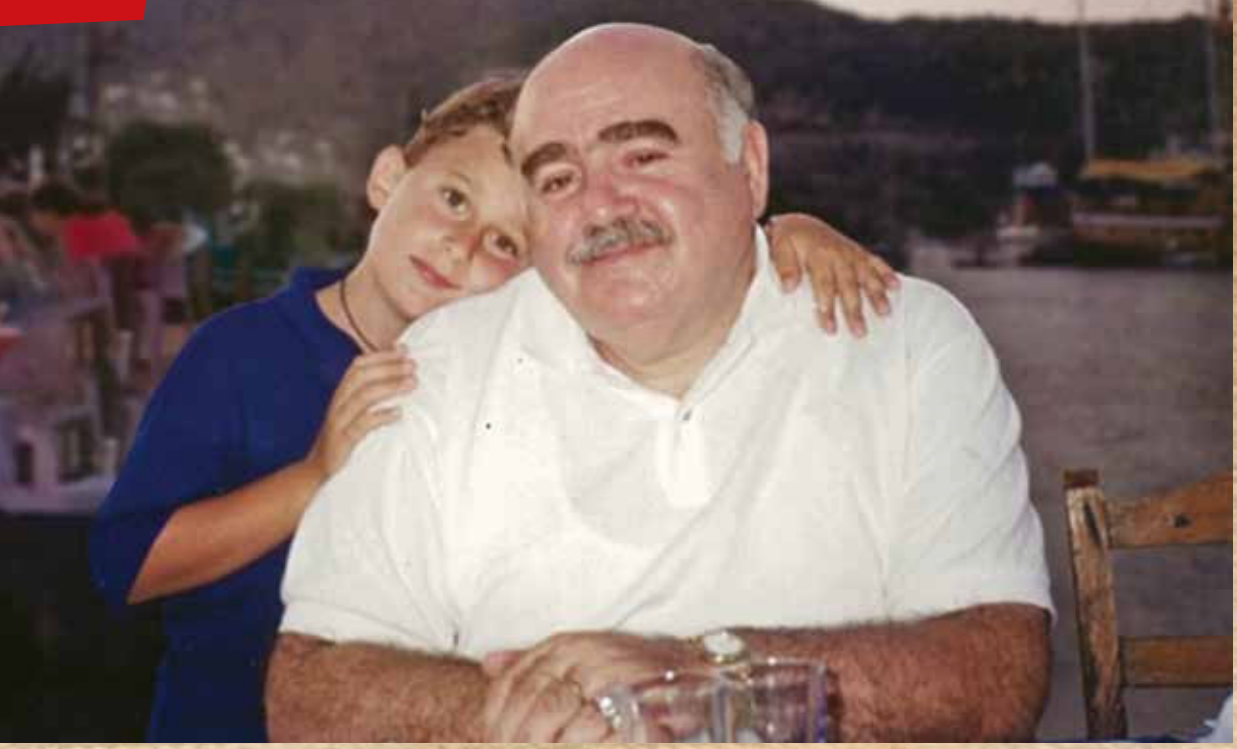
Fintek sektöründe gelecekte bizi bekleyen trendlerden de söz eden Özcan; “Bilindiği gibi Merkez Bankamızın dijital para çalışması söz konusu. Bu anlamda biz hem kültürel olarak hem de alışkanlık olarak nakitsiz topluma kolay adapte olabiliriz. Diğer taraftan geleceği teknolojinin yönlendirmesini de buna kaynak olarak gösterebiliriz. Blockchain tabanlı teknolojilerin hayatımıza yön vereceğini ve kişilerin işlemlerini bu platformlar üzerinden yürüteceğini düşünmekteyim. Burada tabii şirketlerin de hem teknoloji hem blockchain ürünler ortaya çıkarmasını bekliyorum” diye konuştu.



DESTEK PATENT’İN KATKILARIYLA

DESTEK PATENT’İN KATKILARIYLA





Babadan Oğula Geçen YÜZYILLIK LEZZET...

Dedesinin Gaziantep'teki 30 metrekarelik kebabçı dükkanında kazandığı tecrübeyi bavuluna koyup İstanbul Samatya'ya gelen Arif Develi, burada gastronomi dünyasının duayen isimlerinden biri oluyor. Sahip olduğu bu mirası oğlu Nuri Develi'ye bırakan usta isim, İstanbul'da kurduğu Gaziantep sofrasında tüm dünyaya yer veriyor.

B abamın bize bıraktığı en büyük miras marka restoran zinciri değil tertemiz bir itibar" diyor Nuri Develi ve Arif Develi'nin Samatya'da başlayan hikayesini ortak olarak anlatıyor.

**"HER ÜLKENİN AYRI BİR MUTFAĞI VARKEN
BİZDE HER ŞEHRİN AYRI BİR MUTFAĞI VARDIR"**

Gastronomide asırlık tecrübelerle sahip olan Arif Develi, ülkemizin zengin mutfak kültürüne dair şu ifadeleri kullanıyor; "Türkiye gastronomide dünya

genelinde layık olduğu değeri son zamanlarda tam anlamıyla görüyor. Bu da bu kapsamda yapılan çalışmalar sayesinde oluyor. Dünya genelinde her ülkenin ayrı bir mutfağı varken bizde her şehrin ayrı bir mutfağı var; Antep mutfağı, Kayseri mutfağı deriz mesela..."

Restonlarına müşteri olarak gelen misafirlerin müdavim olduğuna vurgu yapan Arif Develi, bunun sebebinin onlarla kurduğu bağ olduğunu söylüyor ve şunları ekliyor; "Bir müessesenin müşterisine karşı her zaman dürüst olması lazım eğer dürüst olunursa karşı taraftan takdir gelir ve bu da beraberinde yeni konukları getirir."

LEZZETİN SIRRI; İYİ MALZEME VE İYİ USTALIK

Yüzyıldır lezzetlerinden hiçbir zaman ödün vermeme-
lerinin sırrını anlatan Arif Develi; "Bunun sırrı iyi malzeme,
iyi ustalık. İyi malzemeye iyi ustalık birleştiği zaman kalite
ortaya çıkıyor. Bununla birlikte personelle kurulan bağ da
çok önemlidir. Bizim ustalarımız arasına çocuk yaşlarda
katılıp erken yaşta ustabaşı olanlar var. Bu sayede yönetim
ve sunduğumuz lezzet sürdürülebilir oluyor" diyor.

Develi, lezzetleri arasında ayırım yapmadığını söyler-
ken şunları ekliyor; "Lezzetlerimizin hepsi güzeldir, sebebi
ise kaliteli malzeme ve kaliteli işçilik. Her müşterinin ken-
dine göre ağız tadı vardır. Ben Antep mutfağında ayırım ya-
pamam hepsini severim ancak kebabın yeri farklıdır. Kebab
da malzemenin mevsimine göre güzel olur. Patlıcan kebabı
mevsiminde güzel olur, yeni dünya kebabı mevsiminde ve
sarımsak kebabı başta olmak üzere tüm kebaplar kullanıldı-
ğı malzemenin mevsiminde tadını verir. Sadece fıstıklı
kebab her zaman yenir."

"BU KEBAP HİÇBİR HİLEYİ KALDIRMAZ"

Asırlık bir şef olarak kebapta favorisini anlatan Arif
Develi; "Kebapların içinde en çok tercih ettiğim sade kıyma
kebabıdır, zırhla çekilmiş olmalı ve içinde sadece tuz eklen-
melidir. Bu kebab hiçbir hileyi kaldırmaz."

Misafir ağırlama konusunda eşinin usta olduğunu
söyleyen Develi; "Davet ve misafir ağırlamada eşim Sevil
Hanıma güvenirim kendisinden ötürü arkam kuvvetlidir.
Sevil Hanımın güvencesiyle ağırlarız konuklarımızı" diyor.

"MÜŞTERİYLE HER ZAMAN GÖZ TEMASI KURARIM"

Köklü bir işletmenin şefi olarak müşteriyle kurduğu
bağı anlatan Arif Develi; "Müşterinin restorandan ayrılır-
ken tebessüm edip teşekkür etmesi benim için dünyanın en
büyük mutluluklarından biridir. Ben her zaman müşteri ile
göz teması kurarım ve yenmeyen yemeklerin neden kaldı-
ğını muhakkak sorarım. Çünkü müşteri memnuniyeti bizim
için çok elzemdir" ifadelerini kullanıyor.



Belgesel filmi çekilen belki de ilk lezzet ustası olan De-
veli, "Arif Olmak" isimli filmine yönelik şöyle konuşuyor;
"Oğlum Nuri bu belgesel için yoğun emek harcadı. Bununla
birlikte emeği geçen herkese büyük teşekkürler borçluyum.
Beni en çok mutlu eden an sahneye iki torunum ve ailemle
çıktığım an oldu. Torunlarımın bana orada "Dede seni çok
seviyorum" demesi tarif edilemez bir mutluluktu. Ayrıca
dostlarımızın salonda yer alması bizim için son derece onur
vericiydi."

"BU ŞEHİRDEKİ İNSANLARIN ANI DEFTERİNDE BİR SAYFAYIZ"

"1912 yılında kurulan bir markayız. Bugün
4. kuşak işletmeci olarak misafirlerimizi
ağırlıyorum. Dolayısıyla şunu rahatlıkla
söyleyebilirim; bizler artık sadece İstanbul'da
bir lezzet durağı değiliz, bizler aynı zamanda bu
şehirdeki insanların anı defterindeki bir sayfayız;
kimisin rahmetli annesi kimisinin rahmetli babası
kimisin ilk kız arkadaşıyla ilk yediği yemeği
temsil ediyoruz."





LEZZETİN VELİAHTI: NURİ DEVELİ

Babası Arif Develi'den aldığı el lezzetini yeni nesillere aktarmayı planlarken bu çerçeveyi akademik olarak da dolduruyor Nuri Develi. Üniversite tezini "aile şirketlerinde kurumsallaşma üzerine yapan Nuri Develi buna rağmen okuduğu en verimli kitabın babası olduğu söylüyor ve şöyle devam ediyor; "Ben üniversitede bitirme tezimi "aile şirketlerinde kurumsallaşma" üzerine yaptım ve burada akademik gözle şunu gördüm; ne yazık ki şirketlerde özellikle aile şirketlerinde kuşaklar arasında ciddi çatışmalar oluyor ve bu çatışmaların sonucunda da şirketler kaybolup gidiyor. Buna kıyasla kendimi çok şanslı hissediyorum çünkü babamla hiçbir kuşak çatışması yaşamadık bunun sebebi ise babamın tecrübelerine her zaman saygı duymam oldu. O da her zaman benim yenilikçi bakış açısına saygı duydu, bana inandı. Ben çocukluk yıllarımdan

beri harika bir kitap olarak babamı okudum. Onu hep gözlemledim sonrasında uzunca yıllar uğraştığım ticaret hayatımda fark ettim ki gerçekten babamın hayatının her bir satırı benim okuduğum en değerli kitap. Esnaflığı babamdan öğrendim. Bu sayede bugün geldiğimiz noktada çok şükür 112 yılı geride bırakıyoruz. 1912 yılında kurulan bir markayız. Bugün 4. kuşak işletmeci olarak misafirlerimizi ağırlıyorum. Dolayısıyla şunu rahatlıkla söyleyebilirim; bizler artık sadece İstanbul'da bir lezzet durağı değiliz, bizler aynı zamanda bu şehirdeki insanların anı defterinde bir sayfayız; kiminin rahmetli annesi, kiminin rahmetli babası, kiminin ilk kız arkadaşıyla ilk yediği yemeği temsil ediyoruz."

Aile şirketlerinde sürdürülebilir olmanın sırrını anlatan Develi bunun tecrübeye saygılı olmaktan geçtiğini belirterek şunları söylüyor; "Yüzyılı deviren bir marka olarak ne geleneksel olmaktan ne de yenilikçiden vazgeçtik. Babamın izinden ayrılmadan hem yurt içi hem de yurt dışındaki



“

BABAM ARİF DEVELİ HER ZAMAN ŞUNU BELİRTİR; "BU AİLE SADECE BABA OĞULDAN OLUŞMUYOR, SADECE BABA VE ÇOCUKLARINDAN DA OLUŞMUYOR. BU AİLE ÇALIŞANLARI VE İÇERİYE GELEN "MÜŞTERİ DEMİYORUZ" MİSAFİRLERİNDEN DE OLUŞUYOR."

”

LEZZETİN VELİAHTI: NURİ DEVELİ

"Çocukluk yıllarımdan bu yana harika bir kitap olarak babamı okuyorum. Onu hep gözlemlerdim sonrasında uzunca yıllarda uğraştığım ticaret hayatında fark ettim ki gerçekten babamın hayatının her bir satırı benim okuduğum en değerli kitaptı."

yeniliklerin farkında olarak başarı sağladık. Çünkü tüketici alışkanlıkları sürekli değişkenlik gösterir bunları takip etmeden büyümek imkansızdır. Belki büyüme olsa da fark oluşturulamaz."

Sahip olduğu akademik birikimle Türkiye’de restoran kültürünün dönüşümünü anlatan Nuri Develi; "Ülkemizde restoran kültürünün gelişimine baktığınız zaman en başta insanların bir restorandan beklentisi; iyi yemek yiyip doymaktı. Sonraki aşamada bu amaç; iyi yemek yiyip muhabbet etmek oldu. Daha sonrasında ulaşım şartları iyileştiğinde amaç başka bir şehre gidip orada farklı bir lezzeti denemek oldu. Hal böyle olunca kültürel etkileşim başladı, farklı servis adabıyla karşılaşıldı ve bunun sonunda amaç; iyi yemek, muhabbet ve güzel servis oldu. Şartlar geliştikçe bundan sonraki süreçte de olay; iyi yemek, muhabbet, iyi servis ve ambiyans oldu. Sadece karın doyurmak değil gözü gönülü doyurmak da meselenin içine dahil oldu. Sonrasında ise bunların yanında insanların arayışı kendilerini özel hissedebilecek restoranlar oldu. Bu konuda çok şanslıyız çünkü 112 yıllık bir hikâyeye sahibiz" diyor.

Coğrafya kaderdir söyleminin olumlu yansımalarının Türkiye’nin zengin mutfak kültürü olduğunu söyleyen Nuri Develi şöyle devam ediyor; "Coğrafya kaderdir biz gastronomiler bu kaderden ötürü çok şanslıyız. Yeme içme kültürü konusunda çok zengin bir mutfak altyapısına sahibiz fakat bu zenginliğin daha iyi tanıtılması gerekiyor. Çocukluk yıllarımı hatırladığım zaman hep



yeme içme dünyasının içindeydim babamdan ötürü. Gastronomi kelimesini telaffuz edemeyen ama ülkemizin mutfağını temsil eden insanlar vardı onlara da sonsuz saygı duyuyorum ama bugün gelinen noktada mutlulukla diyebilirim ki artık ülke olaraktan şunun farkına vardık; Türkiye’de en çok istihdam sağlayan sektörlerin başında geliyor yeme içme sektörü. Dünya ekonomisine de baktığımız zaman yeme içme piyasası turizm sektöründe çok büyük paya sahip ve biz ülke olarak şunun farkına dahi iyi vardık. Artık herkes gastronomi kelimesini telaffuz ediyor hatta dilinden düşürmüyor. Bununla birlikte bugün ülkemizin dört bir yanında belediyeler gastronomi günleri ilan ediyor mutfaklarını tanıtıyor anlatmaya çalışıyor bunu çok değerli buluyorum sebebi ise bu bilinçte olursak sosyolojik olarak ülkemizin dört yanına fayda sağlayabiliriz."

"YÜZYILI DEVİREN BİR MARKA OLARAK NE GELENEKSEL OLMAKTAN NE DE YENİLİKÇİLİKTEN VAZGEÇTİK. BABAMIN İZİNDEN AYRILMADAN HEM YURT İÇİ HEM DE YURT DIŞINDAKİ YENİLİKLERİN FARKINDA OLARAK BAŞARI SAĞLADIK."





SARAY İHTİŞAMINDA BİR RESTORAN

MATBAH

İstanbul, birbirinden lezzetli geleneksel yemekleriyle dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçileri kendine hayran bırakan bir şehir. Bu lezzetli yemeklerin tadına bakmak için gidilebilecek en özel yerlerden biri de Michelin Rehberinin tavsiye listesinde de yer alan ve şahane tasarımıyla Osmanlının ihtişamını yansıtan Matbah Restaurant. Tarih ve lezzetin buluştuğu bu mekânı Ottoman Hotel Imperial Genel Müdürü Serdar Balta ve Restoranın şefi Kadir Yılmaz ile konuştuk

Matbah Restaurant, İstanbul'un buram buram tarih kokan yarımadasında, Ayasofya ve Caferağa Medresesi ile yan yana bulunuyor. Ottoman Hotel Imperial bünyesinde bulunan Matbah, Türk ve Saray Mutfağı konusunda ulusal ve uluslararası gastronomi arenasında başarıları ile kendini kanıtlamış bir restoran. 2023-2024 Michelin'in yanı sıra 2015 Mevlevi Menüsü ile Ateşbaz Veli, Nevin Halıcı, İncili Gastronomi rehberi gibi birçok ödülle bu başarı taçlandırılmış.

Adını Osmanlı Sarayı'nda kullanılan mutfaktan alan Matbah Restaurant, hem görkemli tasarımı hem de nefaseti yüksek saray lezzetleriyle, İstanbul'daki en nezih mekanlardan biridir. Bu eşsiz deneyimi yaşamak isteyenler için bu Restaurant 'ta yemek, sadece lezzetli bir deneyim değil, aynı zamanda Osmanlıya kültürel bir yolculuk sanki.

Caferağa'nın huzurlu atmosferinde, sanki bir saray rüyası gerçekleşiyor. Restoranın ambiyansı, sizi geçmişe yolculuğa çıkaracak kadar etkileyici. Duvarları süsleyen Osmanlı motifleri ve antika eşyalar, sizi adeta Osmanlı Sarayı'nın bir köşesine götürüyor.

**Röportaj
Talip Bayram**

"YEMEĞİN EN GÜZELİ, SARAY MUTFAĞINDAKİ YEMEKTİR"

Restoranın girişinde, sizi görkemli bir kapı karşılıyor. Kapıdan geçince, kendinizi bambaşka büyüklü bir dünyaya adım atmış gibi hissediyorsunuz. Türk ve saray mutfağının en seçkin lezzetleri Matbah Restaurant'ın menüsünde bir nevi hayat buluyor. Osmanlı döneminde saray sofrasından esinlenerek günümüze kadar gelen geleneksel yemekler, usta şefler tarafından yeniden hazırlanıyor. Bu lezzetler gerçekten de yüzyıllar boyu devam eden bir geleneği yansıtıyor.

Ayasofya, Topkapı Sarayı ve Yerebatan Sarnıcı gibi dünyaca ünlü tarihi eserlere ev sahipliği yapan ve İstanbul'un en kadim ve tarihi semtlerinden biri olan Sultanahmet'te yerli ve yabancı misafirlere Osmanlı Saray Mutfaklarının en seçkin lezzetleri Matbah'ta sunuluyor.

Matabah Restaurant'ta saray yemekleri büyük bir iştahla yeniliyor. Örneğin, yedi çeşit peynir ve yufkayla yapılan ve balla servis edilen "Ballı Gemici Börek", damağınızda unutulmaz bir tat bırakıyor. Bal ve hamur işi bir arada nasıl olur diye düşünmeyin, tadına baktığınızda lezzetin tarifsizliğini anlıyorsunuz. Et yemeklerinden kuzu inciğin lezzeti ise dillere destan. Kuzu etinin en lezzetli kısmı olan inciğin, uzun saatler pişirilerek hazırlanması da bu yemeğin bir sırrı.

Saray Mutfakını birebir yaşatma gayretinde olan Matbah Restaurant, yaz ve kış menülerinin dışında farklı ve özel menülerle de adından sıkça söz ettiriyor. Osmanlı usulü Ramazan Sofraları menüsü, Mevlevi Mutfakı özel menüsü, Türk Mutfakı Haftası özel menüsü, İstanbul'un fetih yıldönümü özel menüsü, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı özel menüsü gibi.

Mekânın güler yüzlü personeli, leziz mezeleri, Osmanlı şerbetleri, saray mutfaklarının nefis yemekleri ve tatlılarıyla Matbah Restoran'dan memnun olmadan ayrılmak sanki mümkün değil gibi görünüyor.

Saray kültürünü günümüzde de yaşatan Matbah Restaurant'ı Ottoman Hotel Imperial Genel Müdürü Serdar Balta ve Restoranın şefi Kadir Yılmaz ile konuştuk.

MICHELIN GUIDE REHBERİNDEN "MATBAH RESTAURANT"

"İçerisi tamamen Osmanlı motifleriyle döşenmiş ve ortamda sürekli hafiften çalan bir sanat müziği. Bir tarafında yüzlerce yıllık tarihi olaylara şahitlik etmiş Topkapı Sarayı'nın tüm muhteşemliği, diğer tarafında ise görkemli edasıyla duran Sultanahmet Camii. Yani tam anlamıyla dört bir tarafı Tarihi Yarımada'nın görkemli yapılarıyla dolu enfes bir atmosferde faaliyet sürdüren bir restoranda yemek yemeyi hayal edebiliyor musunuz?"



Matbah Restaurant'ın kuruluş hikâyesini anlatır mısınız?

Matbah Restaurant, 2009 yılında Cenk Konuşur, Serdar Balta ve Kadir Yılmaz tarafından kuruldu. Restoran, Osmanlı mutfaklarının eşsiz yemeklerini günümüze taşıyor. Osmanlı döneminde Topkapı Sarayı'ndaki Matbah-ı Amire 'de pişmiş yaklaşık 500 yıllık reçeteler, o dönem yazılmış kitaplardan derlenerek ve mutfakta denenerak oluşturuldu. Restoranın kurucuları olarak, Tarihi Yarımada'da Osmanlı mutfakı konseptinin eksikliğini fark ettik ve bu nedenle, Matbah Restaurant'ı kurmaya karar verdik. Restoran da bu konseptte uygun dizayn edildi. Serdar Balta olarak ben de 2006 yılında Sultanahmet'te 'Ottoman Hotel Imperial'ın açılmasıyla, zihnimde böyle şahane bir lokasyonda muhteşem bir mekân olabileceği fikri doğdu. Saray mutfakı netleşince araştırmaya başladım ve o dönem bu mutfakın en iyisi olan bir restoranda yemekler yedim. Bu vesileyle şefimiz Kadir Yılmaz ile tanıştım ve onu da ekibe dahil ederek Matbah'ı kurduk.

Serdar Balta kimdir? Kendinizden biraz bahsedermisiniz?

"Bu yıl kariyerimde 30. yılım. 18 yılım Ottoman Hotels Group ailesinde markalarımız Ottoman otel imperial, Ottoman Hotel PARK ve Matbah Restaurant 'ta geçti. Halen grubumuzda görev yapmaktayım. Halkla ilişkiler okurken aynı zamanda belboy olarak otellerde çalışmaya başladım. Daha sonra resepsiyonist, ön büro müdürlüğü, büro ve satış müdürlüğü, genel müdür yardımcılığı derken 18 yıl önce grubumuza genel müdür olarak başladım ve halen hizmet etmekteyim."

Kadir Yılmaz şef kimdir? Şahsınız ve şeflik kariyerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?

"Sivas'ın Kangal ilçesinde doğdum. Çocuk yaştan beri en büyük hayalim alanında başarılı bir insan olmaktı. Daha sonra 14 yaşında İstanbul'a gelişimle bir öğretmen emeklisiyle tanıştım ve bulaşıkçı olarak mutfak serüvenim başladı."



Osmanlı'nın ihtişamını yansıtan, tarih ve lezzetin buluştuğu bir mekân olan Matbah Restaurant'ı Ottoman Hotel Imperial Genel Müdürü Serdar Balta ve Restoranın şefi Kadir Yılmaz'dan dinledik.

1993 yılında Osmanlı Saray Mutfağı kurucularından Raşit Özdemir ile tanıştım, 6 aylık görüşme sonrası Asitane Restaurant'ta personel açıcısı olarak işe başladım. Bir yıl içerisinde Raşit Usta'nın şef yardımcılığına yükseldim. Yedi yılın sonunda 2001 yılında Raşit Usta'dan şeflik bayrağını devraldım. 2001-2009 yılları arasında Asitane Mutfak Şefliğini yürüttüm. 2009 yılında, 4 yıl önce tanıştığım Serdar Balta ile anlaşarak Matbah Restaurant'ta mutfak şefi olarak işe başladım ve halen buradayım.

KÜLTÜREL DEĞERLERİ YAŞATAN MENÜLER

Matbah Restaurant'ın mutfağından neler çıkıyor anlatır mısınız?

Geçmişten günümüze yaklaşık 300 orijinal Osmanlı lezzetleri reçetesi bulunuyor. Bu reçetelerin neredeyse tümü Matbah mutfağının ayrılmaz bir parçasıdır. Mutancana, kaz kebabı, kuzu incik, kavun dolması, erikli kuzu gerdan,

helva-i hakaniye, dana tuffahiye, Ballı Gemici Böreği, Kirde Kebabı, Midyeli Lahana Sarması, Ayva Dolması ve Badem helvası en popüler yemek ve tatlılarımızdır. Bu tarihi reçetelerin hepsi restoranımıza aittir ve günümüzde tarihi reçeteleri birebir orijinalini yapan tek yer Matbah Restaurant diyebilirim. Restoranı geliştirmek ve sürdürülebilirlik adına reçete araştırmalarımıza ve bulduğumuz her yeni lezzeti günümüze taşımaya devam ediyoruz. Mutfağımızda her yıl gerçekleştirdiğimiz en az beş etkinlikte Mevlevi Sema, Ramazan menüsü, Cumhuriyetimizin 100. yılına özel Atatürk'ün sevdiği yemekler menüsü gibi Türk mutfağının temellerini oluşturan Anadolu Selçuklu ve Osmanlı mutfağının menü örneklerini sunuyoruz.

Sizce Matbah, neden tercih ediliyor?

Matbah, İstanbul'un ve Türkiye'nin en iyi Osmanlı Saray Mutfağı restoranlarından biridir. Konsept mutfak olması, hizmet kalitesi, yemek lezzetleri ve mekan kültürüyle öne çıkmaktadır. Yeme içmeye meraklı gastronomi tutkunlarının ilk tercihlerinden biridir. Restoranımız, standardını her daim koruyan, misafir memnuniyetine önem veren ve lezzet kalitesine ve malzemesine özen gösteren bir işletmedir. Bu nedenle, geri bildirimler çok olumlu olmaktadır. Başarının en önemli faktörü, işini seven ve aşkla yapan ekiptir. Huzurlu iş ortamı da başarının önemli bir anahtarıdır. Mutfağa ilgisi olan gastronomi öğrencilerine öncelik veriyor ve çaba gösterenler de iş olanağı sağlıyoruz.

“

**OSMANLI LEZZET ANLAYIŞI,
DOMATES VE PATATESİN OLMADIĞI,
HER YEMEĞİN BAHARATININ FARKLI
OLDUĞU, TATLININ, TUZLUNUN VE
EKŞİNİN BİRLEŞTİĞİ BİR LEZZET
ŞÖLENİDİR.**

”

Saray Mutfağı konusunda bilgi verebilir misiniz?

Osmanlı saray mutfakları, kendine has farklı bölümlerden oluşan devasa bir mutfaktı. 1475-1478 yılları arasında inşa edilen Matbah-ı Amire, Topkapı Sarayı'nda yer alıyordu. 5250 metrekarelik alana yayılan mutfak, aynı zamanda halka da hizmet veriyordu. Günümüzde Osmanlı ve Türk mutfakları, geleneksel mutfak olarak önemini her geçen gün artırıyor. Genç şeflerin dünya mutfaklarına olan ilgisi, bu mutfakların reçetelerinin kaybolmasına ve öneminin yitirilmesine neden olabilir. Bu açıdan Saray mutfakları büyük önem taşıyor.

Gastronomi turizmi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Restoranımızın yüzde 90'ı yabancı turistlerden oluşuyor. Bu turistler, Türkiye'ye geldiklerinde kebab ve lahmacun gibi yemekler beklerken, Tarihi Yarımada'yı gezdikten sonra Matbah Restaurant'ta tarihi yemekleri tadınca, düşündüklerinden daha zengin bir mutfak kültürü olduğunu fark ediyorlar ve memnuniyetlerini dile getirerek ülkelerine mutlu bir şekilde dönüyorlar. Bu da bizi mutlu ediyor. Ülkemizde gastronomi turizmine hizmet ettiğimizi düşünüyoruz. Ülkemiz gastronomi alanında çok gelişmiş ve gelişmeye devam ediyor. Bunun en iyi örneği, Michelin Guide ve Gault Millau gibi restoran değerlendirme sistemlerinin ülkemize gelmesidir. Tarihi reçeteleri araştırarak günümüz gastronomi turizmine katkı sağlıyoruz.

“GELECEKTE YÖRESELLİĞE VE KENDİ KÜLTÜRÜMÜZE DÖNECEĞİZ”

İstanbul'daki restoran sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk mutfakları, 700 yıllık imparatorluk mirası ile dünyanın en zengin mutfaklarından biridir. İstanbul'da bunun en iyi temsil eden illerden biridir. İstanbul'daki gastronomi sektörü, rakip ülkelerin gözde kentleriyle mücadele ederek yükseliyor. Restoranlarımızla birlikte gastronomimiz de tüm dünyada hak ettiği yeri bulmalı. Ancak bir otelin içerisinde restorancılık yapmak dünyanın en zor işlerinden biridir. İstanbul'daki restoran sektörü, dünya mutfaklarına ağırlık veriyor. Yöresel mutfaklara ağırlık verilmesinin ülkemiz açısından daha verimli olacağını düşünüyorum. Gelecekte yöreselliğe ve kendi kültürümüze döneceğiz. Bu durum tarihimizi tüm dünyaya tanıtmaya katkı sağlayacaktır. Sektörde karşılaşılan zorluklar



arasında personel bulmak ve yetiştirmek, ürün tedarik etmek sayılabilir. Yeni jenerasyonun zorluklarla baş etme toleransı azalıyor. Şehir dışından tedarik ettiğimiz ürünlerde zaman sıkıntısı ve ulaşım problemi artıyor.

Tedarik ürünlerinizin güvenilirliği ve yerelliği hakkında bilgi verir misiniz?

Yemeklerimizin lezzetini ve kalitesini korumak için kullandığımız ürünlerin mevsimsellik ve yöreselliğe uygun olmasına dikkat ediyoruz. Bu nedenle, tedarik ettiğimiz firmaların organik ve doğal ürünler satmasına özen gösteriyoruz. Ayrıca, ürünlerin ana merkezinden gelmesine de önem veriyoruz. Bu sayede, ürünlerin tazeliğini ve yöreselliğini garanti ediyoruz. Özellikle coğrafi işaretli ürünlere büyük önem veriyoruz. Örneğin, et için Çanakkale ve Biga, kuzu için Balıkesir, kazı da Kars gibi yörelerden temin ediyoruz. Bu yaklaşımımızla, müşterilerimize en iyi lezzeti ve kaliteyi sunmayı hedefliyoruz.

Michelin Guide ve Gault Millau hakkında düşünceniz nedir?

Michelin ve Gault Millau gibi uluslararası rehberlerin ülkemize ve İstanbul'a gelmesi, Türk mutfakları ve restoranları için önemli bir gelişmedir. Bu rehberler, restoranların kalitesini ve lezzetini uluslararası bir platforma taşıyarak ülkemizin gastronomi turizmine katkıda bulunmaktadır. Michelin Guide'a girmek, kariyerimizdeki en büyük başarılarından biri oldu. Bu başarı, hem restoranın hem de ekibin emeğinin bir göstergesidir. Bakanlığımızın bu konudaki çalışmaları, ülkemizin gastronomi turizminin gelişmesi açısından çok önemlidir. Bu rehberlerin ülkemize gelmesi, Türkiye'yi dünya mutfak haritasında daha görünür hale getirecektir. Bu rehberlerin kriterlerini karşılayabilmek için büyük bir özveriyle çalışıyoruz. Michelin restoranlarını uzun yıllardır takip ediyor ve ülkemizin de bir gün bu rehberlerde yer almasını çok istiyorduk. Bu hedefe ulaştığımız için çok mutluyuz.

SESSİZ İSTİFA İHANETTİR!

Çok çalışmak elbette önemli ancak gerek iş dünyası gerekse bireyler profesyonel desteklere ihtiyaç duyar. Tam bu noktada ise karşımıza danışmalık şirketleri çıkar. Kurumsal dünyanın ihtiyaç duyduğu ve çağın getirdiği bireysel ihtiyaçları karşılamak adına projeler geliştiren Şapka Koçluk Eğitim Danışmanlığı Kurucusu Müge Çevik ile iş yaşamının dinamikleri ve son yıllarda adını sık sık duyduğumuz sessiz istifa ve beyin göçü üzerine konuştuk...

Kurumlar sizden en çok hangi alanda eğitim alıyor?

Kurumların ihtiyaçları elbette içinde bulundukları sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmelere göre değişiyor. Böyle bakılınca da son dönemde en yoğun çalıştığımız başlıklar: organizasyonel gelişim, gelişim zihniyeti, duygusal dayanıklılık ve belirsizlikle baş etme, dijitalleşme, değişim yönetimi, 21'inci yüzyılda yeni liderlik yetkinlikleri, mentörlük ve tersine mentörlük, yönetici koçlukları, kurum kültürü ve değerler çalışmaları ve tabii her zaman en önemli konulardan biri olan satış ve satış geliştirme...

“MİSYONUMUZ; ŞİRKETLERİ GELECEĞE HAZIRLAMAK”

Şapka Koçluk Danışmanlık olarak değişen hizmet yapınız ile genişleyen kurumsal ve bireysel hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Hem talepleri karşılamak hem de zamanın biraz önüne geçmek ve kendimizi gelişim ortağı olarak gördüğümüz şirketleri geleceğe hazırlamak gibi bir misyonumuz var. Böyle olunca da kurumların ihtiyaçlarını sezmek, koşulları öngörebilmek, ihtiyaç duyulacak yetkinlikleri fark edip onlardan önce hazırlanmak, dünyadaki gelişmeleri takip etmek, yeni nesil öğrenme stillerine ve araçlarına uygun tasarımlar yapmak, yeni araçları alet çantamıza eklemek bizim önceliğimiz.

Son dönemde VUCA dünyası diye adlandırdığımız belirsizlik dünyası o kadar çok etki oluşturuyor ki, organizasyonlarda etkililiği artırmak, bunu yaparken de çalışanların iyi oluşuna katkı sunmak zorundayız. Bunu sürekli yeni yetkinlikleri geliştirmeye yönelik içeriklerle çalışıyoruz.



MÜGE ÇEVİK

Şapka Koçluk Eğitim Danışmanlık Şirketi Kurucusu

Örneğin 21'inci yüzyılda duygusal ve zihinsel uyum, gelişim zihniyeti ve öğrenmeyi öğrenme, JobShadowing dediğimiz usta-çırak ilişkisinde kurum kültürünü arşivleme ve hafıza oluşturma gibi başlıklar çıkartıyoruz.

Legonun iş dünyasında önemli bir fasilitasyon aracı olduğunu görüp bunu Türkiye’de de yaymak için Danimarka’da eğitim alıyoruz. Design Thinking eğitimini Amsterdam Design Thinkers Academy ile takip ediyoruz.

2021’de koçluğun 21’inci yüzyılın olmazsa olmaz becerilerinden biri olacağını öngörerek Şapka Koçluk Akademisi’ni kurduk. Türkiye’nin en kapsamlı koçluk programını yazdık ve Uluslararası Koçluk Federasyonu’nu akreditasyonunu aldık.

Bunun içinde Türkiye’de ilk kez açılan iki koçluk eğitimi var: organizasyonel gelişim koçluğu ve iyi-oluş koçluğu... Başka hiçbir koçluk eğitiminde yok. Bu alanların önümüzdeki dönemin en çok ihtiyaç duyulan koçluk alanları olacağına inanıyoruz.

Duygusal dayanıklılık, stratejik iş birliği yaratma, yaratıcı problem çözme, hızlı ve yavaş düşünme gibi yetkinlik gelişimini hedefleyen başlıklar çalışmanın yanı sıra, Mimar Sinan’ın öğretilerini iş dünyasına uyarladığımız "Sinan Gibi Düşünmek" diye bir eğitim veya katılımcıları ateşte yürüterek bireysel liderlik kazanmalarını hedeflediğimiz eğitimler de hazırlıyoruz.

“YAPAY ZEKÂ BAŞKA PENCERELER AÇACAK”

Dijitalleşme sürecinde şirketleri, çalışanları, yöneticileri nasıl bir değişiklikler bekliyor?

Dijitalleşme iki boyutta ele alınmalı. Birincisi süreçlerin dijital olarak işletilmesi, tüm onaylar, izinler, verilerin toplanması ve artık teknoloji yardımı ile daha akışkan ve verimli ilerlemesi. Bir diğeri ise yapay zekânın iş hayatına girişi ve oyunu değiştirecek olması.

İlki, yani süreçlerin dijital ortama taşınması, örneğin önceden çıktı alınıp ıslak imza ile verilen bir satın alma onayının artık sistem üzerinde tek tuş ile verilmesi, bu sadece alışkanlıkları değiştirme yönünde çalışanları zorlayabilir. O da yaş olarak teknolojiyi sonradan tanıyanları, teknolojiye doğan genç arkadaşları zorlaması mümkün değil, zaten eskiyi bilmedikleri için de bir değişim söz konusu değil.

Ancak yapay zekânın iş hayatında daha yaygın kullanımı bambaşka pencereler açacak. Bazı meslekler ikame edilecek, bazıları teknoloji kullanmadan var olamayacak. Mesela, en insan yapısı mesleklerden olan avukatlık ve hakimlik bugün yapay zekâ ile yapılabilir. Hatta yurtdışında yapay zekâ avukatların etik kodları üzerine süreçler çalışılıyor, mevzuat oluşturuluyor. Üretim, mühendislik, tasarım,



tercüme gibi alanları geçtim, tıpta bile çok çok yaygın hale geliyor ve günümüzdeki zamanın ruhunu takip eden bir doktorun / cerrahın hem hastalığı hem de uygun teknoloji kullanımını bilmesi gerekiyor.

Dolayısıyla teknoloji her şeyden önce öğrenme, uyumlanma zorunluluğu ile geliyor tüm meslekler için.

Ülkemizde son yıllarda -özellikle gençlerde- görülen bir beyin göçü sorunu var. Gençler artık ülkemizden gidip garsonluk bile yapacak olsa yurt dışında çalışmak istiyor. Siz bu sorunu nasıl yorumlarsınız, bu süreci aza indirmek için kamu tarafı ne tür adımlar atmalı?

Bunun gerisinde ekonomik faktörler kadar geleceğe umutla bakabilmek ama en önemlisi, kendini daha değerli hissettiği bir hayatı yaşayabilmek isteği var. Çok anlaşılabilir. Sürekli yasaklanan, hor görülen, engellenen, yaşam sevinçleri yok edilen, üniversiteleri ele geçirilen, meslek olarak önleri kapanan gençlere bir de ne kadar çalışırsan çalış annenle babanın sana sağladığı hayatı bile yakalayamayacaksın inancı verirsiniz, bu ülkede üniversite okursan işsiz kalma ihtimalin daha yüksek dersiniz, kalmalarına mucize diye bakmak gerekir. Daha medeni, daha güvende ve insani koşullarda buldukları, daha kendileri olabildikleri ülkeleri seçmeleri çok normal.

Ekonomik şartların düzelmesi, Türkiye’nin yeniden hukuk ülkesi olduğunu ispatlaması, laikliğin tartışma konusu olmaktan çıkması, cinsiyet ve fırsat eşitliğinin sağlanması, eğitim standardının uluslararası geçerliliğini sağlaması gibi ön-şartlar olmadan beyin göçünü durdurmak veya yurt dışında başaran gençleri geri getirmek hem imkânsız hem de gençlerin hayatı açısından gereksiz ve haksızlık.

“

SON DÖNEMDE VUCA DÜNYASI DİYE ADLANDIRDIĞIMIZ BELİRSİZLİK DÜNYASI O KADAR ÇOK ETKİ OLUŞTURUYOR Kİ, ORGANİZASYONLARDA ETKİLİLİĞİ ARTIRMAK, BUNU YAPARKEN DE ÇALIŞANLARIN İYİ OLUŞUNA KATKI SUNMAK ZORUNDAYIZ. BUNU SÜREKLİ YENİ YETKİNLİKLERİ GELİŞTİRMeye YÖNELİK İÇERİKLERLE ÇALIŞIYORUZ.

”

“

**LEGONUN İŞ DÜNYASINDA ÖNEMLİ
BİR FASILİTASYON ARACI OLDUĞUNU
GÖRÜP BUNU TÜRKİYE’DE DE YAYMAK
İÇİN DANİMARKA’DA EĞİTİM ALIYORUZ.
DESİGN THINKİNG EĞİTİMİNİ
AMSTERDAM DESİGN THINKERS
ACADEMY İLE TAKİP EDİYORUZ.**

”

“EYT SESSİZ İSTİFAYI ATEŞLEDİ”

Pandemi dönemiyle yaşamımıza yeni bir kavram daha girdi sessiz istifa... Bu kavram sizce nasıl değerlendirilmeli? Sessiz istifayı önlemek için neler yapılabilir?

Bunu çok uzun yazdım, anlattım, paylaştım. Pandemi ile daha belirgin oldu, adı kondu diyelim. Uzaktan çalışma kim çalışıyor kim çalışmıyor sorusuna çok net yanıt verdi. Daha iyisini yapabilecekken düşük performans ile gününü dolduran tüm çalışanların durumuna da sessiz istifa dendi.

Çalışan ekonomik sıkışmışlık nedeni ile farklı bir şey yapamayınca, kendine yatırım yapıp hak ettiğini düşündüğü veya istediği şartlarda iş bulmayınca / bulamayınca maalesef mevcut işine ihanet ediyor. Sessiz istifayı ben ihanet olarak değerlendiriyorum ama iş yerine değil, kişinin kendine ihaneti. Daha fazlasını yapabilecek ve kendini gerçekleştirebilecekken, daha azına razı olma durumu bir vazgeçmişliktir.

Şimdi bir de EYT bu ateşe odun attı, 40’lı yaşlarda emekli olma hayali bu yüzyılın hayali olmamalı.

İstekler kişinin özüne uyarlanmalı, yani daha az çalış-

mak istiyorsan daha az kazançla yaşayacak bir hayat kur kendine. Çocuğunu da kolejde okutma, İstanbul’da yaşama. Dön memlekete, orada küçült yaşamı, emek verdiğin kadar kazan ve o kadar harca.

Daha fazla kazanmak istiyorsan bunun bedeli de çalışmak. Hem o olsun hem bu olsun yok. Yani hem İstanbul’da yaşayayım hem çok başarılı ve iddialı bir şirkette çalışayım, hem de radara takılmadan günü kurtaracak kadar çalışıp düşük viteste ilerleyeyim... Bu, kendine, işyerine ve tabii o pozisyonda harikalar yaratabilecek piyasadaki bir sürü başka yeteneğe ihanet.

Engellemenin yolu net, performans sistemleri, çalışanlar ile görev tanımları ve beklentiler üzerine kontratların netleşmesi, hakkaniyete dayalı kazanç modeli kurgulanması ve açık iletişim ile duyurulması.

Bunlar olmadan sistemlerin boşlukları her zaman bu sessiz istifaya veya sessiz küskünlere izin verecektir. Ve bunlar tüm şirketin kültürünü de zedeleyecek, içerideki motivasyonu da aşağıya çekecektir.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

Koçluk mesleğine katkı sunmak ve bunu da meslektaşlar yetiştirerek ve koçların gelişimine katkı sunarak yapmak gibi bir hedefimiz var. Bir diğeri yurt dışına hizmet ihracatı yapmak, eğitimlerimizi, programlarımızı yurtdışında da gerçekleştirmek ve yaygınlaştırmak

Yeni nesil öğrenme modellerini benimseyen pragmatik ve katılımcıların yaşam kalitelerini artıran programlar geliştirmeye devam etmek...



Maden Hayattır!

GİRİŞ...

GELİŞME...

SONUÇ...

 Türk Ekonomisine
Büyük Katkı Sağlayan
Yerli ve Milli İlk Altın Şirketiyiz...

 Tüm sahalarımızda
ÇED ve kanuni
gereklikler takip edilmektedir...

 İşlettiğimiz
tüm maden
sahalarında toplamda
135.000'den
fazla ağaç dikerek,
1,5 milyon m² alanın
rehabilitasyonu çalışmalarını sonucu,
doğa dostu madencilik mümkün olduğunu gösterdik...

 Bu alanlardan diktiğimiz zeytin ağaçları ile
2021 yılında 3000 litre, 2022 yılında 6500 litre
organik zeytinyağı ürettik...

Elleri **kara**, alın terleri **kutsal** ve kazançları **helal maden emekçilerimizin**

4 Aralık **Dünya Madenciler Günü**

Kutlu Olsun

KOZA
ALTIN İŞLETMELERİ

Mahmut ÇELİK
Yönetim Kurulu Üyesi - CEO

Önce
Çevre

GÜNÜMÜZ RUSYA'SINDAN ESİNTİLER



AHMET COŞKUNAYDIN

Rusya, sadece ülkemizde değil tüm dünyada gündemdeki ilk sıralarda yerini koruyan bir ülke. İçinde bulunduğumuz şu günlerde İsrail olayları bile Rusya'yı gündemden düşürmedi ve hatta daha üst sıralara taşıdı. Rusya neredeyse iki yılı yıldan uzun zamandır, bin yılı aşkın birlikteliği olduğu; aynı kökten ve mezhepten geldiği, dilleri çok yakın olan Ukrayna ile savaş içinde.

Konumuz; buradaki savaş ve ona yol açan olaylar zincirinden çok, ülkenin bugün görünen yüzünü sizlere aktarmaya çalışmak. Çok kısa bir süre önce Küresel Gazeteciler Konseyi (KGK) ön adımları ve onun Genel Başkanı Gazeteci Mehmet Ali Dim ve 15 kişiden oluşan bir medya ekibiyle Rusya'ya gittik. Bu gezi KGK'nin kamu diplomasisi gerçekleştirme kapsamı içinde Rusya'nın Ulusal Haber Ajansı TASS'ın daveti üzerine gerçekleştirildi.

Ana amaç, ülkemiz medyası ile Rus medyası arasında tarafsız, yansız haberler yapılmasını sağlamak ve maksatlı haberlerin de önüne geçilmesi konusunda adımlar atmaktır. Bu alanda taraflar birbirlerini tanıdı, anladı ve büyük bir oranda fikir birliğine ulaştı.

Birçoğumuz için ana merak konusu savaşta olan bir ülkede neler yaşandığıdır. Mağazalardaki raflar boş mu? Halk ömrünü gıda kuyruklarında mı tüketiyor? Herkes korku ve endişe içinde mi? Bu soruların cevabı merak ediliyor. Ancak Rusya'da bu soru ve sorunlara rastlamıyorsunuz. Günlük yaşamda halkta en ufak bir endişe ve heyecan yok; mağazalar ve kafeler tıklım tıklım dolu. Hayat normal seyrinde devam ediyor, insanlar endişesiz bir şekilde yaşamın tadını çıkarmakla meşgul. Cephede tüm gücüyle savaşan insanların ülkesinde değilsiniz adeta.

Her ne kadar rahat bir gündelik yaşam gözlemlese de tüm bunları tamamıyla doğru diye nitelendiremeyiz. Halk ne kadar umursamaz görünse de gözleri bir yandan döviz fiyatlarında. Savaşın başladığı aylarda 1 Ruble yaklaşık 60-70 Dolar bandında seyrederken artık 100 bandına ulaşmış durumda. Bu durum özellikle ithal mal fiyatlarını artırıyor ve halkı zorluyor.

İnsanlar tarafından Batılı ülkelerin Rusya'ya uyguladığı ekonomik ambargo nedeniyle, vitrinlerde ürünlerin azalmaya başladığı ifade ediliyor. Türk halkının ve yönetiminin Rus halkının yanında olması çok büyük bir sevgi ve takdirle karşılanıyor. Ruslar arasında Türkiye'de daimi konut satın almak adeta moda olmuş, Alanya ve Antalya ise onlar için vazgeçilmez bir tatil rotası.

Birbiri ardına açılan lüks Moskova otellerinde şu sıralar pek fazla yabancı yok sebebi ise uygulanan ambargo. Rusların Türkiye'ye karşı sempati duymalarının en büyük nedenlerinden biri dünyaya İstanbul üzerinden açılabilir olmaları.

Yeniden başa dönersek Rusya'da gündelik hayatta bir savaş etkisi hissetmiyorsunuz. Gıda açığı, mal yokluğu veya kuyruklar yok. Halk sükûnet içinde yaşamına devam ediyor. Fakat yine de zihinlerde savaş ne zaman bitecek kaygısı var.

Bunun yanında KGK ve onun Genel Başkanı Mehmet Ali Dim'in açtığı karşılıklı diyalog, anlayış ve işbirliği çok kısa zamanda meyvesini vererek; Rus medyasının devleri arasında yer alan gazetelerin üst düzey yöneticileri ile ulusal haber ajansı TASS'ın yetkilileri iadeiziyaret için Alanya'ya geliyorlar. Atılan adımlar böylece karşılıklı iş birliğini perçinliyor. Yüzlerce yıllık dostluk, kısa dönemli anlaşmazlıklar dışında devam ediyor...

GÖZÜNÜZ ARKADA KALMASIN

ARAÇ MALİYETLERİNİN SESSİZ TEHLİKESİ GÖRÜNMEYEN GİDERLER

ARAÇLARIN İŞLETMELER İÇİN NE KADAR ÖNEMLİ
OLDUĞUNU BİLİYORUZ, ANCAK MALİYETLERİN YÜZEYİN
ALTINDA GİZLENDİĞİ SIKÇA UNUTULUYOR.

Peki Nedir Bu Görünmeyen Giderler ?

- ◆ Akaryakıt Sarfıyatı ◆ Lastik Eskime Hızı
- ◆ Fren Balata Eskime Hızı ◆ Disk Eskime Hızı
- ◆ Kaza Risk Artışı ◆ Servis Bakım Artışı



DETAYLI BİLGİ

0212 653 30 00

www.expense.com.tr

DOĞAL GAZINI KENDİ ÜRETECEK



İçecek devi PepsiCo'nun Türkiye ayağı inovasyona doymuyor... "Manisa'da açılışımız var" denilince fabrikadaki mevcut sisteme ek yatırım yapıldı diye düşünüp gittik... Toplantının başlaması ile durumun öyle olmadığı çıktı ortaya... Üretim sonucu ortaya çıkan atıkları işleyerek evde tüketime uygun doğalgaza eş değer bir çeşit gaz (biyometan) üretmeyi başarmışlar... Global şirketler tarafından da ödüllendirilen bu çalışmalarını ve daha fazlasını gelin **PepsiCo Türkiye'nin deneyimli Genel Müdürü Evrim Şen'den** dinleyelim...

İklım krizinin etkilerini en derinden hissettiğimiz son dönemlerde, şirketlerde yönünü sürdürülebilirlik kavramına çevirdi. PepsiCo Türkiye de bu kapsamda kendini her fırsatta geliştirerek birçok çalışmaya imza attı. Bu çalışmaların sonuncusu olan Biyometan Gazı üretimi ise bu kapsamda bugüne kadar attığı en büyük adımlardan biri oldu.

PepsiCo ekosisteminde bir ilke imza atan marka, organik atıklardan yüzde 99 saflıkta biyometan gazı üreterek, doğal gaz yerine kullanabildiklerini açıkladı.

Biyometan gazı üretimi ile ilgili projeyi anlatır mısınız?

PepsiCo, Manisa Fabrikası'nda hayata geçirdiği biyometanizasyon tesisi ile organik atıklardan biyometan üreterek Türkiye'de ve PepsiCo'nun küresel yapılanması içerisinde bir ilke imza attı. Projeye yıllık 10 bin ton organik atıktan elde edilecek biyometan gazıyla, PepsiCo Manisa Fabrikası'nın doğal gaz ihtiyacının yaklaşık yüzde 30'u karşılanırken; yıllık bin 237 ton sera gazı emisyonu azaltımı sağlanıyor. PepsiCo Türkiye yeni projesiyle, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında; 250 milyon TL'si güneş enerji panelleri ve 100 milyon TL'si ise biyometanizasyon tesisi olmak üzere; yenilenebilir enerji kaynaklarına 350 milyon TL'nin üzerinde yatırım gerçekleştirdi.

Röportaj
Elif Aşlamacı
Attepe

Firma olarak yenilenebilir enerji konusuna ilginizi biliyoruz. Bahseder misiniz?

Yenilenebilir enerjiye yaptığı yatırımlarla, PepsiCo içerisinde tüm dünyada yüzde 100 yenilenebilir elektrik hedefine ulaşan ilk şirketlerden biri PepsiCo Türkiye'dir. Yiyecek fabrikalarımızdaki organik atık işleme tesisimiz aracılığıyla elektrik ihtiyacımızın yüzde 35'ini karşılıyor. Elektrik ihtiyacının geri kalan kısmını ise solar panellerden ve yenilenebilir elektrik tedariki sağlayan şirketlerden temin ediyoruz.

PepsiCo Türkiye bu global hedeflerin bir yansıması olarak son olarak Manisa fabrikasında hayata geçirdiği Biyometanizasyon Tesisi ile organik atıklardan biyometan gazı üretmeyi başardı. Halihazırda Türkiye'deki fabrikalarında organik atıktan elektrik üreten PepsiCo, Biyometanizasyon Tesisi ile; evlerde, işyerlerinde kullanılan doğal gazın yerine geçebilecek daha verimli biyometan gazı üreterek karbon salımlarını düşürecek yenilikçi bir işe imza atarken enerji tüketiminde doğal kaynakların kullanımını azaltacak.

Global şirketinizde ya da farklı firmalarda daha önce yapılan çalışmalar mı bunlar?

Türkiye'de ve PepsiCo ekosisteminde bir ilk olan projenin ülkemizde ve dünyada diğer şirketlere de ilham vereceğine inanıyoruz. Hatta bu projeyi daha da ileri taşımayı, iş birliği yapacağımız diğer şirketlerden alacağımız atık ile üreteceğimiz biyometan ile Manisa Fabrikamızda tükettiğimiz doğal gazın büyük bir kısmını karşılamayı amaçlıyoruz. Dışarıdan atık almak için Bakanlığa başvurduk. Fizibilite yapılıyor. Çevresel izinleri bekliyoruz. Manisa fabrikamızın yakınındaki diğer fabrikalarla görüşmeye başladık. Endüstriyel simbiyoz ile iş birlikleri geliştireceğiz. Başkasının atığı bizim hammaddemiz olacak. Dolayısıyla projenin hem çevremize, hem de döngüsel ekonomiye katkı sağlamasını

“

PEPSİCO, MANİSA FABRİKASI'NDA HAYATA GEÇİRDİĞİ BİYOMETANİZASYON TESİSİ İLE ORGANİK ATIKLARDAN BİYOMETAN ÜRETEREK TÜRKİYE'DE VE PEPSİCO'NUN KÜRESEL YAPILANMASI İÇERİSİNDE BİR İLKE İMZA ATTI. PROJEYLE YILLIK 10 BİN TON ORGANİK ATIKTAN ELDE EDİLECEK BİYOMETAN GAZIYLA, PEPSİCO MANİSA FABRİKASI'NIN DOĞAL GAZ İHTİYACININ YAKLAŞIK YÜZDE 30'U KARŞILAYACAK.

”

bekliyoruz. Planımız, gerekli izinler çıktıktan sonra 2024'te endüstriyel simbiyoz ile biyometan üretmeye başlamak. Böylece tükettiğimiz doğal gazın yüzde 40'ını aşan kısmını bu yolla karşılayabileceğiz.

Projenin çevreye ve yeşile etkileri neler olacak?

Biyometanizasyon Tesisi'nde yıllık yaklaşık 10.000 ton organik atıktan yılda yaklaşık 1.2 milyon Nm3 biyometan gazı üretililecek. Doğal gazın saf hali, sıvı doğal gaz denebilecek biyometan üretimi ile PepsiCo Manisa fabrikasının doğal gaz ihtiyacının yaklaşık yüzde 30'u karşılanacak. Yıllık ortalama 1237 ton sera gazı emisyonu azaltımı yapılabilecek. Bir başka ifadeyle yaklaşık olarak 55 bin ağaç ile temizlenebilen 566.000 metre küp doğalgaz tüketimi kaynaklı sera gazı emisyonuna karşılık gelen bir emisyon azaltımı sağlanacak.



FEX23'DE TÜRK MARKALARI ŞOV YAPTI



Kendi işinin sahibi olmak isteyen girişimciler Frankfurt'ta gerçekleşen bayilik fuarı Franchise Expo (FEX23)'e akın etti. Almanya'nın ilk ve tek franchise fuarı olma özelliğini taşıyan fuar, bu yıl yaklaşık 2.200 katılımcıya kapılarını açtı. Üç gün boyunca süren FEX23'te 11 farklı ülkeden 97 katılımcı 120 markayı tanıttı. Toplam 35 farklı ülkeden 2.200 potansiyel girişimciyi misafir eden fuarda Türk firmaları yoğun ilgi gördü.

Kariyer değişikliği arayanlar için fuarın önemli bir yol gösterici olduğunu söyleyen Etkinlik Direktörü Christian Köttler "Franchise Expo Almanya bunun için doğru adres. Burada gastronomi, bakım, fitness ve perakende gibi çok çeşitli endüstrilerin franchise'ı olabilirsiniz. FEX, hem franchise sektörünün kendini tanıttığı bir pazar yeri hem de girişimcilere yol gösterici bir yapıya sahip. Fuarda kendinize en uygun sistemi belirleyerek Avrupa'da kendi işinizin patronu olabilirsiniz" diye konuştu.

Fuarda Türk firmaları en çok ilgi görenlerdi. Çiğköftem ve Bülent Börek markaları fuarda katılımcıların yoğun ilgisini çekti. Türkiye'de İş Dünyası dergisine konuşan Çiğköftem CEO'su Nezif Emek "12 ülkede dört markada 470'den fazla şubemiz var. Bu şubelerin 440'dan fazlası Çiğköftem. En yeni ülkemiz İspanya. Amerika, Portekiz, İtalya, Bulgaristan, Güney Afrika, Hindistan, Suudi Arabistan görüşmelerimiz sıcak ilerliyor. Avrupa'da Türk gastronomisi ve restoran markaları için büyük fırsatlar var. Ülkemize döviz kazandırıp yüksek performans elde edebilirler bu nedenle fuarlar önemli. FEX23 fuarımız çok verimli geçti. 100'den fazla birebir görüşme yaptık. Yalnızca Almanya değil bütün Avrupa ülkelerinden yatırımcı adaylarımız oldu. Bu ay birkaç sözleşme imzalamış olmayı arzu ediyoruz. Ayrıca fuarda ilk kez ülkemizi temsil eden bir oturumda konuşmacı olmak benim için büyük bir gurur. Almanya'da ikinci ve İngiltere başta olmak üzere Avrupa'da üçüncü fuarımız. Marka bilinirliğimiz çok yüksek ve standımız her fuarın gözdesi olmayı başarıyor. Bu yıl da yine fuarın en yoğun ve enerjik standı

Çiğköftem standımız oldu. Tüm ekibimiz müthiş bir özveri ile baştan sona fuarın enerjisini hep yüksek tuttular. Biz iki yıldır fuarın danışma kurulunda da bulunuyoruz. FEX23'ün baş danışma kurulu üyesi olarak ülkemizi ve markamızı en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyorum" dedi.

Fuarda bu yıl ilk defa Türkçe oturum düzenlendi. Türkiye'den Avrupa'ya açılmak isteyen girişimcilere yol haritasının anlatıldığı panelin moderatörlüğünü Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak üstlenirken katılımcılar ve konuşmacıların interaktif anlatımları ile Avrupa pazarında yol almanın ayrıntıları konuştu.

Çiğköftem'in, Türkiye'nin Avrupa'da en çok şubesi olan markasına dönüşmesindeki stratejiyi, gelecek hedeflerini ve Almanya'daki ticaret fırsatlarını değerlendiren Em Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güner, "Avrupa'ya girmek isteyen firmaların altyapıları iyi olmalı. Dijital sistemler, eğitimli personel, tüm kuralları net belirlenmiş franchise sistemi, aynı anda her yere değil de belirli bir noktadan büyüme şeklinde ilerlenmeli. Yurt dışında ofis, şirket ve lojistik merkezi olması büyük önem arz ediyor" diye konuştu.

Tařımacılıкта **ONURLUYUZ**



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İSTİKRARA ÖNEM VERİYORUZ

Golden Gateway Holding tarafından 2021 yılında kurulan Emaa Sigorta, 2022 itibarıyla SEDDK'dan aldığı faaliyet ruhsatları ile sigorta sektörüne adım attı. Yüksek sermayesi ve sektördeki tüm ruhsatlarıyla dikkat çeken Emaa Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında 450 milyon TL sermaye ile öne çıkıyor. Ayrıca sektörde tüm ruhsatlara sahip nadir şirketlerden biri olması, şirketin gelecekteki büyüme potansiyelini artırıyor. Emaa Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk, 2024 yılına dair büyüme hedeflerini anlattı.

Emaa Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk, hedeflerinin teşkilatlanmayı tamamlayarak üretimi büyütmek olduğunu altını çizerek, 2024 stratejilerine dair önemli açıklamalarda bulundu; "Tüm faaliyetlerimizde devamlı olarak insan kaynağına, yenilikçi projelere yatırım yapma stratejimizi koruyacağız. Biz, herkes tarafından bilinen, güvenilen, tercih edilen bir sigorta şirketi olabilme arzusundayız. Orta vadede bireysel ürünlerde müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamayı, uzun vadede ise sektörün öncü şirketleri arasında yer almayı planlıyoruz. Sektörde yeni bir şirket olarak 2023 yılını; yapılanma, süreç iyileştirme ve dağıtım kanallarımıza kaliteli hizmet vermeye hazırlanma yılı olarak geçirdik. 2024 yılında ise teşkilatlanmamızı tamamlayıp acentelerimizle birlikte mevcut üretimimizi büyütmeyi hedefliyoruz. Sektöre değer katma amacındayız, agresif bir büyüme stratejisinden ziyade uzun vadede sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme stratejisini benimsiyoruz. Bu süreçte risk/getiri dengesini devamlı olarak optimal tutma gayreti içerisinde olacağımızı özellikle belirtmek isterim. Tüm faaliyetlerimizde devamlı olarak insan kaynağına, yenilikçi projelere yatırım yapma stratejimizi koruyacağız."



ÖZGÜR ÖNTÜRK

Emaa Sigorta Genel Müdürü

SİGORTA SEKTÖRÜ HIZLI BİR BÜYÜME YAŞAYACAK

Emaa Sigorta olarak halihazırda oldukça güçlü finansal rasyolara sahip olduklarının altını çizen Öntürk, şirketin güçlü finansal performansı ve büyüme stratejisini hakkında; "2023 yılının ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarımızda, aktif büyüklüğümüzün 1,2 milyarı aşarken aktif kârlılığımızın yüzde 20'ye yaklaştığını gördük. Bu finansal sonuçlar geleceğe güvenli bakmamızı sağlarken aynı zamanda büyüme stratejimizi de desteklemekte. Emaa Sigorta ailesinin çalışan sayısı da büyümemize paralel olarak 50'ye ulaştı. 2023 yılının ilk dokuz ayında toplam prim üretimi-miz ise 1,2 milyar TL'yi aştı" dedi.



“

'DEĞİŞİMİN KENDİSİ OL' MOTTOSU İLE YOLA ÇIKAN ŞİRKET, DİNAMİK EKİBİ VE İNSANIN SÜREKLİ DEĞİŞEN İHTİYAÇLARINA YÖNELİK GELİŞTİRİLEN YENİLİKÇİ HİZMETLERİ İLE TÜRKİYE'DE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİNE VE BÜYÜMESİNE KATKIDA BULUNMAYI HEDEFLİYOR.

”

Öntürk, sigorta sektörünün; Covid-19 pandemisi, yüksek enflasyon ortamı ve 6 Şubat depremi gibi etkili ve çeşitli riskleri başarılı bir şekilde yönettiğini; sonuç olarak da finans sektörü içinde güçlü bir potansiyele sahip olduğunu kaydetti ve “2023 yılının ilk yarısı itibarıyla aktif büyüklüğünü yıllık yüzde 103 artırıp yaklaşık 1.1 milyar TL'ye ulaştı. Sektör 2023 yılının ilk yarısı itibarıyla da yüzde 28 oranı ile güçlü bir öz kaynak kârlılığına sahip. Sigorta bilinci arttıkça ve kişi başına düşen sigorta primi dünya ortalamasına yaklaştıkça, Türkiye sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde hızlı bir büyüme yaşayacağını öngörüyoruz” ifadesine yer verdi.

YABANCI SERMAYEDERLER YATIRIM YAPIYOR

Son yıllarda sigorta sektörüne olan ilgi artışının birçok sebebi olduğunun altını çizen Öntürk, kamunun bireysel emeklilik sistemi, tarım, finansal sigortalar ve doğal afet sigortaları gibi stratejik alanlarda destek vermesinin etkili olduğunu; ayrıca sigorta sektörünün sermayeder yapısını, banka ve yabancı yatırımcıların oluşturmalarının sektörün kurumsal yapısını sağlamlaştırdığını belirtti. Ülkemizin genç nüfusu, gelişen ekonomisi ve büyüme potansiyeli nedeniyle sigorta sektörünün yerli ve yabancı yatırımcıların her zaman ilgisini çekmekte olduğunu ifade ederek, “Uzun vadeli yüksek büyüme potansiyeli ve çalışan genç nüfus oranının yüksekliği, risk bilincini de artırmakta. Diğer taraftan bu genç nüfus, dijital sigortacılığın etki sahasını da artırıyor” dedi.

Dünyanın dev sigorta grupları başta olmak üzere çok sayıda yabancı sermayederin, ülkemizin Avrupa Birliği üyelik süreci ve müktesebatına uyum çalışmalarını takiben yatırım yaptıklarını belirten Öntürk, “Son 20 yılda ekonomik ve ticari ilişkilerin yoğun olduğu Fransa ve Almanya'dan özellikle doğrudan sektöre yabancı yatırım kaynağı geldiği gibi Körfez sermayesinin de yatırımlarda önemli bir aktör olduğunu söyleyebiliriz. Son dönemdeyse, şirketimiz de dahil olmak üzere, kurulan sigorta şirketlerinin büyük kısmının yerli sermayeli şirketler olduğu görülüyor” dedi.

Covid - 19 pandemisi ile birlikte tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de büyük bir dijital dönüşüm yaşanıyor. Sigorta tüketicilerinin daha fazla dijitalleşen taleplerine paralel olarak zamanın ruhuna uygun şekilde sigorta şirketlerinin de kaçınılmaz dönüşüm noktası olan dijital dünyada yer alması ve yatırım yapması sonucunu doğurduğunu söyleyen Öntürk, “Tüketici tercihlerindeki değişiklikler ile birlikte dijital iş süreçleri ve ekonomik etkilerin, sigorta sektörüne yapılan yatırımlara da olumlu yansıtacağı düşünülüyor. Sonuç olarak kamunun stratejik alanlara desteği, dijitalleşme, sigorta bilincinin gelişmesi ve nitelikli iş gücünün de etkisiyle sigorta sektörünün çekiciliğini koruması ve yerli/yabancı yatırımcıların ilgisinin devam etmesi bekleniyor” şeklinde konuştu.

"2024 HEDEFİMİZ ACENTELERİMİZLE MEVCUT ÜRETİMİ BÜYÜTMEK"

*Emaa Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk:
"2024 yılında teşkilatlanmamızı tamamlayıp acentelerimizle birlikte mevcut üretimimizi büyütmeyi hedefliyoruz. Tüm faaliyetlerimizde devamlı olarak insan kaynağına, yenilikçi projelere yatırım yapma stratejimizi koruyacağız."*

ORTOPEDİDE

YENİLİKÇİ TEDAVİ YÖNTEMLERİ PRP VE PRGF'NİN ROLÜ

Ortopedi, kas-iskelet sistemi sorunlarının tedavisi edilmesi ve hastaların yaşam kalitesini artırmak için çalışmalar yapan önemli bir tıbbi uzmanlık alanıdır. Son yıllarda, bu alandaki tedavi yöntemlerinde büyük ilerlemeler kaydedilmiş ve biyolojik tedaviler ön plana çıkmıştır. Bu biyolojik tedavi yöntemlerinden ikisi, Platelet-Rich Plasma (PRP) ve Plasma Rich in Growth Factors (PRGF) olarak adlandırılan tedavilerdir. Bu ayki yazımızda, bu iki tedavi yaklaşımı arasındaki farkları ve avantajları daha yakından incelemek amacıyla Türkiye Hastanesi Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı Prof. Dr. Atilla Parmaksızoğlu ile bir araya geldik.

PRP tedavisi nedir?

PRP (Platelet-Rich Plasma), hastanın kendi kanından alınan bir örnekten elde edilen plazmanın özel bir işlemle zenginleştirilmesi ve ardından vücuda enjekte edilmesi temelde bir biyolojik tedavi yöntemidir. Bu plazma, içinde bol miktarda platelet hücreleri içerir. Plateletlerin ana işlevi, kanın pıhtılaşmasını sağlamak olsa da, aynı zamanda içerdikleri büyüme faktörleri sayesinde yara iyileşmesinde önemli bir rol oynarlar. PRP tedavisi, bu zenginleştirilmiş plazmanın hasar görmüş dokulara enjekte edilerek, vücudun yeni ve sağlıklı hücrelerin oluşumunu teşvik etmesini amaçlar. Bu işlem, dokulardaki iyileşmeyi hızlandırır, çünkü doku büyüme faktörleri PRP'de daha yüksek konsantrasyonlarda bulunur.

PRP tedavisi hangi eklem problemlerinde ve ortopedik rahatsızlıklarda etkili olabilir?

PRP enjeksiyonları, tenisçi dirseği, aşil tendiniti gibi ayak bileği sorunları, patellar tendon ağrısı ve omuzdaki sıkışma sendromu gibi kronik tendon problemleri gibi bir dizi ortopedik rahatsızlığın tedavisinde kullanılabilir. Ayrıca, omuzdaki rotator, manşet tendonu gibi yırtık tendonlar veya ligamentlerin onarılmasından sonra da kullanılmaktadır. Topuk dikenini gibi problemler için de topuk bölgesine PRP enjeksiyonları uygulanabilir. Ayrıca, osteoartrit olarak bilinen eklem kireçlenmesi veya yıpranmasının tedavisinde de etkili olabilir.

PRP tedavisi için ideal hastalar kimlerdir?

Bu tedavi, özellikle tenisçi dirseği, aşil tendiniti, patellar tendon ağrısı gibi hastalıkların tedavisinde kullanılmaktadır. Ancak PRP tedavisi, ailesinde kanser öyküsü bulunanlar,

kan sulandırıcı ilaçlar kullananlar, kan hastalıkları bulunanlar, enfeksiyon veya iltihap bulunan bölgeye uygulama yapılacak olanlar, hamile veya emzirenler için önerilmez. PRP tedavisi, uygun hastalar için her zaman hekim gözetiminde yapılmalıdır.

Röportaj
Hayati Odabaşı

PRP tedavisi öncesi, sırası ve sonrası hastaların bilmesi gereken önemli bilgiler nelerdir?

PRP tedavisi, tıpkı diğer tıbbi işlemler gibi, yetkin bir sağlık profesyonelinin denetiminde ve sadece lisans sahibi hekimler tarafından yapılmalıdır. Bu tedavi öncesinde, bu yöntemi uygulayacak olan hekimin niteliklerini ve deneyimini dikkatlice incelemek önemlidir. Tedavi öncesi, kullanmakta olduğunuz ilaçlar, takviyeler ve sağlık durumunuz hakkında hekiminizi bilgilendirmeniz gerekmektedir. Özellikle kan sulandırıcı ilaçların kullanımı ile omega-3 takviyeleri tedavinin etkisini olumsuz yönde etkileyebilir.

PRP tedavisi öncesinde, işlem günü yeterince sıvı almalı ve işlem öncesi tok hissetmelisiniz. PRP tedavisi sonrasında, işlem yapılan bölgeyi korumalı ve dinlenmelisiniz. Tedavi planınızı, doktorunuzun önerdiği şekilde uygulamalı ve düzenli doktor kontrollerinizi aksatmamalısınız. Enjeksiyon bölgesini işlem sonrası 48 saat boyunca yıkamamanız gerekebilir. Ayrıca, tedavi sürecinin başarılı olabilmesi için doktorunuzun belirlediği seans sayısına uymanız önemlidir.

PRP tedavisi uygulandıktan sonra iyileşme süreci ne kadar sürer?

Yaralanma sonrası PRP enjeksiyonu yapıldığında, doktorunuz tarafından etkilenen bölgeyi dinlendirmeniz önerilebilir. Ancak bu dinlenme tavsiyesi, yaralanmanın ciddiyeti ve türüne bağlı olarak değişebilir. Genellikle, PRP enjeksiyonları sonrasında birçok kişi, günlük aktivitelerine hemen dönebilir, çünkü bu tedavi genellikle minimal rahatsızlıkla ilişkilendirilir.

PRP enjeksiyonlarının hemen sonrasında belirgin bir değişiklik gözlemlenmez, çünkü bu tedavinin etkisi büyüme faktörlerinin bölgeye iyileşme sürecini başlatmasıyla ortaya çıkar. Bu nedenle, uygulamadan sonraki birkaç hafta veya ay içinde yaralanan bölgenin hızlı bir iyileşme süreci geçirdiğini fark edebilirsiniz.

Artrit veya kronik tendinit tedavisi için genellikle 2-3 seanslık PRP tedavisine ihtiyaç duyulurken, akut kas yaralanmalarında 1-2 seans yeterli olabilir. Yaş, ihtiyaç duyulan seans sayısını belirleyen önemli bir faktördür. Yaşlandıkça vücuttaki kök hücre sayısı azalır, bu nedenle tedavi için daha fazla seansa ihtiyaç duyulabilir.

PRGF tedavisi nedir?

PRGF olarak bilinen Büyüme Faktörleri Zenginleştirilmiş Plazma, hastanın kendi kanından türetilir. Plateletler olarak da adlandırılan trombosit adlı kan hücreleri, büyüme faktörü olarak tanımlanan ve yaklaşık 30 farklı çeşidi bulunan proteinler içerir. Bu özel proteinlerin her biri, çeşitli doku türlerinin onarımında önemli rol oynar. PRGF bu değerli proteinlerle yoğunlaştırılmış kan plazmasına verilen addır.

Standart bir PRP tedavi planı genellikle kaç seans sürer?

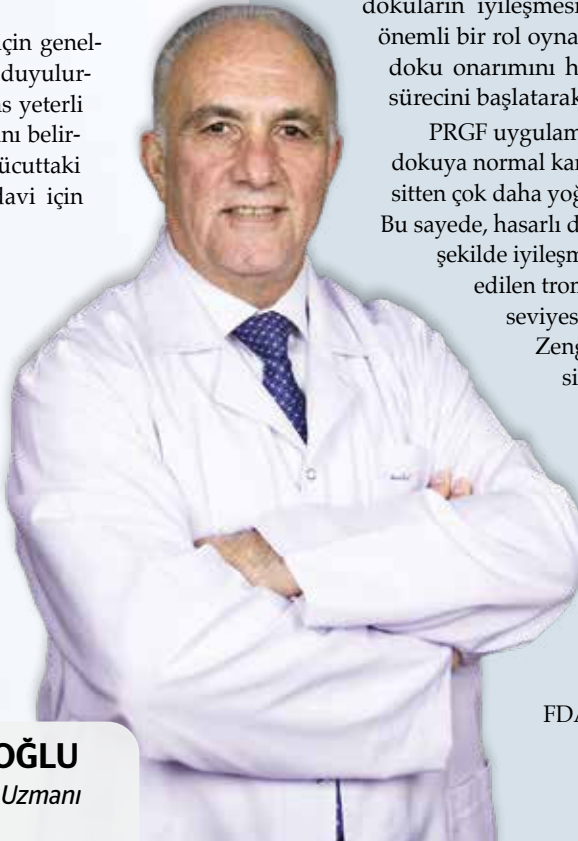
PRP seansları genellikle iki hafta aralıklarla uygulanır ve kişinin ihtiyaçlarına ve hastalığının ciddiyetine göre ortalama üç ila sekiz seans şeklinde planlanır. Tedavi seansları tamamlandıktan sonra, hastalar yılda bir ila iki kez olmak üzere enjeksiyonlara devam etme seçeneğine sahip olabilirler.

PRGF'nin PRP tedavisinden farkı nedir?

Kanımızdaki plazmadan, yani trombositlerden zengin bir bileşen elde etme işlemine PRP adı verilir. Trombositlerin, problemli bölgeye uygulandıklarında, içlerinden bazıları aktive olurken bazıları aktif olmaz. Aktive olan trombositler içlerinde ne kadar çok protein taşıyorsa, PRP'nin etkinliği o derece artar.

Öte yandan, PRGF tedavisinde, özel katalizörler aracılığıyla trombositler açılır ve bunların içindeki tüm proteinler kullanıma sunulur. PRP tedavisi, kan içindeki trombosit miktarının azalması gibi durumlardan etkilenebilirken, PRGF uygulaması için hastanın yaşı veya trombosit sayısının azalması gibi faktörler önemli değildir. Bu da PRGF'nin etkisinin daha geniş ve sürekli olmasını sağlar. PRGF, hastanın yaklaşık 80-120 ml kanının dört aşamalı bir santrifüj işleminden geçirilerek elde edilen kök hücreler, trombositler, lökositler ve çeşitli büyüme faktörleri ile sitokinler gibi hücre bileşenlerini içeren bir katmanın adıdır. Kanımızda bulunan PRGF adlı kök hücreler ve trombositler, yaralanma durumlarında, hasar gören dokuların iyileşmesinde ve hücre yenilenmesinde önemli bir rol oynar. Bu büyüme faktörleri, hasarlı doku onarımını hızlandırarak ve doğal iyileşme sürecini başlatarak çalışır.

PRGF uygulamasının temel amacı, hedef dokuya normal kan dolaşımıyla ulaşan trombositlerden çok daha yoğun bir trombosit sağlamaktır. Bu sayede, hasarlı doku daha hızlı ve etkili bir şekilde iyileşmeye başlar; zira PRGF ile elde edilen trombosit yoğunluğu, normal kan seviyesinin iki ila beş katı arasındadır. Zenginleştirilmiş trombosit ve lökosit içeren plazmanın, hücrelerin çoğalmasında, farklılaşmasında, doku arasındaki dolgunluğu artırdığı ve enfeksiyonlara karşı savunma mekanizmasını güçlendirdiği kanıtlanmıştır. Trombositlerin ürettiği bu etkileyici maddeler, tıbbın birçok dalında kullanılmalarını sağlamaktadır ve bu tedaviler FDA tarafından onaylanmıştır.





MERTER'DEN DÜNYAYA BİR MARKA YOLCULUĞU: MODAİSE ERVA

Dokuma ürünlerine karşı yumuşaklığı ve dökümdeki üstünlüğü ile triko ürünleri moda sektöründe oldukça geniş bir kullanıma sahip. Triko alanında Merter'den dünyaya açılan Türkiye'nin lider markası **Modaise Erva'nın kurucusu Esmâ Ataş**, "Trikoda çok iddialıyız. Bu alanda üzerimize kimseyi tanımıyoruz" diyor. Okuyucularımız için bu renkli girişim yolculuğunu kaleme aldık. Keyifli okumalar..

Esma Ataş, İstanbul'da tekstil sektörünün önde gelen merkezlerinden Merter'de ailesiyle birlikte uzun yıllar çalışmış bir isim. Tekstil toptancılığının sınırlarıyla yetinmeyen Ataş, "Moda ne ise biz oradayız" mottosuyla bir kadın girişimci olarak kendi perakende moda markasını kurdu. Ataş, göz bebeği markası Modaise Erva çatısı altında yerli ve yabancı ünlü markalar

için ev giyimi, abiye, plaj giyimi, dış giyim gibi pek çok kategoride üretim yaparken, triko üretimi alanında iddiasıyla öne çıkıyor. Biz de girişimci Esmâ Ataş ile geleceğe dair beklentilerini konuştuk.

"HEDEFİMİZ TÜM DÜNYAYA TRIKO SATMAK"

Merter'de tekstil dünyasına girdiniz, kadın girişimci olarak markanızı kurdunuz. Bu serüven nasıl başladı? Nereye doğru gidiyor?

Aile şirketimizin bünyesinde tam anlamıyla Merter piyasasında doğdum büyüdüm diyebilirim. Aile şirketimiz halihazırda tekstil ürünlerin tedarikçiliği ve toptan satış işiyle iştigal ediyor. Bu süreçte, aile şirketimizde çalışırken bir yandan da uluslararası ünlü modacılar da eğitim alma fırsatı buldum ve sonunda kendi girişimimi kurdum. Trikoda güçlü bir çözüm ortağımızla birlikte Türkiye'nin en ünlü markaları için üretim yapmakla kalmıyor, aynı zamanda ihracatımızı da sürdürüyoruz.



Röportaj
Merve
Sibel Sili

Modaise Erva olarak ilk günden bu yana kurumsallaşma çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Markamızın kendi bünyesinde tasarım, planlama, üretim, kalite kontrol ve lojistik departmanları bulunuyor. Hedefimizi ilk günden bu yana triko sektöründe tüm dünya için ürün üretmek olarak belirledik. Bunun için gerekli altyapımız ve entegre üretim sistemimiz de var.

Ben bunların hepsinden bağımsız bir kadın girişimci olarak Modaise Erva markamı ön plana çıkartmak için kendi ürünlerimi üretip, tasarlayıp Türkiye'nin ve dünyanın pek çok pazar yerine ulaştırmak istiyorum. Bunun için de en önemli amacımız markalaşma.

“TRIKOYA DAİR HER ŞEY ÜRETİYORUZ”

Trikoda son trendler neler? Kadınlar en çok hangi ürünleri tercih ediyor?

Üretim ajandamızda kadın, erkek ve çocuk olmak üzere trikonun her segmentine yer var. Kadınlar genelde günlük olarak likra tarzında rahat ürünleri tercih ediyor. Trikoda tasarım, ipliğin kalitesine göre şekilleniyor. Özellikle kadınlar şık giyinmek istiyor. Bunu yaparken de bütçe olarak uygun olmasını istiyor. Sektörün mutfağını iyi tanıyan bir marka olarak her bütçeye uyabilecek, kaliteli ve rahat ürünler üretmek konusunda da çok iddialıyız.

Türk moda ve hazır giyim tasarımları dünya tarafından beğeniliyor mu?

Türkiye’de üretilen tasarımlar üretim kalitesine kıyasla hak ettiği yerde diyemeyiz. Eskiden kendi ürettiğimizi kendimiz satabiliyorduk ancak bugün pazara erişimde zorlanıyoruz. Bu nedenle Türk moda ve hazır giyim sektörünün hak ettiği yere gelmesi için de öncelikle tasarım, üretim kalitesi ve devlet desteği gerekiyor. Bir Türk markasını çıkartmak büyütmek ve geliştirmek çok güzel ancak bunların hepsi bir süreç.

HEDEF; DÜNYANIN EN BÜYÜK MARKASI OLMAK

Ürünlerimizi Avrupa standartlarında mevsim trendlerine göre farklı renklerde, desenlerde ve formlarda tasarlayıp, üretebiliyoruz. Aynı zamanda, farklı triko malzemeleri, örgü desenleri ve detayları da moda trikonun farklı birer örneğini oluşturuyor. Küresel trendlere uygun, stili yansıtan ve şık bir şekilde tasarlanmış triko giyim ürünlerimiz ile Avrupa'nın en büyük giyim mağazalarında yerini almaya devam ediyoruz. Özetle; Modaise Erva markası olarak; genelde tekstil özelde ise triko kategorisinde dünyanın önde gelen markalarından biri olmak için azimle çalışmaya devam ediyoruz.



“AVRUPA’DA TÜRK HAZIRGIYIM SEKTÖRÜ İÇİN BÜYÜK POTANSİYEL VAR”

Nerelere ihracat yapıyorsunuz? Hangi pazarda talep daha fazla?

Başta Almanya olmak üzere Avrupa’ya ihracat yapıyoruz. Yanı sıra Orta Doğu ile yazlık trikoda partnerlik yapıyoruz. Orta Doğu yüksek potansiyelli bir pazar var. Hatta taleplerin bir kısmına hammadde tedarik sorunları nedeniyle cevap veremiyoruz. İplik daha önce Türkiye’de üretiliyordu ancak şu an enerji ve işçilik maliyetleri nedeniyle Hindistan, Çin ve Özbekistan’a yöneldi. Türk üreticiler maliyet yönetiminde zorlanıyor. Sipariş aldığımız üründe altı ay kadar termin tarihi oluyor ve bu durum kur dalgalanmasına karşı açık bir tehdit oluşturuyor. Bunun için de bazı maliyetlerin devlet desteğiyle sabitlenmesi gerekiyor. Bununla birlikte küresel risklerde pazarlardaki öngörülebilirliği azaltıyor. Bazı durumları öngöremiyoruz ancak küresel çapta yaşanan olayları öngöremiyoruz. Ancak her şeye rağmen azimli ve kararlı olduğumuzu belirtmek isterim.

Kadın girişimci olarak kurduğunuz marka ile hedefleriniz neler?

Markamız Modaise Erva ismini “moda ne ise, ona uygunluktan” ilham alıyor.. Örneğin tshirt moda ise ona, gömlek moda ise ona adapte oluyor ve trend ürünleri güçlü tasarım ve üretim yeteneğimizle hızla üretebiliyoruz. Üstelik de kaliteden hiç ödün vermiyoruz. Bir diğer hedefimiz ise bizim gibi girişimci olmak isteyenlere markalaşma stratejimizin bir parçası olarak bayilikler vermek. Markamızı kuralı henüz 2 yıl oldu, büyümeye devam edeceğiz. Perakende satışı için çok talep var. Pazaryeri olarak Trendyol’dan giriş yaptık. Aynı zamanda markalar için de güvenilir bir üretim ortağı olmayı sürdüreceğiz. Kısacası, yeteneklerimizi geliştirmek, kurumsallaşmak, markalaşmak ve tüm bunların ışığında ülkemize katma değer katmak istiyoruz.

"HAYAT HAREKETTİR" DEDİ

KADINLARI GİRİŞİMCİ RUHU İLE BULUŞTURDU

Kadınları güçlü toplumlar gelişmiş toplumlardır. En başta fiziksel, zihinsel ve duygusal sonrasında ise sosyal olmak üzere tüm yönleriyle dirayetli kadınlar inşa etmek için kurulan b-fit, yüzlerce şubesi olan bir spor merkezi olmasının yanında kadınları hayata katan bir değer sistemi olarak görülüyor. Onları iş ve aile çemberinden çıkarıp spora davet eden **b-fit Yönetim Kurulu Başkanı Burcu Topal** "hayat harekettir" felsefesini, girişimci ruhuyla birleştirerek bize kendi yazdığı başarı hikâyesini anlatıyor.

Toplumların gelişmişlik seviyesi kadınların ne kadar güçlü olduğuyula doğru orantılıdır. Girişimci ruhu ve oluşturduğu franchising sistemiyle kadınları hem kendi işini kurmaya hem de sağlıklı bir hayat için harekete davet eden b-fit Yönetim Kurulu Başkanı Burcu Topal, hem kendi hikayesini baştan yazıyor hem de başka kadınların hayatlarını iyileştiriyor.

b-fit'in kuruluş hikâyesini anlatır mısınız bize? Yola nasıl başladınız?

b-fit, 2006 yılında altı kadının her yaş ve gelir grubundan başka kadınlara spor yapma alışkanlığı kazandırarak daha sağlıklı ve mutlu bir yaşam sürdürmelerini sağlamak amacıyla kuruldu. Kadınların sosyal etkinlik ve projeler yaparak kendi yaşamları ve çevreleriyle ilgili farkındalıklarının artmasına hizmet etmek vizyonu ile yolumuza devam ediyoruz.

Alanında uzman bir isim olarak Türkiye'deki spor ve fitness kültürünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu soruya pandemi döneminde yaşanan değişimleri gözetenek cevap vermem doğru olacaktır. İki yıllık pandemi süreci insanların bireysel sağlıklarının çok önemli olduğunu fark ettikleri bir dönem oldu. Bireysel sağlığın bir bütün halinde ele alınması gerektiğinin farkına varıldı. Bir bireyin tam anlamda sağlıklı bir yaşam sürmesi bedensel, zihinsel ve duygusal olarak sağlıklı olmasına bağlıdır. Spor ve sağlıklı beslenme bütünsel sağlığın temel unsurudur. Bu farkındalık dönemi Türkiye'de de spor sektöründe gözle görülür bir hareketliliğe vesile oldu.

Bu anlamda talebin artışı, arzın da artışına sebep oldu ki bu ivmenin her geçen gün yükseldiğini görmek bizim için de mutluluk verici.

b-fit kadınların hayatını nasıl değiştiriyor?

b-fit'in logosunun hemen altında 'Kadınların Spor ve Yaşam Merkezi' yazar.



Röportaj
Perihan Kara

“

HER NE KADAR TÜRK KADINININ SPOR YAPMASINA ENGEL OLAN TÜM MAZERETLERİ ORTADAN KALDIRAMASAK DA SPOR YAPMAK İÇİN BİR MAZERET OLMADIĞINI GÖSTERDİK.

”

Her b-fit kadınlara özel ekipmanlardan oluşan spor salonu olmanın yanında; kadınların sosyo-kültürel gelişimini destekleyen, ruhsal ve düşünsel yanlarını geliştiren, sorunlara çözümler üretmek için elini taşın altına koyan, DATEM gibi merkezlerden psikolojik destek alabildikleri bir yaşam merkezidir aynı zamanda.

Diğer yandan bizi tüm Türkiye'ye tanıtan 30 dakika süren 'interval sistem' kadın fizyolojisi esas alınarak kurgulanmış, kendi kas gücünüzle hareket ettiğiniz, fizyoterapistlerin de tavsiye ettiği bir spor yöntemidir. Dünya Sağlık Örgütü'nün günde en az 30 dakikanın spora ayrılmasına yönelik önerisine rağmen, çoğu kişi daha aktif bir hayat sürmek için sporu hayatına nasıl dahil edebileceğini bilmiyor. Sağlıklı, uzun ve kaliteli bir yaşam için sporu hayatımıza dahil etmemiz gerektiğini artık herkes biliyor. Ancak, sporla ilgili yapılan yanlışlar maalesef çoğu kişinin yeterli verim alamaması nedeniyle sporu hayatından çıkarmasına yol açıyor. Sağlıklı bir vücuda ve yaşama sahip olmak için sürdürülebilir bir şekilde egzersiz yapmalıyız. Egzersizi ve sağlıklı beslenmeyi sadece yazı girerken değil, hayat boyu kaliteli bir yaşam için düşünmeliyiz.

Gelecek projeksiyonlarınızda neler var, erkeklere yönelik girişim faaliyetleriniz olacak mı?

18 yıldır aynı misyonu devam ettiriyoruz; Türkiye'nin her yerine b-fit merkezleri açıp, kadınların spor yapmasını sağlamak. Diğer yandan hiç bulunmadığımız şehirler ve ilçelerdeki kadınlara ulaşmak en büyük hedefimiz. Türkiye sınırları dışında çalışmak istediğimiz ilk ülke ise Kıbrıs. Oradaki kadınlarla bir araya gelmeyi çok istiyoruz. Güçlü kadınlar, güçlü



yarınların da temel taşı; bu yüzden yeniden büyümeyi çok önemsiyoruz.

Erkeklerle ilgili faaliyetlerimize gelince; tabi ki beyle-ri de önemsiyoruz ve hayatı her noktada paylaşmak b-fit markası altında ortak işler yapmak için planlar yapıyoruz. Yeni sene ile birlikte erkeklerin de kadın girişimciliğini destekleyecekleri bir iş modelini paylaşmayı planlıyoruz. Diğer yandan erkekler de b-fit franchise'ı olabiliyor ama yüzde 49 hisse ile. Kalan yüzde 51 hissenin kadında olma zorunluluğu var. Bunu kadının söz hakkını ve karar verme yetkisini korumak için yapıyoruz.

b-fit şubelerinin artmasının hem size hem de franchising alan kişiye katkısından bahsedebilir misiniz?

Her b-fit merkezi genel merkezden bağımsız bir ekonomi döngüsüne sahip. Yeni açılan merkezin tüm kazancı kendisine ait, marka olarak kazançtan ya da kârdan pay almamaktayız. Her ay düzenli ödenen reklam royalty ücreti 2023 yılının sonuna kadar 2 bin 900 TL + KDV'dir. Bunun dışında ekstra ücret alınmaz. b-fit merkezlerinin aylık ciroları 70 bin TL ila 400 bin TL arasında değişiyor. Türkiye'de bu kadar ekonomik franchise veren başka bir marka yok. Burada en önemli konu; girişimci kadınların kazancının neredeyse tamamının kendine kalması.



BU FABRİKADA CEO ÜRETİLİYOR

Satış fonksiyonu için nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak üzere kurulan Sales Network, bugün geldiği noktada ticaret ekosistemi üzerinden daha iyi bir dünya için çalışmayı amaç ediniyor. Üyeleri arasında satış bölümünden CEO'luga terfi edenlerin artmasıyla "Sales Network, CEO fabrikasına dönüşüyor" vurgusunu yapan Sales Network Kurucusu Ergün Güler bu çıkarımına referans olarak şunu söylüyor; "Son altı yılda Sales Network içindeki satış direktörü arkadaşlarımızdan 21 kişi CEO oldu."



Satış departmanı iş dünyasının kalbine giden yolu oluşturuyor. Piyasadaki dalgalanmayla değeri her geçen gün daha da artan bu pozisyon bugün CEO'ların yetiştiği bir alan haline geliyor. Sales Network satış direktörü üyelerinden CEO'luga yükselenlerin sayısındaki artış da bu gelişmenin somut referansları oluyor.

Sales Network'ün hikâyesinden bahsederek sözlerine başlayan Ergün Güler şu ifadeleri kullanıyor; "Sales Network, satış fonksiyonu için nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak üzere kuruldu. Tüm şirketlerde satış kanalları, satış süreci ve çalışan

yetkinlikleri değişmiş olmasına rağmen, adaylarda yani insan kaynağı tarafında bu farkındalık bulunmuyordu. Biz de büyük bir hikâye ile güçlü bir etki oluşturmaya odaklandık ve bugünkü topluluk ortaya çıktı. Temelde insan kaynağı problemi üzerine doğduk ama bugün geldiğimiz noktada ticaret ekosistemi üzerinden daha iyi bir dünya için çalışıyoruz. Bu da yaşam amacı ile iş yaşamını birleştirmek isteyen yetenekleri, bir müknaş gibi satış fonksiyonuna çekiyor."

Pazarlama iletişiminde, sürdürülebilirliği nasıl konumlandıkları konusuna da yer veren Sales Network Kurucusu Ergün Güler; "Sürdürülebilirlik çalışmaları birçok eylemi kapsıyor. Sales Network olarak Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan iklim, çevre

Röportaj
Perihan Kara

ve toplumsal cinsiyet eşitliği gibi konulara odaklanıyoruz. Üyelerimizin ajandalarını birleştirerek birlikte daha büyük bir etki oluşturmak için çalışıyoruz” diyor.

35 SEKTÖRDEN 130’U AŞKIN KURUMSAL ÜYE YER ALIYOR

Networking oluştururken belirledikleri kriterleri anlatan Güler, “Birbirlerine birinci dereceden rakip iki marka Sales Network çatısı altında bir araya gelebiliyor mu?” sorusuna da şu yanıtı veriyor; “Sales Network çatısı altında, 35 sektörden 130’u aşkın kurumsal üye bulunuyor. Tüm sektörlerin en iyileri topluluğumuzda yer alıyor. Üye kabul sürecindeki kriterlerimizi karşılayan kurumları kabul ediyoruz. İçeride oluşan uyumu sürdürmek bizim için çok önemli. Rakip marka olmaları bizim gündemimizde yer almıyor. Tüm üyelerimiz, bizim sağladığımız ortamlarda; fiyat, müşteri, ürün gibi doğrudan rekabeti kısıtlayacak başlıkları konuşamayacağını bilirler. Süreçlerimiz hukuk partnerimiz tarafından sürekli olarak incelenmektedir.”

Sosyal sorumluluk çalışmalarına da yer veren Ergün Güler; “Yaptığımız işi doğası gereği bir sosyal girişim olarak adlandırıyoruz. Yani varlığımız bir sosyal sorumluluk olarak kabul edilebilir. Bununla birlikte; topluluğumuzun gücünü kullanarak gençler ve çocuklar için çalışıyoruz. Darüşşafaka iş birliği ile eğitimde fırsat eşitliğine hizmet ederken, mentörlük ve staj programımız ile kadınlar öncelikli olmak üzere gençlere yol gösteriyoruz. Bu süreçte 550 kız öğrenciye staj, 80 kadına istihdam sağladık” diye konuşuyor.

Sales Network’ü dünden bugüne değerlendiren Güler şunları söylüyor; “Satış, hiçbir iş yapamayan insanların ‘en azından işim olsun’ dediği bir uğraş gibi algılanırken, bugün kariyer yolculuğunun en önemli basamağı haline geldi. Sales Network ise CEO fabrikasına dönüştü. Son 6 yılda topluluk içindeki satış direktörü arkadaşlarımızdan 21 kişi CEO oldu. Son yapılan ve Summit 2023’te paylaşılan bir araştırmaya göre bugün görev yapan genel müdür veya CEO’lardan yüzde 48’i satış kökenli. Bu önemli bir gelişme bence. Tutkumuz, heyecanımız ve ruhumuz değişmezken, satış işinin şirketlerdeki ve adaylardaki algısı görünür bir şekilde değişti.”

SEKTÖRÜN EN İYİLERİ BURADA

“Sales Network çatısı altında, 35 sektörden 130’u aşkın kurumsal üye bulunuyor. Tüm sektörlerin en iyileri topluluğumuzda yer alıyor. Üye kabul sürecindeki kriterlerimizi karşılayan kurumları kabul ediyoruz. İçeride oluşan uyumu sürdürmek bizim için çok önemli. Rakip marka olmaları bizim gündemimizde yer almıyor.



ERGÜN GÜLER

Sales Network Kurucusu

Satış dünyasında kadın istihdamının durumundan söz eden Güler; “Her alanda olduğu gibi satışta da kadın istihdamı oranı çok düşük seviyelerde yer alıyor. Her yıl üyelerimiz arasındaki değişimi ve gelişimi ölçümlemek adına anket yapıyoruz. Sadece satış alanında değil, üst düzey yönetimde de kadın yönetici sayısı hala istenilen düzeyde değil. Yine biraz önce bahsettiğim araştırmaya göre bugün Genel Müdür veya CEO olarak görev yapan yöneticilerin ancak yüzde 22’si kadın. 2016’dan bugüne önemli bir değişim olsa da halen yüzde 50’ye ulaşmak için önümüzde uzun bir yolculuk görünüyor. Biz Women in Sales Network adını verdiğimiz sosyal projemiz ile bu yolculuğa güçlü bir şekilde destek veriyoruz. Bu kapsamda gerek orta düzey gerekse C level kadınların menti olarak katılabildiği bir mentörlük programı hizmeti veriyoruz. 2024 yılı itibarıyla 240 kadın profesyonelin bu programdan yararlandığını gururla paylaşmak isterim” diye konuşuyor.



TİCARETİN YÜKÜNÜ TAŞIYIP ÖDÜLLERİNİ ALDILAR



Lojistik sektörünün en prestijli ödülü olan Atlas, bu yıl 14. kez sahiplerini buldu. Sektörün geleneği haline gelen prestijli ödül töreni, bu yıl da 26 ayrı kategoride toplam 101 adayın rekabet ettiği bir yarışa ev sahipliği yaptı. Törende, sektöre değer katan üç ihracatçı ve üretici firma da jüri tarafından ayrıca ödüle layık görüldü. Bu yıl sekizinci kez verilen "Lojistiğe Katkı Ödülü" alan üç şirket; Yıldız Entegre, Şenocak Gıda Fındık ve CANİK oldu.

EKO MMI Fuarıcılık tarafından düzenlenen Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı ev sahipliğinde gerçekleştirilen "Atlas Lojistik Ödülleri" töreninin açılış konuşmasını yapan Atlas Lojistik Ödülleri Organizasyon Komitesi Başkanı İlker Altun, sürdürülebilirlik kavramının sektörde giderek daha fazla önem kazandığını vurgulayarak, Atlas Ödülleri'nin sektördeki başarıları ödüllendirmekte ve kalitesini her geçen yıl daha da artırmakta olduğunu, jürinin sektörün çatı örgütleri, sektörel yayınlar ve ulusal medyanın saygın temsilcilerinden oluştuğunu belirterek, ödüllerin kazanımları diğerlerinden ayırdığını, kurumsal itibar ve bilinirliğe pozitif katkı sağladığını ve başarıya ortak personelin motivasyonunu artırdığını ifade etti.

Tedarik zincirini yönetiminde deniz yolu, kara yolu, hava yolu ve intermodal taşıma modlarının hepsi kullanan ve günde binden fazla araç hareketi olan Yıldız Entegre adına ödülü Yıldız Entegre Lojistik Müdürü Güvenç Arabacı aldı. Arabacı konuşmasında böyle bir organizasyonun iş ortaklarıyla yeni fırsatlar yakalayabilmek adına çok kıymetli olduğunun altını çizerek, "Lojistik sektörünün başarısının diğer sektörler üzerindeki etkisi artık herkes tarafından -özellikle pandemi döneminde- kabul edilmiş oldu. Yıldız Entegre, lojistik ve tedarik organizasyonlarının en temel özelliği hiçbir zaman taşıma israfını kabul etmemesidir. Köklerinden gelen bu yalın lojistik kültürünü dijital dönüşümlerle güçlendirerek her zaman bir

adım önde olmayı hedefleyen Yıldız Entegre ailesine ve verilen bu ödül için emeği geçen herkese teşekkür ederim" dedi.

Ülkemiz için stratejik değere sahip olan fındığı, en çok yetiştirilen bölge olan Ordu'da, çiftçilerimizi destekleyerek alıp, fabrikalarında işleyerek ürüne değer katarak, hem ara mamul, hem de son mamul şeklinde müşterilerine ulaştıran Şenocak Gıda Fındık Entegre Yönetim Kurulu Üyesi İsmet Yiğit Şenocak ödül konuşmasında, "Şirketimizin 70. cumhuriyetimizin 100. yılında burada bulunmaktan gurur duyuyorum. Bizim için lojistik ayağından ilk defa gelen bu ödül için değerli iş ortaklarımıza ve organizasyonda emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

En büyük ihracatçı şirket olarak ödül alan CANİK Dış Ticaret Operasyon Yöneticisi Gülseren Yadıkar konuşmasında; 60'dan fazla ülkeye 150 milyon Dolarlık ihracat yapan bir savunma sanayi şirketi olduklarını kaydederek, "Birçok lojistik şirketinin ödül aldığı yarışmada yalnızca üç ihracatçı şirkete üretim, iç ve dış ticaret faaliyetleri ile taşımacılık ve lojistik endüstrisine yarattığı iş potansiyeli ve sektörle olan iyi ilişki ve iletişimleri sebebiyle ödül verildi. Bu üç şirketten biri olmaktan onur ve mutluluk duyuyoruz. Lojistik, dış ticaretin önemli bir kolu olduğundan biz de şirket olarak bu alana çok değer veriyoruz. Lojistik firmaları ile iletişimimizi ve ilişkilerimizi güçlendirmeyi ön planda tutuyoruz. Bize oy veren jüri ve tüm

lojistik camiasına teşekkür ederiz. Bundan sonra da Türkiye'nin savunma sanayi ihracatının gelişmesi yolunda lojistik camiası ile birlikte, kol kola yürümeyi temenni ediyoruz" dedi.

Lojistik sektörünün en prestijli ödülü olan Atlas'ın, bu yıl 14. kez sahiplerini bulduğunu belirten Altun, ödülü kazanan firmaların bu başarılarını gururla paylaşabileceklerini ve Atlas Ödülü'nün, sektördeki 14 yıllık emek, güven ve birikimin bir yansıması olduğunu dile getirdi.

Altun'un konuşmasının ardından Atlas Lojistik Ödülleri Jürisinde 10. yılını dolduran FIATA Başkanı Turgut Erkeskin ve UND Başkan Yardımcısı N. Fatih Şener, 5. yılını dolduran Ekonomim Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Munyar ve TGRT Haber Ekonomi Müdürü Celal Toprak'a teşekkür plaketi sunuldu. Ödül törenine katılan sektör temsilcileri, kazanan firmaları tebrik ederken, tören, lojistik dünyasının en iyilerini bir araya getirerek sektördeki başarıları daha da öne çıkardı.

2023 ATLAS LOJİSTİK ÖDÜLLERİ YARIŞMASINDA TOPLAM 26 ÖDÜL SAHİPLERİYLE BULUŞTU

Ulaştırma belgesine dayalı hizmetler dalında beş kategoride değerlendirme oldu. Aynı kategoride her firmaya yalnızca bir ödül verilen yarışmanın belgeye dayalı hizmetlere ilişkin ödül değerlendirme sonuçları şöyle gerçekleşti:

- Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörleri (R1/TİO): CEYNAK LOJİSTİK
 - Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri (R2/TİO): EVOLOG LOJİSTİK
 - Yurtiçi Lojistik İşletmecileri (L1): OMSAN LOGISTICS
 - Uluslararası Lojistik İşletmecileri (L2): ARKAS LOJİSTİK
 - Uluslararası Ticari Eşya Taşımacıları (C2): İMSAN GROUP
- Ulaştırma Bakanlığı yetki belgeleri dışında oda, dernek, birlik gibi üyeliklere göre yapılan başvurularda şu sonuçlar elde edildi:
- Liman İşletmecileri: MERSİN ULUSLARARASI LİMAN İŞLETMELERİ
 - Demiryolu Taşımaları Firmaları (Forwarder): SARP INTERMODAL
 - Demiryolu Taşımaları Firmaları (Operatörler): OMSAN LOGISTICS
 - Uluslararası Deniz Taşımaları Firmaları (Forwarder): EVOLOG LOJİSTİK
 - Uluslararası Deniz Taşımaları Firmaları (Gemi Sahipleri): MSC GEMİ ACENTELİĞİ
 - Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Forwarder): GALATA TAŞIMACILIK
 - Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Havayolu Taşıyıcısı): TURKISH CARGO

Yarışmada, jüri üyelerinin seçimine bağlı şekilde sonuçlanan Lojistik Proje Ödülleri dalında ise 3 proje ödüle değer bulundu:

- "UNIBOX BI" projesi ile GLOBELİNK ÜNİMAR
- "Medkon Mobile APP" Projesi ile MEDKON LINES
- "Yazaki Lojistik HUB Türkiye" Projesi ile YAZAKI OTOMOTİV TÜRKİYE

Aday belirleme ve oylama işlemleri <https://www.lojistikodulleri.com/> web sitesi kullanıcıları tarafından yapılan online yarışmada ise elde edilen sonuçlar jüri tarafından tescil edildi. 8 kategoride 14'ü şirket ve 29'u lojistik yöneticisi toplam 43 adayın yarıştığı online yarışmada, lojistik sektörünün 'En Beğenilen'leri yine lojistik sektörünün tüm kesimlerinden gelen 17 bin 140 oyla belirlendi.

- Yılın En Beğenilen Lojistik Şirketi: EVOLOG LOJİSTİK
- Yılın En Beğenilen Lojistik Tedarikçisi: SİBER YAZILIM
- Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Karayolu): FERHAT AYDOĞAN (FERHAT GRUP LOJİSTİK)
- Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Demiryolu): İBRAHİM NALÇACI (LOGİTRANS LOJİSTİK)
- Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Denizyolu): MUSTAFA GÜR (MEDKON LINES)
- Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Havayolu): GİRAY TAYYAR (SARP INTERMODAL)
- Yılın En Beğenilen Depo Yöneticisi: ZİLAN İMRAK (İMSAN GROUP)
- Yılın En Beğenilen Proje Taşıması Yöneticisi: YASİN BAYRAKTAR (EKSA ULUSLARARASI TAŞIMACILIK)



Etkinlikte; Yıldız Entegre Lojistik Müdürü Güvenç Arabacı, CANİK Dış Ticaret Operasyon Yöneticisi Gülseren Yadıkar, Şenocak Gıda Fındık Entegre Yönetim Kurulu Üyesi İsmet Yiğit Şenocak ödülleri UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy'un elinden aldı.

KALİTE ANLAYIŞI ÜRETİM ÇARKLARINDA MI, ZİHNİYETLERDE Mİ?

Kalite çerçevesi içine sürdürülebilirliği, şeffaflığı ve etik uyum ilkelerini yerleştiren Türkiye Kalite Derneği (KalDer), sistemin daha sağlıklı işlemesi için çalışmalar yürüten derneklerin en başında yer alıyor. Kalite yönetimi gibi okkalı bir konunun iplerini elinde bulunduran KalDer, mükemmellik esaslı yürüttükleri çalışmaları iş dünyasının her katmanına taşımayı amaçlıyor. Bu amaçları doğrultusunda sorularımızı yanıtlayan **KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Bayraktar**, 100'üncü yılda Türkiye'de kalite anlayışının geldiği noktaya sıkı bir sorgu çekiyor.

Dünyanın yaşadığı değişimler, sürdürülebilirliği bir seçenek olmaktan çıkardı. Hâl böyle olunca doğa dostu, etik uyumlu ve hesap verebilir olmak zorunlu hale geldi. Kurum ve kuruluşların insana, topluma ve doğaya saygı çerçevesinde hiza almasını sağlayan, onları etik uyumlu ve sürdürülebilir bir çatı altında bir araya getiren Türkiye Kalite Derneğinin (KalDer) Başkanı Yılmaz Bayraktar, Türkiye'de kalite anlayışının geldiği son noktayı değerlendirerek Cumhuriyet ile geçen yüzyılı bu değerlendirmenin merkezine alıyor.

33 YILDIR ÇALIŞMALARIMIZI ARALIKSIZ SÜRDÜRÜYORUZ

KalDer'in kalite yönetimi alanında hangi faaliyetleri yürüttüğünü anlatabilir misiniz? Çalışma alanlarınızdan ve amaçlarınızdan bahseder misiniz?

Türkiye Kalite Derneği olarak, çağdaş kalite felsefesinin ülkemizde etkinlik kazanması ve yaygınlaştırılması amacıyla 1990 yılında kurulduk. İnsana, topluma ve doğaya

saygılı, güvenilir, yenilikçi, sürekli iyileştirmeye açık ve gönüllülük

Röportaj
Perihan Kara



değerlerimizle 33 yıldır çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. KalDer'in vizyonu, ülkemizde sürdürülebilir iş ve yaşam kalitesine yön gösteren, dönüşüme liderlik eden bir sivil toplum kuruluşu olmaktır. Bu hedefe ulaşmak için mükemmellik kültürünü yaşam biçimine dönüştürerek ülkemizin rekabet gücünün ve refah düzeyinin yükseltilmesine katkıda bulunmak ise temel amacımız olarak öne çıkıyor.

32'NCİ KONGREMİZİ CUMHURİYETİMİZİN 100 YILINA ADADIK

Kasım ayında gerçekleştirdiğiniz 32'nci Kalite Kongresi Türkiye'de kalite anlayışının yerleşmesinde nasıl bir yerde duruyor?

Derneğimizin düzenlediği Kalite Kongrelerinde yaklaşık 150 bin katılımcı ve 2 bin 800 konuşmacı yer aldı. Ayrıca her yıl yaklaşık 3 bin 600 kişiye ev sahipliği yaptık. Bu sene ise heyecanımız çok başka... Cumhuriyetimizin 100'üncü yaşını kutladığımız bu yılda gerçekleştireceğimiz 32'nci Kalite Kongremizi Cumhuriyetimizin su gibi geçen 100 yılına adadık. Bu kapsamda 'Su Gibi' ana teması ile özetle su gibi akan bir yüzyılın değerlendirmesini yaparken gelecek yüzyıla da su gibi olacak Cumhuriyeti nelerin beklediğini hep birlikte masaya yatırdık. 21-22 Kasım tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirdiğimiz kongremizde, Cumhuriyetin kuruluşundan bugüne uzanan tarihimiz; ekonomiden toplumsal gelişime, spordan sanata, bilimden kültüre ve çağdaş eğitime kadar farklı boyutlarla ele alındı. Acısı ve tatlısı ile su gibi akıp giden 100 yıla yayılan Türkiye'nin eşsiz hikâyesi Sunay Akın'ın şiirsel anlatımı ile yaşatıldı.

Kuruluşunuzun üyelerine sağladığı avantajlar nelerdir? Derneğiniz kalite bilincini artırmak için hangi hizmetleri sunmaktadır?

Mükemmellik kaliteyi, kalite de kendi kültürünü doğuruyor. Mükemmellik kültürünün iş dünyasındaki karşılığı olarak bizleri bu kültüre ulaştıracak olan ise Avrupa Kalite Yönetim Vakfı'nın EFQM modeli. Bu bilinç ve içselleştirme ile KalDer olarak uzun zamandır EFQM modelini rehber alıyoruz. Bu model, kuruluşlara ortak evrensel inançlar ve ortak hedefler aşılayarak vizyonlarına bağlı kalmalarını, kararlılıklarının sürdürülmesini sağlayan bir kültür oluşturunca görevi görüyor. Sürdürülebilir değer oluşturma, performansı iyileştirme ve paydaş memnuniyeti aşlamak için organizasyon kültürüne ışık tutan EFQM modeli; çevik, esnekliği bütünüyle yok eden katı kuralcı olmamaya özen gösteren, güçlü liderlik esasına dayalı bir yol çiziyor. Hızla değişen koşullara karşılık vermek için uygulanabilecek esnekliği sunarak işletmelerin mükemmellik yolculuklarına aksaklık olmadan devam edebilmesine yardımcı oluyor. Gelecek eğilimleri öngörecektir, modellerin haritasını çıkaracak ve ilerlemeleri gösterecek şekilde kuruluşların mükemmelliğe ulaşmalarındaki hedeflerini en uygulanabilir şekilde

ANA FALİYETİMİZDEN BİRİ TÜRKİYE MÜKEMMELLİK ÖDÜLLERİ

Ana faaliyetlerimiz arasında; Türkiye Mükemmellik Ödülleri, Ulusal Kalite Hareketi Programı, Kalite ve Yönetim Alanındaki Eğitimler, Kurumsallaşma Ölçümü ve Çevik Yönetim Programı, KOBİ'ler için Stratejik Plan Rehberliği, Özdeğerlendirme ve Dış Değerlendirme Hizmetleri, Mevcut Durum Analizleri, Rehberlikler, Kalite Kongresi ve etkinlikler yer alıyor.

bir potada eriten bir rol üstleniyor. Her değişim döneminde kendini güncelleyen EFQM modeli, büyüklüğü ve sektörü ne olursa olsun tüm işletmelere uyarlanabilecek esnekliğiyle sürdürülebilir performansa giden yola ışık tutuyor, rekabetin anahtarlarını sunuyor. Biz de KalDer olarak mükemmellik kültürü yolunda kurumlara rehberlik ediyoruz. Ülkemizde kalite bilincinin yerleştirilmesi, kaliteli çalışmanın teşviki, dış piyasada rekabet olanaklarımızın artırılması, sanayi ve hizmet sektörüne ise bu konuda teknik yardım ve eşgüdümün sağlanması için çalışıyoruz.

KalDer, iş dünyasına nasıl şekil veriyor? Sertifikasyon süreçleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Her ölçekteki ve sektördeki kuruluşlarla deneyim ve bilgi birikimimizi paylaşıp, onlara bir ışık yakarak, rekabet ortamında kendilerine bir istikamet belirleme ve yol haritası oluşturmalarına katkıda bulunabilme hedefi ile Ulusal Kalite Hareketi'ni hayata geçirdik. "Yaşamın Her Alanında Kalite"





KALDER OLARAK; AVRUPA KALİTE YÖNETİM VAKFI'NIN (EFQM) ULUSAL İŞ BİRLİĞİ ORTAĞI, AMERİKA KALİTE DERNEĞİ'NİN (ASQ) KÜRESEL İŞ BİRLİĞİ ORTAĞI VE ORTA DOĞU KALİTE ORGANİZASYONU'NUN (MEQA) KURUCU ÜYESİYİZ.



sloganı ile başlattığımız Ulusal Kalite Hareketi, ülkemizin sürdürülebilir yüksek rekabet gücüne erişebilmesi için “Mükemmellik” yaklaşımının toplumun her kesiminde yaygınlık kazanmasını sağlamayı amaçlıyor. Bu program ile kuruluşların performans iyileştirme stratejisi olarak EFQM Modeli’ni esas alan öz değerlendirme yöntemleri ile güçlü ve iyileştirmeye açık alanlarını düzenli aralıklarla belirleyip bulgular doğrultusunda sürekli iyileştirmeyi planlamaları ve uygulamaları hedefleniyor. 1993 yılından beri EFQM Modeli’ni uygulayan ve en iyi performansı gösteren çeşitli ölçek ve sektörden kurum ve kuruluşlar, KalDer ve EFQM tarafından belgelendirilip ödüllendiriliyor. Tanıma ve Ödüllendirme süreçleri bağımsız değerlendiriciler ve bağımsız bir Ödül Yürütme Kurulu ile TOBB ve TUSİAD tarafından yetkili kişilerin katıldığı Jüri Komitesi tarafından objektif, ilkeli, kuralları önceden taraflara iletilmiş şekilde belirleniyor. Türkiye Mükemmellik Ödülü, Türk iş dünyasının en prestijli ve karşılığı olan ödül olarak kabul ediliyor.

Kurulduğumuz ilk günden beri süregelen farkındalık çalışmalarımızı yaygınlaştırmak ve artırmak amacıyla iş dünyasındaki sürdürülebilirlik konusunda iyi uygulama-

maların ödüllendirildiği “Türkiye Sürdürülebilir Gelecek Ödülleri’ni” hayata geçirdik. Kuruluşların gelecek için sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığının ve ilerlemenin değerlendirilmesine ve başarılarının tanınmasına imkân vermeyi amaçlayan Türkiye Sürdürülebilir Gelecek Ödülleri ile kuruluşların rekabet gücünü, verimliliğini ve etkililiğini artırma konusunda güçlü bir model sunmayı hedefliyoruz. Kriterleri güçlü ve küresel ölçekte yaygın kabul görmüş bir bakış açısına sahip olan bu ödül programımızın; kuruluşların amaçlarını gözden geçirmesine, sürekli iyileştirme kültürünü oluşturmalarına, değer odaklı bakmaya ve en önemlisi de sürdürülebilirlik konusunda farkındalığın yükselmesine yardımcı olacağına inanıyoruz.

Türkiye’de kalite anlayışının geldiği noktayı değerlendirir misiniz? Kalite anlayışı üretim çarklarında mı zihniyetler de mi başlamalı?

Türkiye’de kalite anlayışı, son yıllarda önemli gelişmeler kaydetti. Özellikle 90’lı yıllardan itibaren, toplam kalite yönetimi (TKY) yaklaşımının yaygınlaşmasıyla birlikte, Türk işletmeleri kaliteye daha fazla önem vermeye başladı. Bu dönemde, TKY uygulamaları sayesinde birçok işletme, üretim ve hizmet süreçlerinde önemli iyileştirmeler gerçekleştirdi. 1998 yılında başlattığımız Ulusal Kalite Hareketi’nin özel sektörün yanı sıra kamu tarafından da sahiplenilmesi ile topyekûn seferberlik hâli ile hareket edildi ve kalite anlayışı geniş kesimlerde karşılık buldu.

Türkiye’de kalite anlayışının gelişiminde, çok sayıda faktör önemli rol oynadı. Avrupa Birliği’ne üyelik süreci Türk işletmelerini kalite standartlarını yükseltmeye zorladı. Küreselleşme ve ekonomik rekabetin artması, işletmeleri kaliteyi bir rekabet unsuru olarak görmeye yönlendirdi. Kamu kurumları, kaliteyi bir yönetim anlayışı olarak benimseye-



ANA FAALİYETİMİZDEN BİRİ TÜRKİYE MÜKEMMELLİK ÖDÜLLERİ

Ana faaliyetlerimiz arasında; Türkiye Mükemmellik Ödülleri, Ulusal Kalite Hareketi Programı, Kalite ve Yönetim Alanındaki Eğitimler, Kurumsallaşma Ölçümü ve Çevik Yönetim Programı, KOBİ'ler için Stratejik Plan Rehberliği, Özdeğerlendirme ve Dış Değerlendirme Hizmetleri, Mevcut Durum Analizleri, Rehberlikler, Kalite Kongresi ve etkinlikler yer alıyor.

rek bu doğrultuda çalışmalar yürütmeye başladı. Türkiye'de kalite anlayışının geldiği son noktaya baktığımızda, katılımcı bir kalite anlayışının gelişmeye başladığını görüyoruz. Ürün kalitesinin ötesinde bütünsel kalite anlayışının yaygınlaşması ve TKY yaklaşımı, tüm çalışanların sürece dahil edilmesini ve sorumluluk almasını teşvik ediyor.

Cumhuriyetin 100'üncü yılında Türkiye Kalite Derneği olarak yeni yüzyıldaki hedeflerinizden söz eder misiniz?

İnsanlık, yazmış olduğu tarih ile dünyayı bugünkü noktaya getirmiş durumda. Birçok risk ile karşı karşıyayız. Bu risklerin bir kısmını yaşarken, bir kısmını da yaşamak üzereyiz.

Türkiye'nin her sektör ve ölçekte firmalarından oluşan 2 bini aşkın üyemizle, kuruluşların iyileştirme ve yenileşme kültürünü geliştirmeleri için rehber oluyoruz. Kalite, bir yönetim anlayışdır ve içinde yaşadığımız dünyayı yeniden şekillendirebilmek, küresel eğilim ve değişimlere farklı açılardan bakabilmek, iyi olanı günümüz dünyasına kusursuz bir şekilde uyarlayabilmekten geçer. Bunu başardığımız noktada değişim ve beraberinde dönüşüm sağlanabiliyor, topluma ve dünyaya rol model olabilecek güçlü yapılar ortaya çıkabiliyor. Ortaya çıkan güçlü yapılar, insanlığa dokunurken dünyada köklü değişiklikler ortaya koyuyor. Dünyanın verdiği alarmı duyma vakti çoktan geldi de geçiyor.

Türkiye ekonomisinin 100 yıllık analizini yaparak, atılan doğru adımlar ile kaçırılan fırsatları ana hatları ile anlatır mısınız? Gelecek 100 yılda ülkemizi bekleyen gelişmeler sizce neler olacak?

Türkiye Cumhuriyeti 100 yıllık geçmişinde ekonomik ve toplumsal açıdan büyük bir dönüşümden geçti. Bu gelişmeler önümüzdeki yeni yüzyıl için önemli fırsatları beraberinde getiriyor. Büyük güçlükler ve ekonomik zorluklarla inşa edilen Cumhuriyetimiz; ülkemizin doğal zenginlikleri, üstün üretim gücü, jeopolitik konumu ve zengin demografik yapısının getirdiği avantajla güçlenerek dünyadaki saygınlığını artırdı. Özellikle Cumhuriyetimizin kuruluşunda kadınların verdiği mücadele ile ülkemizi bugünlere ulaştırılan çabaları demokrasi kültürünün oluşmasına büyük bir katkı sağladı. Cumhuriyetimizi önümüzdeki 100 yıla taşıyacak olan değerlerimizin yapı taşları geçtiğimiz 100 yılda inşa edildi. Tarımdan sanayiye, ticaretten finansa, bilimden teknolojiye kadar yaşanan tüm gelişmeler Türkiye ekonomisini gelecek yüzyıla taşıyacak.



HER FİRMAYA ÖZEL STRATEJİ GELİŞTİRİYORUZ

Firmaların bireysel ve kurumsal hedeflerine ulaşmalarını sağlamak için birçok farklı alanda etki odaklı danışmanlık hizmeti sunan BeNova Consulting, deneyimli ekipleri ve çözüm ortaklarıyla birlikte yönetim danışmanlığı, ihracat danışmanlığı, hibe ve teşvik danışmanlığı, insan kaynakları danışmanlığı gibi birçok hizmet veriyor.

Sadece belirli bir sektör veya alanla sınırlı olmadan geniş bir yelpazede hizmet sunan BeNova Consulting, firmaların gereksinim ve hedeflerini anlamak için kapsamlı bir ön inceleme ve analiz süreci uyguluyor. “Her firma farklıdır bu nedenle her firmaya özel stratejiler oluşturuyoruz” diyerek söze başlayan BeNova Consulting Genel Müdürü Erdinç Mert, “Firmalara değer oluşturmak için birçok farklı alanda çalışarak firmalarımızın kurumsal gelişimlerine ve kâr artışlarına doğrudan katkıda bulunuyoruz” dedi.

SOSYAL MEDYA KRİTİK BİR ÖNEME SAHİP

Firmaların, sosyal medya platformları üzerinden ürün ve hizmetlerini geniş bir kitleye tanıtmaya fırsatı olduğunu ve bu yolla marka sadakatini geliştirebileceklerini kaydeden Mert, “İşletmeler, sosyal medya platformları üzerinden müşterileriyle

doğrudan iletişim kurabilir, soruları yanıtlayabilir ve şikâyetleri ele alabilirler. Bu, müşteri memnuniyetini artırmak ve sadık bir müşteri tabanı oluşturmak için kritik bir öneme sahiptir. Kriz anlarında sosyal medya, hızlı bir iletişim kanalı olarak kullanılır ve kriz yönetimi stratejilerini geliştirmede önemli bir rol oynar. Son olarak, sosyal medya reklamları ve kampanyaları işletmelerin büyümesini destekler. Bu platformlar, potansiyel müşterilere ulaşmayı kolaylaştırarak satışları artırır” dedi ve BeNova Consulting olarak müşterilerine marka iletişim planı hazırlayarak sosyal medyada çok daha güçlü bir algı oluşturmalarını sağladıklarını da ekledi.

Savunma sanayi sektörünün diğer sektörlerle nazaran çok farklı dinamiklere sahip olduğunun altını çizen Mert, “Savunma projelerinde her projemizde olduğu gibi öncelikle çok daha büyük bir titizlik ve sorumlulukla hareket ediyoruz.

Şirketlerimizin güvenliğini ve gizliliğini en üst düzeyde koruma taahhüdünde bulunuyoruz ve projelerin gizli bilgilerini sıkı bir şekilde yönetiyoruz.



“ÖĞRENCİLERE DESTEK VERME TAAHHÜDÜMÜZ VAR”

BeNova Consulting olarak sosyal sorumluluk alanında da çalışmalar yürüttüklerini belirten Mert, “Özellikle üniversite öğrencilerine destek verme konusunda büyük bir taahhüdümüz bulunmaktadır. Her yıl, üniversite öğrencilerine burs imkânı sağlayarak, eğitimlerine destek oluyoruz. Bu burslar, öğrencilerin eğitimlerini sürdürebilmelerine ve gelecekteki kariyerlerine daha güçlü bir başlangıç yapmalarına yardımcı oluyor” dedi.

Şirket aynı zamanda “BeNova Prospect Team” gibi uygulamalarla, üniversite öğrencilerine kendi bünyelerinde deneyim kazanma fırsatı sunuyor ve toplumun daha geniş ihtiyaçlarına da destek olma amacıyla birçok vakfa bağış yapıyor.

Ayrıca, savunma sanayi projelerinde en son teknolojik gelişmeleri ve en iyi uygulamaları firmalarımıza sunarak rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı oluyoruz. Risk yönetimi de danışmanlık hizmetlerinde önemli bir yer tutar ve şirketlerimizi potansiyel risklere karşı hazırlıklı olmaları konusunda destekliyoruz” dedi.

“İYİ Kİ BENOVA CONSULTING İLE ÇALIŞMIŞIZ!”

En önemli hedeflerinin kalitenin devamlılığını sağlamak olduğunu belirten Mert, “Şimdiye kadar hep olumlu dönüşler aldık. Çalıştığımız şirketler hep ‘İyi ki BeNova Consulting ile çalışmışız!’ dediler ve bunun, önümüzdeki dönemde de böyle devam etmesini istiyoruz. Mümkün olduğunca çok kuruluşa kaliteli hizmet vermek, en büyük hedeflerimizden biri. Böylece kuruluşların ve sektörlerin gelişimine katkıda bulunmak istiyoruz. 2024 yılında, çalıştığımız KOBİ sayısını artırmak önceliklerimizden biri olacak. KOBİ’lere yönelik çok daha farklı projelerimiz olacak. Etki odaklı danışmanlık hizmeti için ekibimizi sürekli geliştirmemiz ve kalifiye arkadaşlarla desteklememiz gerekiyor. 2024 yılında da ekibimize yatırım yapmaya devam

“

**DANIŞAN ŞİRKET PORTFÖYÜNDE
ASELSAN BAŞTA OLMAK ÜZERE
SAVUNMA SANAYİNİN GÜÇLÜ İSİMLERİ
BULUNAN BENOVA CONSULTING, BU
ALANDAKİ UZMANLIĞI SAYESİNDE,
SAVUNMA SEKTÖRÜNÜN ÖZGÜN
GEREKSİNİMLERİNİ ANLAMAK,
PROJELERİ DAHA İYİ YÖNETMEK VE
MÜŞTERİLERİMİZE ÖZELLEŞTİRİLMİŞ
ÇÖZÜMLER SUNMAK KONUSUNDA
BENZERSİZ BİR KONUMDA YER ALIYOR.**

”

edeceğiz. Başarılı olabilmemiz için kaliteli iş birliklerinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu yönde yaptığımız ve yapacağımız iş birliklerinin gücüne inanıyoruz. Bu çerçevede karşılıklı gelişim ve değişim sağlayacak projeleri önceliklendirmeye devam edeceğiz” dedi.

KRİZ YÖNETİMİ NASIL OLUR?

Şirketlerin en önemli kontrol adımının kriz yönetimi olduğunu altını çizen Mert, “İlk olarak, şirketlerin kriz anında açık ve dürüst bir iletişim stratejisi oluşturmaları gerekmektedir. Ardından, etkili bir kriz yönetim ekibi oluşturulmalı ve krizin nedenlerini analiz ederek hızlı kararlar alınmalıdır. Durum değerlendirmesi yapılarak krizin kök nedenleri tespit edilmeli ve kriz planı hazırlanmalıdır. Bu plan, kriz anında uygulanacak adımları, iletişim stratejisini ve kaynak yönetimini içermelidir. Kriz sonrası, şirketler deneyimlerden ders çıkararak gelecekte benzer krizleri önlemek için stratejik değişiklikler yapmalıdır. Kriz yönetimi, uzun vadeli bir stratejik yaklaşım gerektirir ve sürekli olarak güncellenmelidir” dedi.



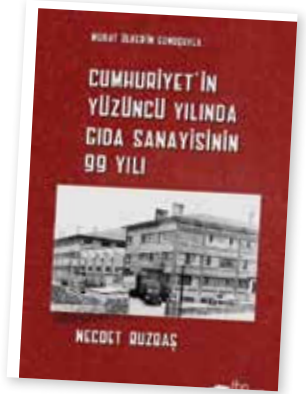
İŞ BANKASI'NDAN MUHTEŞEM SERİ



Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları Cumhuriyet'in kuruluş dönemi ve 100 yıllık tarihine ilişkin kitaplardan oluşan özel bir 100. Yıl Serisi hazırladı. Seride Mustafa Kemal Atatürk'ün bizzat yazdığı kitapların yanı sıra Atatürk'e dair hatıralar, Türkiye ve Kurtuluş Savaşı tarihine ilişkin çalışmalar ve Cumhuriyet tarihine iktisat, antropoloji, dış politika gibi farklı perspektiflerden bakan araştırmalar yer alıyor.

GIDA SANAYİSİNİN GELİŞİMİ BU KİTAPTA

Necdet Buzbaş Cumhuriyet'in Yüzüncü Yılında Gıda Sanayisinin 99 Yılı kitabında, Cumhuriyet'in Osmanlı'dan devraldığı mirastan yüzüncü yılına kadar geçen bir asırlık döneme kadar gıda sanayisinin gelişimini kronolojik sıraya göre ele alıyor. Cumhuriyet'in kuruluşundan bugüne kadar geçen 99 yıllık süreçte gıda sanayisinin aktörlerini ve faaliyetlerini ortaya koymaya, yaşananları neden sonuç-ilişkileri, etkileri, önemleri bağlamında sunmaya ve durum değerlendirmesi yaparak gıda sanayisinin fotoğrafını çekiyor.



BİR ULUSUN BAĞIMSIZLIK MÜCADELESİ NASIL OLDU?

Değerli gazeteci Ahmet Coşkunaydın'ın uzun yıllar okuyarak gezerek edindiği deneyimleri kaleminden titizlikle süzdüğü Bir Ülke Bir Kadın Sheikh Hasina isimli kitabı, Bangladeş'in yaşadığı bağımsızlık mücadelesine tanık ediyor bizi. Coşkunaydın, bir ulusun bağımsızlık mücadelesine hem bir vatandaş hem bu mücadelenin başkahramanı babanın kızı hem de güçlü bir kadın olarak damgasını vuran Sheikh Hasina'yı anlatıyor. Bangladeş'in siyasi ve sosyal yaşamına ışık tutan bu kitap aynı zamanda bu konuda Türkçemizde yazılan ilk eser olma özelliği de taşıyor.



HİÇBİR SÖZE İNANMA SADECE CEBİNE İNAN

Finans Uzmanı İslam Memiş'in kaleme aldığı "Şifre" kitabı Girdap Yayınevi tarafından yayımlandı. İslam Memiş 264 sayfa olan kitabının arka kapağında okuyucuya şöyle sesleniyor: "Sizi rahatlatmak için yazmadım. Uyandırmak için yazdım. Hiçbir söze inanma, sadece cebine inan. İlk emir "Oku!", "İşit!" değil. Oku, düşün ve sorgula! Fakirlik, para veya mülk sahibi olmamak değildir. Fakirlik, yemeksiz geçirilen bir gece değildir. Fakirlik, harekete geçmeme ve sürekli bahane üretmektir. Bugün biçtiğinden memnun olmayan, dönüp ektiğine bakacak. Son mevsimin en güzel ekimini yapmak için 'Şifre'yi çöz."





Yeni Yılı
Modayla Kutla!

DAMAT | TWEEN

damattween.com

Bonus'a özel **peşin fiyatına 6 taksit**



Türk Telekom İşime Göre Tarifeler'de **her şey işinize geldiği gibi!**



10 GB 15 GB 20 GB

**TARİFENİ
OLUŞTURMA
ÖZGÜRLÜĞÜ**

10 GB 10 GB
15 GB 15 GB

ESNEK TARİFE YAPISI

İŞİME GÖRE TARİFELE

**TARİFEN
YURT
DIŞINDA
GEÇERLİ***



**FATURA AŞIMI
YOK**

**PRIME BUSINESS
AYRICALIKLARI****



**KURU
TEMİZLEME**



OTOPARK



OTO YIKAMA

Belirli içerik seçenekleri bulunmaktadır.

*İşime Göre Baz Tarifeleri hariç, belirli ülkelerde geçerlidir.

**İşime göre 2400 tarifesi ve üstünde geçerlidir.

1 Şubat-31 Aralık 2023 arasında geçerlidir. Faydalar devretmez. Faydalar tüketildiğinde kullanımlar durdurulur. Tarifeden taahhüt karşılığında yararlanılabilir. Yurt dışı özelliğinden Türkiye saatine göre günlük ücret karşılığında yararlanılabilir. Damga vergisi, telsiz kullanım ücreti ile yeni hat tesisinde ÖİV ve telsiz ruhsatname ücreti ayrıca alınır. İhlalde cayma bedeli yansıtılır. Taahhüt sonunda güncel fiyatlar geçerlidir. **Ayrıntılar için: www.turktelekom.com.tr**

Türk Telekom
Değerli Hissettirir