

KAYSERİ BOSS

Ağustos 2025

Yıl : 1 Sayı : 4

Ekonomi ve Aktüalite Dergisi





mayagöz

G Ö R M E L İ S İ N İ Z

444 9 238

Tarz dediğin İstikbal'de olur.

Şık, zarif ve rafine tarzıyla fark yaratan
İstikbal 2025 koleksiyonu
sizi bekliyor.



 **istikbal**



istikbal.com.tr : 444 33 44
tikbal





İçindekiler

06 ►► Başarı Hikayesi İbrahim Arık

08 ►► Yılmaz Büyüknalbant

11 ►► Ayrıcalıklı Bir Dünya "Ülke Plaza"

12 ►► Kemal Tekden'in Hikayesi

14 ►► Başkan Bağlamış'tan Tarihi Çağrı

15 ►► Hayvan Pazarları Açılıyor

16 ►► Kayoted

17 ►► Vali Gökmen Çiçek: ORAN, Lokomotif Olmaya Devam Ediyor

18 ►► Elitaş, İş Dünyası İçin Büyük Bir Güçtür

19 ►► Atom Karıncadan Hızlı Tren Müjdesi

20 ►► Emekten Geleceğe: Üç Kuşağın Asır Tutkusu

22 ►► Bekir Orçanoğlu

24 ►► Gökhan Gülen

28 ►► Müsiad

30 ►► Hacı Mehmet Karamavuş

32 ►► İnovder

34 ►► HAGİAD Yeni Hizmet Binası Açıldı

38 ►► Dener Teknoloji Merkezi Tanıtıldı

40 ►► Cod Enerji Satıldı

42 ►► Sanayicinin Tek İsteği Faizlerin Düşmesi

50 ►► Tümsiad

60 ►► Odakır'dan Yatırım ve Hizmet Atağı

ÇİNKO METALÜRJİ SEKTÖRÜNÜN
ÖNCÜ VE LİDER KURULUŞU

ÇİNKOM



Örenşehir Kümeevler Mah. No: 1 Adana / TÜRKİYE
Devlet Karayolu 20 km. İncesu - Kayseri / TÜRKİYE
Tel: +90 352 696 73 52 Fax: +90 352 696 73 48

www.cinkom.com.tr

Bir Gurbetçinin Başarı Hikayesi: İbrahim ARIK



RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

Kayseri'nin Sarız ilçesinde başlayan çocukluk, İngiltere'nin sokaklarında İngilizce öğrenerek şekillendi. 16 yaşında ticaretin içine adım atan İbrahim Arık, genç yaşta hem okul hem iş dünyasının zorluklarını aynı anda deneyimledi. 21 yaşında ekonomik krizle karşılaşan Arık, 22 yaşında tüm varlıklarını satarak borçlarını kapattı. İflasla birlikte hayata yeniden başladı. İşte, genç yaşta düşüp tekrar kalkmayı öğrenen bir girişimcinin hikâyesi...

-Ben İbrahim Arık, Grup Avenir Türkiye'nin Türkiye kurucusu ve yönetim kurulu üyesiyim. 1985'te Kayseri Sarız'da doğdum, 8 yaşında babam ailemle birlikte bizi İngiltere'ye götürdü. Dil bilmeden başladığım okulda kısa sürede İngilizce öğrendim. Çeşitli sektörlerde işler kurduk. 16 yaşına geldiğimde aile olarak market açmaya karar verdik, ardından restoran ve diğer işler derken ticari hayata hızlıca adapte olduk. Gençliğim verdiği hırsla gece gündüz çalıştık. Okula devam ettim. Üniversiteye 18 yaşında girip eğitimle ticareti birlikte yürüttüm. 21 yaşında Londra Üniversitesi Ekonomi-Finans bölümünden mezun olup evlendim. Ancak ekonomik kriz ve dengesiz borçlanma nedeniyle 22 yaşında ticari iflas yaşadık. Tüm varlıklarımızı satarak borçlarımızı kapattık, işsizlik maaşıyla geçindim. Bu dönemde sosyal ve maddi anlamda birçok fedakârlık yapmak zorunda kaldım.

Geçmişin iflas dersleriyle yoğrulmuş bu yolculuk; İbrahim Arık'ı emlak, finans ve inşaatla yeni bir hikâyeye, memleketine yatırım yapma serüvenine sürüklemiştir...

-Üniversite ve genç yaşta edindiğim iş tecrübeleri sayesinde büyük bir şirkete binlerce adayın arasından seçilerek yönetici olarak kabul edildim. Altı aylık eğitimden sonra, 23 yaşında gıda ve elektroniği bir arada barındıran 600 çalışanlı, 24 saat açık bir alışveriş merkezinin başına atandım. Bu kritik deneyim, hayatımın dönüm noktalarından biri oldu.

İlk seferde cesaretimi toparlayamasam da üçüncü denememde alışveriş merkezinin yönetimini devraldım. Dört yıl boyunca kurumsallık, insan yönetimi, finansal tablolar ve vizyon oluşturma konularında değerli deneyimler edindim. Önceki ticari tecrübemizle yaşadığımız iflasın değerini daha iyi anladım; bence başarıya giden en önemli adım, böyle tecrübelerden geçmektir. Elde ettiğimiz kazanç ve sermaye akışıyla emlak, finans ve inşaat alanlarında küçük teşebbüslerle ticarete yeniden başladık.

2012'de, 28-29 yaşındayken Türkiye'ye yatırım yapma kararı aldık. Memleket sevgisi ve babamızın gurbetçi hikâyesiyle Kayseri'de gayrimenkul ve inşaat alanında iş geliştirmeye başladım. Fizibilite

çalışmalarında, başarı için dürüstlük, hak-hukuk ve disiplinin şart olduğunu gördük. Kayseri'de yaptığımız fizibilite ve saha çalışmalarında gördük ki, gayrimenkul ve inşaat sektöründe başarı için en temel unsur dürüstlük, hak-hukuk ve disiplinli çalışmaydı. Londra'da edindiğimiz tecrübeler ve ileri vizyonumuzla, Türkiye'de de başarılı olabileceğimize inandık.

MEMLEKETE YENİDEN "MERHABA"
Gurbet ve memleket arasında geçen bir yolculuk... İbrahim Arık, çocuk yaşta ayrıldığı Kayseri'ye yıllar sonra yalnızca dönmemiş; babasının yarım bıraktığı hayali tamamlamış. 2018'de hayata geçen "Bir gurbetçi hikâyesi" projesi, memleketeye yeniden bir "Merhaba" olmuş...

-2013'te Türkiye'ye döndük, ilk yılları memleketi tanıma ve gayrimenkul sektörünü öğrenmeye ayırdık. Fransa'daki ortağımız Derviş Teber ile yatırım planladık, 2016 darbe girişimi ve ekonomik krizler nedeniyle projeler ertelendi. 2018'de Kayseri'de ilk inşaat projemize başladık: 5 bloklu büyük bir site. Kriz döneminde fark yaratmak için kalite ve disiplinle çalıştık

ve sektörde ayrıştık. Projemizin teması "bir gurbetçi hikayesi" idi... Filmimizde, babasının yapamadığını çocukların yaptığı ve Türkiye'ye dönerek yatırım yaptığı bir gurbetçi hikâyesini anlattık. Bu hikâye hem Avrupa'daki gurbetçiler hem Türkiye içindeki memlekette ayrılmış kişiler için duygusal bir bağ oluşturdu. Biz de babalarımızın yapamadığını gerçekleştirip memleketimize yatırım yapmaya başladık.

"GELECEĞİ KAYSERİ'DE İNŞA EDELİM"
Avenir... Onlar, geleceği Kayseri'de inşa etme hayaliyle yola çıktı. Avrupa'da yoğrulan yılların emeğini memleket toprağına kattı; krizlere inat, umudu yitiren gurbetçilere ışık oldu. Bu dönüş, sadece bir yatırım değil; sevdanın ve inancın tuğla tuğla yükselen hikâyesiydi.

-Avenir, Fransızca "gelecek" demek. Biz de "Geleceği Kayseri'de inşa edelim" diyerek yola çıktık. Fransa'daki 22 yıllık ve Londra'daki 12-13 yıllık tecrübemizi Kayseri'de birleştirerek 2018'de "Fransa'dan sonra Türkiye" sloganıyla inşaat sektörüne girdik.

Tüm krizlere rağmen Avrupa'dan sermaye akışı sağlayarak üretime devam ettik, gurbetçileri ülkeye yatırım yapmaya teşvik ettik. Küsen, umudu kırılan birçok gurbetçiye örnek ve umut olmaya çalıştık. Biz ülkemizi seviyoruz, güveniyoruz. Avrupa'dan memlekete dönme sebebimiz de buydu: Ülkemize bir katkı sunmak, damlaya damlaya göl olacağına inanmak.

Avenir, Avrupa'dan getirdiği disiplin ve tecrübeyi Kayseri'nin taşına toprağına işleyerek, her yıl farklı bir tema, özgün bir tasarım inşa etti. Onlar için inşaat, yalnızca bina dikmek değil; yeniliği, estetiği ve vizyonu tuğla tuğla yükseltmekti.

-Avenir olarak hedefimiz, Türkiye markası olmak ve farklı illerde sayısız projeye imza atmaktır. İlk projeden bugüne kadar 22 projede her yıl yeni bir tema ve tasarım geliştirdik; hiçbir projeyi kopyala-yapıştır yapmadık. Avrupa'dan getirdiğimiz iş disiplini, mimari ve teknik tecrübe sayesinde Kayseri'de fark yarattık. Her projeyi yeni bir başlangıç olarak gördük, teslim ettiğimiz her işte "Bunun üstüne nasıl çıkarız?" diye düşündük. Uzun yıllar gelişmiş sistemlerde edindiğimiz deneyim, Türkiye'de yenilik yapmayı kolaylaştırdı. Kayseri'de inşaat sektörü hâlâ gelişime açık. Biz kurumsallığı ne fazla ne eksik, dengeli bir

seviyede uygulayarak sektörde ilerlemeye devam ediyoruz.

AVRUPA'NIN DİSİPLİNLİ SOKAKLARINDAN MEMLEKETİN SABAH EZANINA...

Yabancı dilin hâkim olduğu bir hayatın ardından, kendi kültürünün tanıdık dokusunda yeniden doğmak... İbrahim Arık için bu dönüş, sadece ülke veya şehir değişikliği değil; özgürlüğün, huzurun ve aidiyetin en saf hâli olmuş.

-İş ciddiyeti, disiplin, saygı ve sabır olmazsa olmaz. Ancak toplum olarak biraz sabırsız; hemen sonuç istiyoruz. Bu eksikliği disiplinle desteklediğimizde işler çok daha başarılı ilerliyor. Döndüğümde en zorlandığım şey, yabancı dil ağırlıklı yaşamımdan dolayı Türkçeyi tam kullanamamaktı. Ayrıca Avrupa ile ülkemiz arasında ciddi kültür ve disiplin farkı var. Gelişmiş bir ülkeden gelip burada çalışmaya başlayınca bu farklılıklar daha net hissediliyor. Buna rağmen memlekette yaşamının keyfi bambaşka. Sabah ezan sesiyle uyanmak, herkesin Türkçe konuşması, kendi kültüründe olmak tarifsiz bir mutluluk. Avrupa'da kültür çatışmaları yaşanırken, burada özgürlük ve huzur daha fazla. Ben hep söylüyorum: Gerçek demokrasi ve insan hakları bu ülkede var. Avrupa kendini iyi pazarlıyor ama biz onlardan daha iyiyiz. Özgürüz, baskı yok; herkes işini yapıyor, yaşıyor, eğleniyor. İşte gerçek özgürlük bu.

İbrahim Arık, Türkiye'nin eşsiz değerini bilenlerden olmuş. Genç yaşta iş dünyasına adım atıp Avrupa tecrübesiyle dönen Arık, genç girişimcilere hem ilham veriyor hem de değişimin hızla şekillendiği çağda yol gösteriyor.

-Tabii ki ülkemizde zor yanlar da var. Ekonomide istikrar sorunu, geçim sıkıntısı yaşayanların sayısını artırıyor. Birçok insanın aklında "Nasıl olacak, ne olacak?" soruları var. Ama unutmamak gerekir ki hayat her yerde zor; hiçbir ülke kusursuz değil. Fakat Türkiye'nin kıymetini bildiğinizde, buranın değeri bambaşka. Genç girişimciler şunu unutmamalı: Çağımızda iş yapmak aslında eskisine göre daha zor. Teknoloji, yapay zeka, sosyal medyanın gücü... Tüm bunlar işleri kolaylaştırıyor gibi görünse de, beklentileri ve rekabeti artırıyor. Yeni nesiller çok daha donanımlı geliyor; alfa kuşağı daha çocuk yaşta teknolojiye hâkim. Bu nedenle değişimi yakından takip etmek şart.

Avrupa'yla kıyasladığımda, Türkiye çok hızlı gelişen bir ülke ve her sektörde fırsatlar var. Avrupa ise doymuş; rekabet daha sert. Gençlerin uzun vadeli Avrupa hayallerinden vazgeçip memlekete odaklanmaları gerektiğini düşünüyorum. Elbette kısa vadeli planlar, dil öğrenmek, tecrübe kazanmak için Avrupa mantıklı olabilir. Ama kalıcı bir gelecek için Türkiye çok daha avantajlı. Avrupa'da sistem gelişmiş ama bu bazen özgürlükleri kısıtlıyor. Londra'da yaşarken hep şunu hissedirdim: İnsan kendini sistemin bir dişlisi gibi görüyor. Özgürlük var gibi ama o düzen seni hep geri içine çekiyor. Oysa oradaki iş disiplini ve vizyonu alıp Türkiye'ye uyguladığınızda çok büyük fark yaratabiliyorsunuz.

"ANNEMİN DUASI HEP YANIMIZDA"

Başarı yolculuğunda en güçlü rehber bazen iş planları değil, bir annenin duasıdır. İbrahim Arık, memleketine yatırım yaparken, annesinin desteği ve duasıyla hayallerini gerçeğe dönüştürmüştü...

-Gençlerin çağı doğru okumaları, ihtiyaçları iyi analiz etmeleri gerekiyor. Bu süreçte aile desteği çok önemli. Babam geçen yıl vefat etti, Allah rahmet eylesin. Annem hayatta ve duası hep yanımda. Babamın gururu ise tarif edilemezdi. Türkiye'ye dönüp onun memleketine yatırım yaptık, projelerimizi gezdirdik... Gözlerindeki mutluluğu görmek, bizim için en büyük ödüldü. Onun yapamadığını yapıp ailemizi bir araya getirebilmek, hayatımızın en değerli başarısı oldu.

İbrahim Arık'ın gençlere mesajı net: pes etme, dürüst ol ve her adımı özenle at!

-Toplumda konuşmak kolay ama uygulamak önemli. Konuştuğunu yapmak, samimi olmak, aileye sahip çıkmak çok kıymetli. Anne-baba duası laf olsun diye söylenmez; onların desteği hayatı değiştirir. Gençler pes etmemeyi öğrenmeli. Hayat kolay değil, her zorluk bir hayır barındırır. Dürüst olmak, iyi insan olmak sabır, saygı ve fedakârlık ister. Başarı bir günde gelmez; sabırlı olmak, adım adım ilerlemek ve sağlam plan yapmak gerekir. Türkiye'de her sektörde büyük fırsatlar var. Batı'yı örnek alıyoruz ama onlardan daha iyi olabiliriz. Gençler geleceği doğru okumalı. Danışmanlık almak değerlidir, plansız işe girmek risklidir. Olumsuzluklarda pes etmesinler, idealist ve pozitif kalsınlar. Makul riskler alsınlar ve en önemlisi dürüst olsunlar.

Bisküvinin Tadından Sanayinin Zirvesine: Gençlere İlham Veren Yolculuk...



1958 Kayseri...

Erciyes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu Kayseri'nin ticaret çınarlarından ve kentte her noktada izi olan Yılmaz Büyüknalbant... Kayseri'de çocuklar küçük yaşlardan itibaren işe ticaret ile başlatılır. Burada amaç eğitimsiz gençler yetiştirmek değil, çocuk yaşta para kazanmanın zorluğunu görmesi ve kazandığı paranın kıymetini bilerek adımlarını ona göre atmasıdır. Oylum Sınai Yatırımlar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Büyüknalbant'ta 6 yaşında ticaretin içine girmiş, bisküvinin tadına bakarak o lezzete vararak çalışma hayatına başlamış... Bugünlerde ise Kayseri'de yaptığı işlerle iz bırakan edindiği tecrübeleri gençlerle paylaşan bir iş insanı olarak anılıyor.

Çocuk yaşta ellerine değen unun, şekerin ve emeğin kokusunu hiç unutmayan Büyüknalbant, yıllar içinde ticaretin dilini öğrenirken, aslında hayatın da dilini çözmüş. Her lokmanın

ardında alın terini, her başarının ardında sabrı görmeyi bilmiş. Şimdi ise, geçmişin tatlı ve zorlu hatıralarını, geleceğin umutlu ellerine bırakıyor; gençlere yalnızca işin inceliklerini değil, hayata tutunmanın da yollarını öğretiyor.

Onun hikâyesi, Kayseri'nin taş sokaklarında başlayan, emeğin ve azmin mayasında yoğrulmuş bir ömürlük serüven...

-Kayseri'de; 'Kayseri'nin akılsız okurmuş' derler ama biz hem okullu olduk hem de alaylı ve mektepli. 18 yaşında vergi mükellefydim. O dönemde Türkiye'nin en genç Toptan Bakkalcılar Derneği başkanıyım. Yöneticiliğe 18 yaşında başladım. 22 yaşında Türkiye'nin en genç Odalar Birliği delegesiydim. 32 yaşında ise Ticaret Odası Başkanı oldum. 80'li yıllarda, Ticaret Borsası'nın da meclis başkanıyım. Yani, genç yaşta hem ticaretin içine girmiş hem de sosyal, kültürel ve sivil toplum kuruluşlarında aktif olmuştum. O

dönemler fırtınalı dönemlerdi. Mal karaborsada hem siyasi hem de ticari yönden çok zor bir süreçten geçiyorduk. Gece üniversitede okuyordum gündüz toptan bakkalcılık yapıyordum. Babam dürüstlüğü her zaman ön plana çıkarmıştır. 1 kilogram ürün satacağsak babam; 'Tartıda 10, 20 gram fazla olsun, eksik olmasın. Hak geçmesin' derdi. Bizim için ticarete verilen söz kanundu. 1985'te fabrika işinin başına geçtik. 2012 yılında şirketimizin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na açılmasıyla beraber süreci daha da büyütme durumuna devam etmiş olduk. Hem ticaret hem sanayi derken sosyal faaliyetleri de ihmal etmedik. Kayseri'nin birçok alanında damgamız vardır. Ticaret Odası başkanlığım döneminde Kayseri OSB'nin yönetiminde bulundum, İncesu OSB'nin kuruluş aşamasında, Kayseri Serbest Bölge'nin kuruluşunda vardım. Yani büyük projelere imza attık. Erciyes ile ilgili çalışmalar yaptık. Erciyes Turizm Yatırımları A.Ş. diye şirket kurduk. Orada Turizm Bakanlığı'ndan otel

yerlerinin tahsisatını çıkardık. Yine KAYTUR diye şirket vardı, Özel İdare'nin, Ticaret Odası'nın ve birtakım ortakların olduğu. Yani faaliyetlerimiz vardı. Sportif alanlarda da Kayserispor'un amatör kümeye düşeceği bir dönem vardı o dönem ele aldık ve belli bir noktaya getirdik. Yine Emniyetspor ile basketbolda, Erciyesspor'un yönetiminde buldum. TED Koleji Vakfı'nın başkan vekilliğini yaptım. Kayseri'de çoğu olayın içinde olmuş oldum. Mevcut görevlerimle de şehrimizin gelişmesine katkı sunmaya devam ediyorum.

"AZİM, İNSANIN EN BÜYÜK SERMAYESİDİR"

Yılmaz Büyüknalbant'ın yaşam serüveni, çocuk yaşta tattığı ticaretin tadı tuzu ile yoğrulmuş; zorluklar karşısında eğilmeyen, krizlerde çözüm arayan bir iradeye dönüşmüş. Onun gözünde pes etmek, yolculuğun sonu değil, aslında başlangıcın yitip gidişidir. Bu yüzden o, her adımında bilinç, tecrübe ve kararlılıkla yürümüş. Ve şimdi, yılların tecrübesiyle söylüyor: "Azim, insanın en büyük sermayesidir."

-Hayatta en önemli şey azimdir, düştüğünde kalkmasını bilmektir. Zorluklar, inişler, çıkışlar mutlaka olur ama azimli ve istikrarlı çalışırken başarıya ulaşmak mümkündür. Kendini bırakmak, pes etmek sonun başlangıcıdır. Ticarete ve sanayiye de benzer şekilde iyi ve kötü günler yaşanır. Önemli olan bilinçli ve tecrübeyle yoluna devam etmektir. Tabi yanlış yatırımlar ve beklenmedik ekonomik değişiklikler olabilir ama azim ve kararlılıkla bu engeller aşılır. Pandemi, deprem gibi istenmeyen hadiselerde değişiklikler yaşanabilir. Burada en büyük mesele iş adamları ve sanayiciler için kriz yönetimi becerisidir. Kriz sırasında krizden çıkabilmek ayrı bir sanattır. Çok büyük sıkıntılar yaşadık ama hep dimdik ayakta kaldık. Ticarete inişli çıkışlı dönemler olur. Rahmetli dedemin bir lafı vardı 'İngiliz'in oyununa oyun olmaz, İngiliz yazar, Amerika oynar.' Dünyadaki bu durum nedeniyle ülkemiz kısıtlanabiliyor. Biz dış konjonktürlerden arınıp kendi öz sermayemizle

Türkiye'yi güçlendirmeliyiz. Azim ile çalışarak katma değeri yüksek ürünler üretmemiz lazım. Teknolojiyi kullanmak lazım. Böyle yaparsak Türkiye'nin kalkınmasını sağlamak mümkündür.

"BEN AİLE ANAYASASINI YAZDIM"

-Ben her zaman gençlerin önünü açtım, onlara tam yetki ve sorumluluk verdim. Ancak Kayseri'de bazı sanayici arkadaşlarımı gözlemliyorum çocuklarına yetki vermeyip işleri kendileri topluyor; bu da gençlerin gelişmesini engelliyor. Oysa belli bir yaşa gelmiş, işin içine girmiş gençlere sorumluluk verilmezse ilerleyemezler. Yetkiyi vereceksin ondan sonra hesap isteyeceksin. Ben de babamdan aldığım güvenle 18 yaşında şirketi devraldım. Şimdi de çocuklarıma güvendim, Oğlum şirketin genel müdürü, büyük kızım Yeşim dış ticaret, küçük kızım Begüm satın alma işlerini yönetiyor. Yetkiyi verip gençlerin gelişmesini sağlamak şart. Çocuklarım iyi eğitimler aldı ve çocukluktan itibaren burada çalıştılar. 'Patron çocuğuyum, geziyorum, tozuyorum' demediler. Biz de babadan böyle bir şey görmedik. Tepeden inme 'Patron çocuğu işin başına geçti' tarzında bir şey yok. Yeni pozisyonlarda bakıyorum; gençler geziyor, tozuyor. 'Nasıl olsa anadan sağlık, babadan aylık' mantığı ile hareket ediyorlar. Ama bir sonraki nesiller devam etmiyor. Türkiye'deki en büyük sıkıntı bu. İkinci ve üçüncü kuşaktan sonra bakıyorsun, iflas ediyor, bitiyor, gidiyor... Onun için ben de aile anayasasını yazdım. Yani bir sistem ve kural dahilinde herkesin iş bölümü, çalışma sistemi vardır. Herkesin maaşı, işi, gücü prensip dahilindedir. Aile anayasası olursa kardeşler arasında kavga olmuyor. Altyapısını sağlam kuran şirket kurumsallaşırsa bu kurumsallıkla devam eder. Onun haricinde zor...

"KAYSERİ'NİN ÖZGÜN KÜLTÜRÜ VE GELENEKLERİ BAMBASKA"

Kayseri'nin taş sokaklarından yükselen ticaret kokusu, yüzyıllardır bu şehrin ruhuna işlemiştir. Yılmaz Büyüknalbant, bu mirası çocuk yaşta içine çekmiş; bisküvinin tadında memleketin lezzetini, pazarlığın inceliğinde Kayseri'nin ticaret zekâsını bulmuş.

Bugün hem yöresel tatları ülkeye tanıtan hem de güneşin ışığını sanayiye dönüştüren yatırımlarıyla, kültürden güç alarak geleceğe iz bırakan bir hikâye yazıyor.

-Kayseri'nin özgün kültürü ve gelenekleri bambaşka, o da bizim ticaretimize büyük etki yaptı. Özellikle gıda sektöründe, Kayseri'nin yöresel lezzetleri ve hanımların hamur işleri geleneklerinden ilham alarak, Oylum Bisküvi'de mozaik bisküvi gibi ürünler geliştirdik. Ürünlerimizin tadı, şekli ve sunumu Kayseri'nin kültürüne göre şekillendi. O dönemde jingle'lar, radyo ve televizyon yokken, "Acıktım, acıktım, anneciğim, acıktım, Oylum ye, Oylum ye, yavrucuğum Oylum ye..." gibi radyo jingle'larıyla ürünümüzü Türkiye çapında tanıttık. Böylece hem yöresel tatları koruduk hem de kültürden güç alarak ticari başarımızı sağladık.

"EN GURUR DUYDUĞUM İŞLERİMDEN BİRİ"

-2015'te oğlumun açtığı telefon üzerine Kayseri'de ilk kez GES (güneş enerjisi sistemi) işine girdik ve o dönemde çok başarılı bir yatırım yaptık. Ama bunu sadece kendimize yapmadık. Yani sadece kendi tesislerimizde değil, Kayseri OSB, İncesu OSB, Serbest Bölge ve Mimarşinan OSB'de GES kurulmasına da öncülük ettik. Bütün tecrübelerimizi aktardık, şimdi çok mutluyum. Bu sayede hem ülke ekonomisine katkı sağladık hem karbon salınımını azalttık hem de yeşil enerji kullanımını yaygınlaştırdık. Bu yatırım, en gurur duyduğum işlerimden biri oldu.

"O ZEKÂ, GENLERDEN GELEN BİR OLAY"

-Kayseri'de ticaret kültürü, geçmişten gelen bir miras. Şehirde tarım ve hayvancılık yerine ticaret ön planda olmuş; Ermeniler ve diğer topluluklarla etkileşim de bu zekâyı beslemiş. Kayserililer akıllı, tutumlu ve hesap-kitap bilen insanlar olarak bilinir. Kayseri'nin suyundan diyelim. Hep öyle derler. Bu özellik, çocuk yaşta ticaretle tanışmaktan geliyor. Ama gerçekten de o zekâ, genlerden gelen bir olay. Ben de çocuklarıma ve torunlarıma küçük yaşta satış yaptırarak paranın değerini öğrettim. Kayserili, parasını korur,



pazarlığını yapar, alırken kazanmayı bilir; ham maddeyi ucuza alarak üretim maliyetini düşürür. Bu ticari zekâ nesilden nesile aktararak sanayi ve üretime dönüşür.

“SİSTEMATİK VE TEMKİNLİ BÜYÜYÜN”

Yılmaz Büyüknalbant, gençlere “kolay para” hayaline kapılmamalarını, azim ve emekle kendi alanlarında en iyiye ulaşmalarını öğütlüyor. Ticarete öz sermayeyle başlayıp dış kaynakla büyümenin önemini vurgulayan Büyüknalbant, kurumsallaşma, şeffaflık, AR-GE ve uluslararası ortaklıklarla pastayı büyütme gerektiğini söylüyor. Ona göre, hızlı yükseliş tutkusu değil, temkinli ve sistematik adımlar başarıya giden yol...

-Gençlere tavsiyem, kolay para hayaline kapılmamaları. E-ticaret ve teknoloji güzel fırsatlar sunsa da emeksiz kazanç diye bir şey yok. Gençler eğitimlerine ve yeteneklerine uygun alanlara yönelmeli, araştırmacı olup AR-GE ve ÜR-GE'ye önem vermeliler. Masa başında kolayca para kazanma anlayışı yerine, çalışarak ve azimle kendi mesleklerinde en iyi noktaya ulaşmaya odaklanmalılar.

Bunun gayreti içinde olmalılar. Bunu yaparlarsa netice alacaklardır.

-Babamın “Ticarete almadan, satmadan, maldan korkma” öğüdüyle hareket ettim; büyüme önce öz

sermayeyle başlar, sonra dış kaynaklarla desteklenir. Kayseri Ticaret Odası başkanlığındaki tecrübelerim sağlıksız büyümenin sancılarını görmemi sağladı; bu yüzden şirketleri kurumsallaştırmayı, şeffaflığı ve yurtdışıyla entegrasyonu vurguluyorum. Anadolu sermayesinin borsaya açılması fikrini destekledim. Bizim de şirketimizi kurumsal yapıya sokup borsaya açmamız, dış ortaklıklar ve büyüme imkânı sağladı. Girişimcilere tavsiyem: pastayı küçültmek yerine pastayı büyütün; uluslararası ortaklıklar, kurumsal yapı, AR-GE ve piyasa takibiyle adım adım, sistematik ve temkinli büyüün. Bir anda tepeye çıkma tutkusu tehlikeli olabilir.

BİSKÜVİNİN TADINDAN TİCARETİN RUHUNA...

Çocuk yaşta sıcak bisküvi kokusuyla başlayan yolculuğunu, makine mühendisliği diplomasıyla ama ticaretin inceliklerini yaşayarak sürdüren Yılmaz Büyüknalbant, bugün hem büyüttüğü işi hem de üretim tecrübesini genç nesillere miras bırakıyor...

-1969'da babamın Oylum'u kurduğu dönemde çocukluğum üretimle iç içe geçti; banttın sıcak bisküviler yer, evde şeker sarar, helva, lokum, reçel yapımına yardım ederdik. Çocukken

banttın yediğimiz sıcak sıcak bisküviler çok hoşumuza gidiyordu. Aslında bu serüven babamın 1940'larda Şekerciler Birliği markasıyla başlattığı üretimin ikinci aşamasıydı. Makine mühendisliği eğitimi aldım ama çoğu kişi beni iktisatçı ya da işletmeci sanır. Bir anekdot anlatayım, 1989 gibi, bana Kayseri Büyükşehir Belediye başkanlığı teklif ediliyordu. Ben de 'Hayır, istemiyorum' diyordum. Bir gün birisi bana gece 12-1 civarı telefon açmış, “Makine mühendisi misiniz, iktisat mı okudunuz, ekonomist misiniz?” diye soruyor. Ben de “Hayatta ekonomist ama diplomamda makine mühendisliği yazıyor” dedim. İşimizi yıllar içinde büyütüp, üretim tecrübemizi genç nesillere aktardık ve onları da işin içine dahil ettik.

Yılmaz Büyüknalbant, sadece iş dünyasında değil, ailesinin ve toplumun kalbinde de derin izler bırakan bir isim. Kızları Begüm ve Yeşim'in “Babam benim için Erciyes Dağıdır” ve “Herkesin hayatına dokunmuştur” sözlerinde, onun sarsılmaz duruşu ve geniş yüreği hayat buluyor. Oğlu Yener'in “Topluma adanmış bir hayatı var” ifadesi ise, Büyüknalbant'ın vizyonunu ve fedakârlığını özetliyor. İşte bu üç kalpte yükselen saygı ve sevgi, babalarının bıraktığı ışığın karanlıklarda bile yol gösterdiğinin en güzel kanıtı...

Ayrıcalıklı Bir Dünya "Ülke Plaza"



VIDEO İÇİN

Kayseri'nin sağlık çalışanları için dizayn edilmiş ilk plazası açıldı. Gelişen dünyaya uyum sağlayan sağlık hizmetleri konseptiyle Ülke Plaza, alışılmışın dışında bir deneyim sunuyor. Ülke Plaza Yönetim Kurulu Başkanı Av. Gökhan Ülke, bu yenilikçi projenin yurt içi ve yurt dışındaki örneklerden ilham alınarak geliştirildiğini söyledi.

-Gelişen dünyada birçok sektörde değişiklikler zorunlu hale geldi. Biz de plazamızda yalnızca sağlık çalışanlarının bulunacağı ve sağlık mevzuatına uygun kliniklerin yer alacağı bir model planladık. Yurt dışında buna "sağlık AVM'si" denirken, biz "sağlık plazası" olarak tanımladık. Burada, çalışması yasal olan tüm sağlık sektör bileşenleri bir arada yer alıyor. Plazamızın avantajı, girişten itibaren hastaların karşılanması, çay-kahve ikramı gibi birçok ortak hizmeti üstlenmesi sayesinde, sağlık çalışanlarının iş yükünü hafifletmesi. Aynı zamanda sağlık arayışındaki insanlar için plaza cazibe merkezi oluyor. Örnek olarak, yıllar önce Kayseri'de sadece hekimlerin çalıştığı alanlar vardı; bizim plaza bu sistemin modern versiyonu. Yaklaşık 5-6 aydır faaliyet gösteriyoruz ve olumlu tepkiler alıyoruz. İnşallah sistemimizi daha da geliştireceğiz. Bölge hem araç parkı hem de görünürlük açısından çok uygun. İnsanlar artık hizmetleri daha butik, mahallenin erişebileceği şekilde almak istiyor; biz de bunu sağladık. Plazamızda, rahat erişim, konforlu ve otelcilik hissi veren bir hizmet sunmayı planladık. Uzmanlarımız ve



karşılamadaki ekibimiz de bu sistemden maksimum verimle faydalıyor.

Yurt içi ve yurt dışındaki örneklerden ilham alınarak geliştirilen bu proje, Kayseri'de bir ilk olma özelliği taşıyor. Modern tasarımı ve sunduğu hizmetlerle sağlık sektörüne yeni bir soluk getiriyor.

Bu fikir başlangıçta kendi aklımda şekillendi; araştırma sırasında İstanbul ve Avrupa'daki örneklerini gördüm. Ziyaret ettiğim yerlerin artılarını ve eksilerini değerlendirip bazılarını ekleyip çıkardım. İlk fikir bir araba yolculuğu sırasında aklıma geldi, eşimle (o da diş hekimi) istişare ederek geliştirdik. Kayseri'de böyle bir model yoktu plazamızı daha da geliştirmeyi planlıyoruz.

ÜLKE PLAZA'DA 30 KLİNİK AKTİF OLARAK ÇALIŞIYOR

Plazada farklı branşlarda uzmanlar faaliyet sürdürüyor ve mevcut ekibin ihtiyaçlarına göre hızla genişleyebilecek bir yapı kurulmuş durumda. Yaklaşık 30 klinik aktif şekilde çalışıyor ve ilerleyen dönemde yeni branşlarla hizmet çeşitliliği artırılabilecek.

-Bugünkü sunduğumuz branşlar ilerleyen 6 ay içinde hekim talepleri ve mevcut ekibin işine katkı sağlayacak şekilde artabilir. Şu an medikal estetik, geleneksel tıp, diş hekimliği, diyetisyen, psikolog ve fizyoterapist gibi branşlar mevcut; başka branşlarla da görüşmelerimiz sürüyor. Çalışmalarımız, sağlık mevzuatına uygun ve ekip uyumunu gözeterek ilerliyor. Şu an plazada yaklaşık 30 klinik faal; bazı hekimler birden fazla klinik kullanıyor, bu yüzden hekim sayısı 30'dan az. Mevcut alan, yaklaşık 10 klinik daha eklemeye uygun. Son dönemde insanlar geleneksel tıp alanına daha fazla ilgi gösteriyor. Ben işletmecisi ve hukukçu olarak gözlemledim ki, güven duydukları bir geleneksel tıp hekimini tanıdıklarında, diğer alanlardaki hizmetleri de almaya devam ediyorlar.



RÖPORTAJ

"ŞEHİR VE SEKTÖR AÇISINDAN BU ADIMIMIZ OLUMLU OLDU"

Farklı sektörde hizmet veren kişilerin de dikkatini çeken Ülke Plaza, olumlu geri dönüşleri de beraberinde getiriyor. Gelecekte yeni alanların ekleneceği plazada hizmetin geliştirilmesi planlanıyor.

-Açıkçası hep olumlu tepkiler alıyoruz; ziyaretçiler buradaki faaliyetleri merak ederek geliyor. Farklı sektörlerden kişiler de "Bu model bizim alanımızda da uygulanabilir" yorumunu yapıyor. Olumsuz geri dönüş almadık, ancak her alanda mükemmel olduğumuz anlamına gelmiyor. İlerleyen dönemde, örneğin çocuklar için küçük alanlar veya ziyaretçi taleplerine göre yeni mekanlar oluşturmayı planlıyoruz. Şehir ve sektör açısından bu adımımız olumlu oldu.

Hukuk alanındaki çalışmalarının yanı sıra farklı projelere yönelen Gökhan Ülke, sağlık plazası projesini önemli bir adım olarak görüyor. Esnek çalışma modeli ve ekip motivasyonunun projenin başarısına katkı sağladığını söylüyor.

-Ben hukukçuyum ve avukatlık hizmeti yürütüyorum, ama Kayserili olunca insan bazen sadece yaptığı iş ile yetinmiyor, zihnimde başka projeler de oluşuyor. Bu plaza projesi benim için önemli bir adım oldu; tamamladıktan sonra motive oldum. Çalışma arkadaşlarımızın enerjisi ve mutluluğu da çok pozitif bir etki yaratıyor. Burada esnek bir çalışma modeli uyguluyoruz; mesai kavramı katı değil, iş ve yaşam dengesi sağlanabiliyor. İnşallah ekibimiz güçlenerek başka şehirlerde de başarılı hizmetler sunmaya devam edecektir.

Köklerini Koruyarak Büyümek: Kemal Tekden'in Hikayesi



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Kayseri'nin sıcak sokaklarında büyüyen Kemal Tekden, köklerinden aldığı güçle hayatını insanlara hizmet etmeye adadı. İstanbul Tıp Fakültesi'nden mezun olarak kulak burun boğaz uzmanı oldu, hastanecilikten eğitime, film yapımcılığından gençlerin yetiştirilmesine kadar pek çok alanda iz bıraktı. "İnsan'ın Sırrı" ile insanın iç dünyasını, "Yerüstü Hazineslerimiz" ile üstün zekâlı çocukların hikâyelerini, "Sahne Senin" ile gençlerin hayata hazırlanmasını anlatıyor. Tekden'in hayatı, bir hizmet yolculuğu olurken; yazdığı kitaplar ve verdiği konferanslarla gençlere ilham vermeye devam ediyor.

Kemal Tekden, annesinin ve babasının aşılacağı "İnsanlığa ve milletimize faydalı olun; Allah yolunda hizmet edin" anlayışıyla yetişmiş, hekimliğin

ötesinde topluma hizmeti hayatının merkezine koymuş bir isim...

-Annem ve babam bize "İnsanlığa ve milletimize faydalı olun; Allah yolunda hizmet edin" anlayışını aşıladı. Rahmetli Seyit Ahmet Arvasi hocam, sadece iyi hekim olmanın yetmediğini, ideallerimiz doğrultusunda topluma hizmet etmemiz gerektiğini öğretti.

Bu anlayış hayat çizgimizi belirledi; idealimiz olduğunda yorulmaz, "dinamo" dediğim motivasyonla gençlere hizmet etmeye çalışıyoruz. En büyük arzum insanların duasını almak. Hastanecilikte sloganımız "Bütün hastaların duasına talibiz"di. Dua, Allah'ın yardımını beraberinde getiriyor; annemin "Günün gününden âla gelsin" duası en kıymetli hatıralarımdır. Hekimlik dua almak için özel bir meslek. Çalışmak şart ama

bir yaşlının duasını almak, bir insana yardım etmek büyük güç ve huzur veriyor. Hastaları gezip ihtiyaçlarını sorar, dualarını isterdim; o an yüzlerindeki gülümseme unutulmazdı.

"İŞİNİZİ AŞKLA YAPIN..."

Kemal Tekden'in hayatında dürüstlük ve helal kazanç hep öncelikli olmuş; babasının DSİ'deki örnekliliği ve "helal lokma" hassasiyeti, onun kişiliğini şekillendirmiş. O, sadece çalışmayı değil, işine anlam katmayı, ilahi bir gaye ve aşkla hizmet etmeyi savunuyor; gençlere de hedefler ve idealler edinmelerini, her işi aşkla yapmalarını öğütüyor.

-Babam, DSİ'de idare işlerinde görev yaptı ve personel alımlarını yürütürdü. Rüşvet getirenleri kovar, helal lokma yememize önem verirdi;

huzurumuzun ve başarılarımızın en büyük sebeplerindedir. Allah mekânını cennet etsin... Bugün dünyanın en büyük sorunlarından biri anlam eksikliğidir. Batı'da buna "logoterapi" deniyor. Hayatın anlamı yoksa yaşamak boş olur. Para için okunmaz; hayatın bir amacı olmalı. İlahi bir gaye ile birleşen anlam hem dünya hem ahiret hayatını güzelleştirir. Gençler hedefler ve idealler edinmeli; böylece yorulmadan işlerini aşkla yapar, başkalarını memnun ederler. İnsan, gelmek istediği noktayı hak etmeli ve ilişkilerde mükemmelle ulaşma gayreti içinde olmalı. Güler yüz temelidir; 'Her geceyi Kadir Gecesi, her geleni Hızır gibi karşılamak' şiarım oldu. Karşınızdaki kişi ters olsa bile onu Allah'ın sizi denemek için gönderdiğini düşünerek hizmet edin. İşinizi aşkla yapın; kalp, aşkın ve iman merkezidir; beyinle birlikte çalıştığında ise gerçek başarı ortaya çıkar.

Tekden'e göre gerçek başarı, gençlerin önce kendilerini keşfetmesi, dürüst ve kaliteli çalışması ve toplumun güveni ve duasını kazanmasıyla elde ediliyor.

-Gençlerin önce kendilerini keşfetmesi gerekir: yetenekleri, ilgi alanları, mizacı, zaafı ve korkuları... Zaafı yüzleşmek ve onları aşmak şarttır; ben de lise yıllarında kan göremeyen, topluluk önünde konuşamayan biriydim ve bunları yendim.

Başarı için hayatınızda leke olmamalı; Allah'ın gördüğünü bilerek hareket etmek gerekir. Başarı sadece makam veya para değil; takdir edilen, Allah'ın da takdir ettiği insan olmaktır. İtibar, dürüstlük ve kaliteli çalışmayla kazanılır; toplum sizi takdir edip arkanızdan dua ediyorsa gerçek başarıya ulaştınız demektir.

MANEVİ TATMİNİN PEŞİNDE GİDEN BİR HAYAT...

Kemal Tekden, Kayseri'de başladığı girişimcilik ve eğitim yolculuğunu kültürel projelerle taçlandırarak Diriliş Ertuğrul ve Yunus Emre gibi eserlerle gençlere ilham veriyor. Bu projeler, Türk milletinin değerlerini dünyaya taşırken, aldığı manevi geri dönüşler maddi karşılığın çok ötesinde bir mutluluk sağlıyor.

-Evlilik hayatımdaki en büyük dönüm noktalarından biri oldu; aile huzuru dışarıya da yansıyor. Memur çocuğu olarak girişimciliğe atıldım; Kayseri'de ilk tıp merkezini kurduk ve başarılı olunca eğitim alanına yöneldik. Türkiye'de akıllı tahtalarla donatılmış ilk okulları Kayseri'den başlattık, sonra diğer şehirlere yaydık.

Eğitim sadece okul ve aileyle sınırlı değil; sinema ve sosyal medya da etkili. Tekden Film ile Diriliş Ertuğrul, Yunus Emre, Hacı Bayram Veli, Kızıl Elma, İbn-i Sina gibi projelerle büyük başarılar kazandık. İlkem şu: Kendi hikâyemizi biz yazmazsak, başkaları yazar. Kendi tarihini, kendi değerlerini en iyi yine o topluma ait insanlar anlatır. Gönülden yapılan bu işler, insanların kalbine dokunur.

Türk milletinin insanlığa verecek değerli mesajları, eşsiz dini ve güçlü tarihi var; kültürel projelerle bunu tanıtmak önemli. İnandığınız bir düşünceyle ortaya çıktığınızda başarı kendiliğinden gelir. Nitekim Pakistan Başbakanı İmran Han'ın daveti üzerine gittiğimizde, kendisi tüm gençlere "Diriliş'i izleyin" çağrısı yaptı. Yine Dubai'den bir Türk genç, manevi boşlukta olduğunu söyleyerek bana ulaştı. Yunus Emre dizisini izledikten sonra huzur bulduğunu, defalarca tekrar izlediğini anlattı. "Ne olur bana yol gösterin, neler okuyayım, neler seyreydim?" dedi. İşte bu geri dönüşler büyük mutluluk veriyor; manevi tatmin, maddi karşılığın çok ötesinde.

"KAYSERİLİLİK İMTİHANI"

Çocukluk yıllarında su, elma ve şemşamer satarak mücadele ruhunu geliştiren Kemal Tekden, bu deneyimleri "Kayserililik imtihanı" olarak nitelendiriyor. Onun için gerçek değer, çalışmayı ve sabrı öğrenmek; tıpkı İngiltere'de 15 yaşında iş yapan bir çocuğun babasıyla kazandığı ders gibi...

-Türkiye'nin önemli bir profesörü öğrencilik yıllarımda benden Kayseri'den ne isterdiniz diye sorduğumda, "Erciyes'in suyunu" istediğini söyledi; "Belki biraz Kayserililik dokunur bize" dedi. Eskiden Kayseri'de çocuklar yaz aylarında küçük işler yaparak

çalışırdı; ben buna "Kayserililik imtihanı" diyorum. Ben de şemşamer, su, elma sattım; ortaokulda manifaturacının yanında çalışırken kazandığım 20 lirayla Türk tarihi kitapları aldım 4 cildini de tamamlayınca işten ayrıldım. Bunlar bana hep okuma alışkanlığı kazandırdı. Benimde böyle bir maceram var. Bugün bu gelenek maalesef azaldı. İngiltere'de yüksek lisans yapan bir arkadaşım, bulaşıkçılık yapan 15 yaşındaki Tommy'nin babasını Londra'nın en zenginleri arasına girdiğini görmüş; babası çocuğunu çalıştırarak mücadele ruhunu ve para kazanmanın kıymetini öğrenmesini istiyormuş. Bu olay bana "Kayserililik zihniyetine sahip bir İngiliz" örneği oldu. Ancak Kayseri'de eski adetler unutuldu; varlıklı ailelerin çocukları hemen yurt dışına gönderiliyor veya müdür yapıyor. Eski çalışma ve mücadele geleneğinin akıllı aileler tarafından yeniden sürdürülmesi gerekir.

"KÜLTÜRÜ KORUMAK, KİMLİĞİ KORUMAKTIR"

Kemal Tekden, Dubai'de kültürün neredeyse kaybolduğunu görünce Kayseri'nin kendi değerlerini koruyarak gelişmesinden gurur duydu. Ona göre bir şehir, köklerini unutmadan ilerlediğinde hem şahsiyetini hem de özgün kimliğini korur.

-Dubai'ye birkaç kez gittim. Birinde Dubai Festivali'ni izledim; yüzlerce grup geçiyor ama neredeyse hiçbiri Arap kültürünü yansıtmıyordu. Sadece bir grup teflerle Arap kıyafetleri giymişti.

Dubai'de maalesef kendi kültürünü, milli değerlerini ve dilini kaybetmiş bir görünüm var; her şey kapitalist bir anlayışın istasyonu gibi.

Bunu görünce Kayseri'ye şükrettim. Kayseri, gelişirken kendi kültürünü kaybetmiyor. Bu nedenle Kayseri modelini hep ön plana çıkarıyorum; bir şehir, kendi kültürünü koruyarak gelişirse, şahsiyetini ve değerini sürdürebilir.

Başkan Bağlamış'tan Tarihi Çağrı: "Kayseri Tarımda Zirveye Çıktı, Şimdi Sıra Hayvancılıkta Liderlik !"

Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, Kayseri'nin Türkiye Yüzyılı vizyonunda tarımda elde ettiği başarılarla dikkat çekerek, şehrin yeni hedefini; "Hayvancılıkta Türkiye'nin ilk üç ili arasına girmek!" olarak açıkladı. Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, yaptığı yazılı açıklamada Kayseri'nin tarımsal üretimdeki büyük başarılarını paylaşırken, hayvancılıkta da benzer bir atılım için tüm kesimlere tarihi bir çağrıda bulundu. "Tarımda nasıl el birliğiyle başardysak, hayvancılıkta da birlikte başaracağız" diyen Başkan Bağlamış, Kayseri'nin Türkiye Yüzyılı'nda hayvancılıkta da lider şehirlerden biri olabileceğini vurguladı. Başkan Recep Bağlamış, özellikle modern ahır ve besihane yatırımları için destek programlarında Kayseri'ye pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini ifade ederek, "Şu anda yaklaşık 250 yatırımcı,

Beydeğirmeni Besi Bölgesi başta olmak üzere ilimize yatırım yapmak istiyor. IPARD ve Kırsal Kalkınma Destekleri kapsamında Kayseri'ye özel destek sağlanması, modern ve sürdürülebilir işletmelerin hızla kurulmasını sağlayacaktır. Bu sayede üreticilerimiz en güncel tekniklerle üretim yapabilecek, Kayseri'nin et ve et ürünlerindeki tecrübesi sektöre daha da güçlü yansiyacaktır" şeklinde konuştu.

Başkan Bağlamış, şu ifadelerle çağrısını yineledi: "Tüm milletvekillerimize, siyasi liderlerimize ve merkezi yönetime sesleniyorum: Gelin, Kayseri'ye hayvancılıkta pozitif ayrımcılık yapalım. Bu desteklerle Kayseri, kısa sürede hayvan varlığında ilk 3 il arasına girecek kapasiteye sahiptir. Gelecek Kayseri'nin, gelecek Türkiye Yüzyılı'nın yüzyılı olacaktır."



Kayseri Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera OTB'de, Gelecek Artık Daha Sıcak...

Kayseri Ticaret Borsası tarafından Kocasinan ilçesinde yürütülen jeotermal kaynaklı seracılık projesinde önemli bir eşik daha aşıldı. Projenin üçüncü sıcak su sondaj kuyusu da başarıyla tamamlandı. Yapılan testlerde, yerin derinliklerinden 65 derece sıcaklığında ve 60 litre/saniye debiye sahip suya ulaşıldı.

Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Kayseri'nin bereketli toprakları, bir kez daha jeotermal zenginliğini cömertçe paylaştı. İlk iki kuyudan aldığımız başarılı sonuçların

ardından, üçüncü kuyudan gelen bu müjdeli haberle heyecanımız en üst seviyeye ulaştı. Bu sonuç, projemizin geleceği için sadece bir adım değil, adeta bir sıçrama tahtası olmuştur" dedi.

Jeotermal kaynakların verimli kullanımıyla birlikte, Kayseri'nin yılın dört mevsimi üretim yapabilen modern ve sürdürülebilir bir tarım merkezi haline gelmesi hedefleniyor. Başkan Bağlamış, "Bu başarı, yalnızca seracılık projemizin değil, aynı zamanda şehrimizin tarım ve enerji alanında öncü bir konuma yükselmesi açısından da büyük önem taşıyor. Elde

edilen jeotermal kaynak, yerli ekonomiye katkı sağlayacak, istihdamı artıracak ve bölgesel kalkınmaya ivme kazandıracaktır" diye konuştu.

Recep Bağlamış, açıklamasının sonunda projeye emek veren teknik ekip başta olmak üzere tüm paydaşlara teşekkür ederek, "Bu müjdeli haber, projemizin başarı hikayesine yeni ve parlak bir sayfa daha eklemiştir. Kayseri'nin jeotermalden doğan bu yeni gücüyle, şehrimizi daha aydınlık ve daha bereketli yarınlara taşıyacağız" ifadelerini kullandı.

Kayseri'nin Tarım Ticaretine Yön Verecek Dev Adım: Hububat ve Çekirdek Merkezi Çok Yakında Açılıyor!



Kayseri Ticaret Borsası (KTB) öncülüğünde hayata geçirilen ve yıllık 10 milyar TL işlem hacmiyle Kayseri'nin tarımsal ekonomisine çağ atlatılacak olan "Hububat ve Çekirdek Merkezi" projesi tamamlanma aşamasına geldi. Bölge ekonomisine damga vuracak bu dev yatırım, çok yakında kapılarını açarak Kayseri'yi hububat ve çekirdek ticaretinde bölgesel bir cazibe merkezi haline getirmeye hazırlanıyor. Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, projenin sadece bir bina değil, Kayseri'nin tarımsal ticaretine yön verecek ve binlerce üretici ile tüccarı aynı çatı altında buluşturacak stratejik bir vizyonun ürünü olduğunu vurguladı. Bağlamış, "Yıllık 250.000 tonluk hububat ve çekirdek alım satımına ev sahipliği yapacak bu merkez, Kayseri'de sektörümüz adına bir ilki temsil ediyor. Şehrimiz, bu modern tesisle birlikte

tarımsal ticarete yeni bir döneme adım atıyor" dedi.

TEKNOLOJİ VE STRATEJİNİN MÜKEMMEL UYUMU

Yeni Hububat ve Çekirdek Merkezi, devasa depolama kapasitesi ile öne çıkıyor. Bölgeye uzun yıllar hizmet etmesi beklenen bu örnek işletme modeli, tarım ürünleri ticaretinde bölgesel standartları yükseltecek ve Kayseri'nin tarım sektöründeki lider konumunu pekiştirecek. Yıllık ürün sirkülasyonu 250 bin ton olan projede tahmini işlem hacmi yıllık 10 milyar TL, dükkan sayısı ve büyüklüğü 64 adet, her biri 750 m²'den oluşuyor. Kayseri'de hububat ve çekirdek ürünlerinin ilk resmi satış yeri olacak Hububat ve Çekirdek Merkezi, Kayseri Ticaret Borsası üyeleriyle kurulan kooperatif eliyle gerçekleştirildi. Başkan Bağlamış, "Kayseri Ticaret Borsası



olarak, yalnızca bugünü değil yarını da inşa ediyoruz. Tarımda değer zincirinin her halkasını güçlendirmek için durmadan çalışmaya devam edeceğiz. Bu merkez, şehrimiz ve ülkemiz için hayırlı ve bereketli olsun" ifadeleriyle geleceğe dair güçlü bir mesaj verdi.

Hayvan Pazarları Açılıyor

Kayseri'de şap hastalığına karşı yürütülen yoğun aşılama ve etkin tedbirler sayesinde salgın kontrol altına alınırken, hayvan pazarlarının yeniden açılması için geri sayım başladı.

Kayseri'de şap hastalığına karşı yürütülen mücadelede önemli bir başarıya imza atıldı. İl genelinde hastalığın seyri, alınan hızlı tedbirler ve yoğun aşılama çalışmaları sayesinde diğer illere kıyasla oldukça hafif seyrediyor.

Kayseri Ticaret Borsası Başkanı Recep Bağlamış, sürecin başarıyla yönetilmesinde

Kayseri Ticaret Borsası, üreticiler ve İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nün koordineli çalışmalarının büyük rol oynadığını vurguladı.

Aşılama Oranı Yüzde 70'e Ulaştı Bağlamış'ın verdiği bilgilere göre, Kayseri'de aşılama oranı bugün itibarıyla yüzde 70 seviyesine ulaştı. Bu oran, hastalığın kontrol altında tutulmasını sağlarken Kayseri'yi hayvan sağlığı ve ticareti açısından daha avantajlı bir konuma taşıdı.

Hayvan pazarlarının yeniden açılması için Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından

belirlenen yüzde 85'lik aşılama hedefine ulaşmak amacıyla çalışmalar aralıksız sürüyor. Hedefin ay sonuna kadar yakalanması halinde, hayvan pazarlarının yeniden faaliyete geçmesi planlanıyor.



KAYOTED Geleneksel Kayseri Turizm Ödülleri Sahiplerini Buldu

Kayseri'nin turizm alanındaki gelişimini teşvik etmek, sektörde örnek çalışmalar yürüten kişi ve kurumları onurlandırmak amacıyla Geleneksel Kayseri Turizm Ödülleri Töreni gerçekleşti. Düzenlenen gecede; geçmişten bugüne Kayseri'de iz bırakan, geleceğe değer taşıyan katkılar öne çıkarıldı. Sektörün farklı alanlarında emek veren temsilcilere ödülleri takdim edildi.

Kayseri'nin turizm alanındaki gelişimini teşvik etmek, sektörde örnek çalışmalar yürüten kişi ve kurumları onurlandırmak amacıyla Geleneksel Kayseri Turizm Ödülleri Töreni gerçekleşti. Sektör Ödülleri, Branş Ödülleri, Onur Ödülleri olmak üzere üç ana kategoride gerçekleştirilen törende Sektör Ödülleri; Meslekte 20. yılını dolduran oteller ACE Erciyes, Wyndham Grand, Bent Otel ve City One Otel, 30. yılını dolduran acenteler Postallı Turizm ve Kayseri Şahika Turizm, Turizme katkı sunan STK'lar TÜRSAB BTK, Etkinlik-Sen, KAYTİD, MÜSİAD ve ASKON ile Turizm Ezgileri kategorisinde Bluport Yapım'dan Doğan Tekatlı ve sanatçı Murat Ünalmiş'a verildi.

Şehrin kültürel mirası ve turizm potansiyelinin vurgulandığı gecede Branş Ödülleri; Kış Turizmi kategorisinde Erciyes A.Ş., Kültür ve İnanç Turizmi alanında Kapadokya Kültepe Koramaz

Derneği ile B.Ş.B. Kent Tarihi ve Tanıtımı Daire Başkanlığı, Sağlık Turizmi dalında ASTUDER ve KAYSATUR, Spor turizminde Spor A.Ş. ile Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü, Gastronomi alanında Kayseri Gastronomi ve Mutfak Sanatları Derneği, Lokantacılar ve Pastacılar Esnaf Odası ile B.Ş.B. Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanlığı, Kongre ve Fuar Turizmi kategorisinde ise Ticaret Odası, Organize Sanayi Bölgesi ve Erciyes Kültür Merkezi ödüllendirildi.

Onur Ödülleri ise Kayseri turizmine uzun soluklu katkılar sunan önemli isimlere takdim edildi. Bu kapsamda; İl Kültür ve Turizm Müdürü Şükrü Dursun, ORAN Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Yunus Emre Şeker, Talas Belediye Başkanı Mustafa Yalçın, Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, Kocasinan Belediye Başkanı Ahmet Çolakbayrakdar, Erciyes Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun, Kayseri Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kurtuluş Karamustafa, Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, Milletvekili Murat Cahid Cıngı, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği önceki dönem Bakanı Mehmet Özhaseki gecede onurlandırıldı.

KENTTEKİ TURİZM BİLİNCİNİN GÜÇLENMESİ HEDEFLENİYOR

Kayseri'nin turizm vizyonuna katkı sunulan gecede, gelenekselleşmesi

hedeflenen ödül töreniyle kentteki turizm bilincinin güçlendirilmesinin amaçlandığını söyleyen KAYOTED Yönetim Kurulu Başkanı Murat Erdal, "Bizler turizmde farkındalık yaratmak ve kamunun turizmi elçisini arttırmak adına bugün burada farklı bir format belirlemiş durumdayız. Bu çerçevede branş müdürleri kategorisinde ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının her birinden son 12 ay içerisinde turizmle ilgili faaliyetler içeren çeşitli görseller ve videolar salın ettik. Her biri ayrı ayrı ödülü hak eden bu faaliyetlerin elbette ki niteliği ve niceliği birbirinden farklı olacaktır. Amacımız bu kurumların birbirleriyle pozitif yönlü rekabet içerisinde önümüzdeki senelere daha iyi hazırlanmaları ve turizmle ilgili faaliyetlerini daha da arttırmalarını teşvik etmektir" şeklinde konuştu.

KAYOTED Başkan Yardımcısı Mehmet Doğan da şehrin turizmi için hep birlikte büyük gayretler göstererek büyük bir çaba sarf ettiklerini belirtti.



Vali Gökmen Çiçek: ORAN, Lokomotif Olmaya Devam Ediyor



ORAN, 15 yılda 912 proje hayata geçirdi, 7 milyar TL'lik yatırımı bölgeye kazandırdı. Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) Yönetim Kurulu Toplantısı'nda konuşan Kayseri Valisi Gökmen Çiçek; ajansın 2010-2025 yılları arasında 912 projeyi hayata geçirerek bölgeye 7 milyar TL'lik yatırım kazandırdıklarını söyledi. ORAN Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Toplantısı; Sivas Valisi Yılmaz Şimşek başkanlığında Kayseri'de gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Kayseri Valisi Gökmen Çiçek; "ORAN; bölge illerimiz olan Kayseri, Sivas ve Yozgat'ta yerel kalkınma hamlesini ortaya koyacak şekilde nitelikli projeler, çalışmalar ve planlama faaliyetleri ile bölgesel kalkınmada lokomotif rol oynamaya devam ediyor. Ajansımız, 2010-2025 yılları arasında bölgenin gelişimine yönelik farklı sektörlerde toplam 912 projeyi hayata geçirerek 2025 güncel fiyatlarıyla yaklaşık 7 milyar TL'lik yatırımı bölgeye kazandırmıştır. 2025 yılı Ağustos ayı itibarıyla, 452 milyon TL toplam bütçeli ve 271 milyon TL destek tutarına sahip 33 projemiz başarılı şekilde devam etmektedir. Projeler, illerimizin

ihtiyaçlarını önceleyen ve ilgili alanlarda katma değer, inovasyon ve dönüşüm içeren konularda yürütülmektedir.

Bu toplantımız vesilesiyle yeni bir programımızın başvuruya açıldığını müjdelemek isterim. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda Kalkınma Ajansları tarafından uygulanacak ve 1 Ağustos'ta başvurularını almaya başlayan Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı her ilimiz için öncelikli olarak belirlenen dörder yatırım konusunda, uygulanmakta olan en güçlü teşvik unsurlarını içeriyor. Her bir yatırım konusu için 240 milyon TL'ye kadar nakdi destek sağlanabilecek program, güçlü vergi, sigorta ve yatırım yeri desteklerini içeriyor. Kayseri, Sivas ve Yozgat'ta yüksek teknolojiden, savunma sanayiine, tarım teknolojilerinden, maden sektörüne kadar geniş bir yelpazede belirlenen yatırım konularında bilgi almak ve programa başvuru yapmak için yatırımcılarımızı Orta Anadolu Kalkınma Ajansı ile irtibat kurmaya davet ediyorum.

Önceki toplantıda ilan edeceğimizi belirttiğimiz SoGreen Hızlandırıcı Hibe

Destek Programı başvurularını almaya başladı. Mikro/küçük işletmelerimiz, kooperatiflerimiz ve üretici birliklerimiz, proje başına 2 milyon TL'ye kadar hibe imkanı sunan programa, 22 Ağustos'a kadar başvurularını gerçekleştirebilirler. Aynı programın devamı niteliğinde olacak SoGreen Geri Ödemeli Finansman Destek Programı'nı da KOBİ'lerimiz için çok yakında açıklayacağız. Dünya Bankası finansmanı ile ORAN tarafından yürütülen bu destek programlarının, bölgemizin yeşil ve kurumsal dönüşümüne önemli katkılar sunacağına inanıyoruz. Bugünkü toplantımız itibarıyla 1 yıldır yürütmekte olduğumuz ORAN Yönetim Kurulu Dönem Başkanlığı görevini Sivas Valimiz Yılmaz Şimşek'e devrediyoruz. Yeni dönemin hayırlı uğurlu olmasını temenni ediyorum. Ajansımız gündeminde olan faaliyetleri ve projeleri ele alacağımız toplantımızda alınan kararların hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Toplantıya ayrıca Yozgat Valisi Mehmet Ali Özkan ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.

"Elitaş, İş Dünyası İçin Büyük Bir Güçtür"



Kayseri Ticaret Odası (KTO) Temmuz ayı olağan meclis toplantısı, AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Başkan Gülsoy, Yüksek faiz oranları ve finansmana erişim sorunları nedeniyle zorlanan reel sektörün taleplerini dile getirdi. AK Parti Genel Başkan Vekili Elitaş da Dünyanın müthiş bir gerilim içerisinde olduğunu belirterek "Ticaret savaşları ile karşı karşıyayız. Türkiye olarak korunaklı hale gelmemiz gerekiyor." dedi.

Gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulunmak için kürsüye gelen KTO Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, konuşmasına AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş'ı meclis toplantısında konuk etmekten duyduğu memnuniyeti dile getirerek başladı.

GÜLSOY: "SAYIN ELİTAŞ, İŞ DÜNYASI İÇİN BÜYÜK BİR GÜÇTÜR"

Gülsoy, "İş dünyamızın içinden gelen, reel sektörün sorunlarını yakından bilen ve

çözüm odaklı yaklaşımıyla gönüllerde yer edinen Sayın Elitaş, bizler için büyük bir güç ve güven kaynağıdır. Taleplerimize duyarlılığı, çözüm üretme iradesi ve istişareye verdiği değer bizler için son derece kıymetlidir." ifadelerini kullandı.

ELİTAŞ : "DÜNYADA GERİLİM VAR, KORUNAKLI OLMALIYIZ"

AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş ise sözlerine dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelere değinerek başladı. Dünyada enflasyonun, durağanlaşmanın, küçülmenin, negatif büyümenin olduğu bir sürecin yaşanabileceği pozisyonların ortaya çıktığını belirten Elitaş, Avrupa Birliği (AB), ABD ve Japonya'da yatırım istahının bulunmamasının, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın, Suriye olaylarının, İsrail'in Gazze'ye saldırılarının, İran'a konulan ambargoların ve Uzak Doğu'da yaşanan hadiseler nedeniyle Dünya müthiş gerilim içerisinde. Bu gerilimlerde Türkiye'ye yansıyor. Biz dünyanın kriz

üretmeye müsait bölgesinin yakınındayız. O gerilimler maalesef ülkemize de yansıyor. Başka ülkeler 1 birim etkileniyorsa ülkemizde 2-3 birim etki var. Soruyorlar. 'AB bu sıkıntılardan niye fazla zarar görmüyor? ABD neden zarar görmüyor?' Bakın arkadaşlar; dünyanın deprem üretme veya kriz üretmeye en müsait bölgesinin yakınındayız. Dünyanın varoluşundan bu tarafa Orta Doğu coğrafyası en çok siyasi gerilimlere maruz kalan bölgedeyiz. En yakın komşusu da biziz. En çok etkilenecek ya da etkilenebilecek ülke olmamız normal. ABD'nin etrafında hiçbir gerilim yok. Meksika ile bazen aralarında gerilim oluyor. Sayın Trump 'Ben Meksika'ya gümrük uygulamasını şu kadar yaptım' diyor. Şu an da Şuanda müthiş ticaret savaşları ile karşı karşıyayız. Biz de bu süreçte Türkiye olarak Korunaklı hale gelmemiz gerekiyor." dedi.

Atom Karınca'dan Müjde: Hızlı Trene 2027 Sonunda Kavuşuyoruz



Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, AK Parti MKYK Üyesi ve AK Parti Kayseri Milletvekili Dursun Ataş ve beraberindeki heyet ile birlikte Ankara-Yerköy-Kayseri Yüksek Hızlı Tren Hattı şantiyesinde yerinde inceleme yaparak devam eden çalışmalar hakkında bilgiler aldı. Yüksek Hızlı Tren Hattı Projesi'nde çalışmalar tüm hızıyla devam ederken, Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç projeyi yakından takip ediyor. Bu kapsamda, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, AK Parti MKYK Üyesi ve AK Parti Kayseri Milletvekili Dursun Ataş ile birlikte Ankara-Yerköy-Kayseri Yüksek Hızlı Tren Hattı Projesi'nin Kocasınan ilçesi Düver mahallesindeki şantiyesinde incelemelerde bulundu. Büyükkılıç, Elitaş ve Ataş'a, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti Kayseri Milletvekilleri Murat Cahid Cıngı, Sayın Bayar Özsoy, AK Parti Kayseri İl Başkanı Hüseyin Okandan, Kocasınan Belediye Başkanı Ahmet Çolakbayrakdar ve AK

Parti Genel Başkan Vekili Yardımcısı İzzet Buzkan ile yüklenici firma yetkilileri eşlik etti.

Ankara-Yerköy-Kayseri Yüksek Hızlı Tren Hattı Projesi'nde gelinen son durum ve çalışmalar hakkında firma yetkililerinden detaylı bilgi alan Başkan Büyükkılıç ve Genel Başkan Vekili Elitaş, personellere çalışmalarında kolaylıklar diledi.

"ÇALIŞMALAR HIZLA DEVAM EDİYOR"

İncelemelerin ardından değerlendirmelerde bulunan Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, "Ankara-Yerköy-Kayseri Yüksek Hızlı Tren Hattı şantiyesinde yerinde inceleme yaparak devam eden çalışmalar hakkında bilgiler aldık. Kayseri'mizin ulaşım alternatiflerini ve olanaklarını arttıracak olan yüksek hızlı tren hattında çalışmalar hızla devam etmekte. İnşallah belirlenen süreden çok daha erkende 2027 yılı sonunda hızlı trene kavuşmuş olacağız" dedi.

KAYSERİ-İSTANBUL ARASI 4 SAAT

Şantiyede açıklamalarda bulunan AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş da "Tren Ankara'dan kalkınca 1 saat 45 dakikada Kayseri'ye ulaşmış olacak.

Oradan da İstanbul'a giderken 4 saatlik bir süre var. Ankara-İstanbul arasındaki süper hızlı tren de hayata geçtikten itibaren muhtemelen Kayseri-İstanbul arası 4 saatlik bir süreyle tamamlanmış olacak" diye konuştu.

Ankara-Yerköy-Kayseri Yüksek Hızlı Tren Hattı projesinde toplam imalatların yüzde 19,13'lük kısmının gerçekleştiğini ifade eden Elitaş, "Sanat yapıları bittikten sonra daha hızlı bir şekilde hızlı trenin Kayseri'ye ulaşması sağlanacak. 2027 yılı sonuna varmadan bitirmeyi planlıyorlar. Rabbim kaza, bela vermesin. İç Anadolu'nun merkezi Kayseri'mizin hızlı trene kavuşmasında talimatlarıyla bizi onurlandıran değerli cumhurbaşkanımıza teşekkür ediyorum. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdulkadir Uraloğlu'na da teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı. Hızlı tren projesi devam ederken Ankara-Kayseri Otoyol Proje çalışmasının ihale edildiğini de paylaşan Elitaş, otoyol projesinin de hayata geçtiğinde Kayseri'nin hem kara yoluyla hem de demir yoluyla her yöne hızlı bir şekilde ulaşımının sağlanmış olacağını söyledi.

Emekten Geleceğe: Üç Kuşağın Asır Tutkusu



RÖPORTAJ

Kayseri’de marangoz tezgâhlarının başında başlayan bir hayal, bugün Asır Mobilya olarak Türkiye’nin dört bir yanına ve 21 ülkeye uzanıyor. Ahmet Çanakçıoğlu ve Mustafa Çanakçıoğlu’nun ilkokuldan beri içinde olduğu bu iş, onlara alaylılığın emeğini, mektepliliğin bilgisini ve babadan miras dürüstlük ile sevgiyi öğretti.

Üretilen her üründe sadece mobilya değil, bir ailenin yıllara sığan emeği ve tutkusu var.

Kayseri’nin sıcak atölyelerinden, dünyanın fuar salonlarına uzanan bir yolculuk... Ahmet Çanakçıoğlu, ticarete başladıkları ilk günden itibaren helal kazanç, dürüstlük ve işi zamanında teslim etmek ilkeleriyle büyüdüklarini söylüyor.

-Ticarete başladığımızda bize helal kazanç, dürüst çalışma ve işleri zamanında teslim etmeyi öğrettiler. Mesleğimizin inceliklerini ustalarımızdan öğrendik. Önce dürüstlük ve çalışkanlık temelimiz oldu; gece gündüz demeden çalıştık. Bu dürüstlüğü teknolojiyle birleştirip Türkiye ve dünya fuarlarını takip ederek üretimimize entegre ettik. Sektörümüzde kalite, termin ve fiyat bir arada olduğunda başarı kaçınılmazdır; buna çalışkanlığı da eklediğimizde ise başaramayacağımız hiçbir şey yok.

Kayseri, mobilyanın kalbi... Burada üretilen her parça, emeğin, tutkunun ve nesiller

boyu süren bir mirasın izlerini taşıyor. Ahmet Çanakçıoğlu, üretim kapasitesi, yan sanayi ve yetişmiş elemanı ile Türkiye’de eşsiz olan bu şehrin, hak ettiği destekle dünya pazarında çok daha güçlü olabileceğini söylüyor.

-Kayseri, mobilyanın gerçek başkentidir. İnegöl’ü butik atölyelerle kıyasladığınızda, Kayseri’deki üretim ve çalışan sayısı çok daha fazladır. Burada yan sanayi ve yetişmiş eleman bulunuyor; mobilyadaki sıkıntıları giderecek altyapı hazır. Ancak sektörün hak ettiği desteği göremiyoruz. Vekillerimizden, bakanlarımızdan ve yerel yöneticilerden mobilya sektörüne daha fazla destek bekliyoruz. Ham madde fiyatları kontrolsüz, asgari destek yetersiz. Cumhurbaşkanımızın 500 milyar dolar ihracat hedefi için biz gece gündüz çalışıyoruz; fuarlara katılıyor, yurt dışı ve içi müşterilerle temas kuruyoruz. Ancak yeşil pasaport gibi lojistik kolaylıklar hâlâ sınırlı, ihracat potansiyelimizi sınırlıyor. Mobilya sektörü, Çin’den daha kaliteli, İtalya kadar olmasa da rekabetçi üretim yapıyor. Eğer devlet destekleri ve kolaylıklar sağlanırsa ihracatımızı kısa sürede önemli ölçüde artırabiliriz. Kayseri’nin mobilyada daha güçlü bir konuma ulaşması için bu adımlar şart.

“GENÇLERE TAVSİYEM ÇALIŞMAK, TEK YOL ÇALIŞMAK”

Gençlere tek bir öğüt var: çalışmak. Aile şirketlerinde başarı, herkesin görevini

sahiplenmesine bağlı. İşte Asır Mobilya’nın hikâyesi, sadece üretim değil; emek, aile ve inanç üzerine kurulu bir mücadele...

Üçüncü kuşak, teknolojiyi işin içine ustalıkla kattı. Asır Mobilya, doğruluk, dürüstlük ve kaliteyi rehber edinerek asırlık bir firma olmanın yolunda ilerliyor. Sabah 8’de iş başı, her zaman çalışanlar, müşteriler ve yan sanayi için en iyisini yapmak demek.

-Gençlik çok güzel gidiyor; üçüncü kuşak teknolojiyi işin içine iyi oturttu. İş ayrımları net; kimisi muhasebe, kimisi pazarlama, kimisi üretimde. Biz geriden takip ediyoruz ve yüzde 99 iyi yolda gidiyor. İnşallah Asır, asırlar boyu devam edecek. Bizim düsturlarımız: doğruluk, dürüstlük ve kalite. Üçünü bir arada tutmak zor, ama zoru başarırısan var oluyorsun, asırlık firma oluyorsun. İşimize sabah 8’de başlar başlamaz, çalışanlarımız, müşterilerimiz ve yan sanayimiz için en iyisini yapmaya odaklanıyoruz. Kayseri’de başarılı holdinglerimiz var; biz de inşallah büyümeye devam edeceğiz.

BABA ÖĞÜDÜ EN GÜZEL YOL HARİTASI...

Kayseri’de doğup büyümek ve baba yurduna bağlı kalmak, Asır Mobilya’nın düsturu. Başarıyı aileyle birlikte kazanıyor, gençlerin heyecanını destekliyor ve doğru yolda ilerliyorlar. Babalarının öğüdü hâlâ yol gösteriyor: “İşi zamanında yapın; iş varsa çalışın, yoksa iş yaratın.”

-Kayseri’de doğup büyümek, baba yurduna bağlı kalmak ve çevreye yardımcı olmak bizim düsturumuz. Kayseri’de büyümeyi seviyoruz ve bundan sonra da burada büyümeyi sürdüreceğiz. Başarıyı birlikte başardıkça motivasyonumuz artıyor; ailemizle her an toplantı yapıp işleri takip ediyoruz. Gençler heyecanlı, hedefleri yüksek; biz de onları destekleyip doğru yolda ilerliyoruz. Türkiye’nin her yerini gezdim, dünyada 30 ülkeyi gördüm; ama sabah namazıyla başlayıp akşam ezanı ile ailemizle zaman geçirerek başarılı oluyoruz. Dürüstlük, verdiğin sözleri yerine getirmek, işi kaliteli ve zamanında teslim etmek bizim temel prensibimiz. Babamızın öğüdü hâlâ yol gösteriyor: “İşi zamanında yapın, iş varsa çalışın, yoksa iş yaratın.” Biz bu düsturla ilerliyoruz.

Asır Mobilya'nın Azim ve Kararlılık Yolculuğu: Mustafa Çanakçıoğlu



Mustafa Çanakçıoğlu, Asır Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış Pazarlama Müdürü. 1955'ten beri hizmet veren Asır Mobilya, teknoloji ve kaliteye önem veriyor; fuar ve ARGE çalışmaları her yıl devam ediyor. Firma, babası ve dedesiyle doğrama işiyle başlamış, mobilyaya yönelmiş; Mustafa Bey ise 3. kuşak olarak bu geleneği sürdürüyor. Mustafa Çanakçıoğlu'nun işe yazihane temizliğiyle başlayan süreci, zımpara, kenar işlemleri ve makine hattında deneyimle tamamlanmış; böylece üretimin her aşaması öğrenilmiş...

- Asır Mobilya 1955'ten beri hizmet veriyor ve teknoloji ile kaliteye önem veriyor; fuarlar ve ARGE çalışmaları her yıl devam ediyor. Firmamız babam ve dedemle doğrama işiyle başladı, sonra mobilyaya yöneldi. Ben, 3. kuşak olarak bu görevi sürdürüyorum. İşe ilk başladığımızda yazihane temizliğiyle başladık; sonra zımpara ve kenar işlemleri yaptık, makine hattında çalıştık. Böylece üretimin her aşamasında deneyim kazanarak bugünlere geldik. Ustalığımız var; tır bazında sunta kesimi, model ve ARGE çalışmaları mevcut. Babam ve amcamdan aldığımız en büyük miras, doğruluk, dürüstlük ve çalışmaktır. Rahmetli Hacı Babam doğrama ile başladı, amcalarım mobilyaya yöneldi ve bugün Asır Mobilya olarak kanepeler, koltuklar, yatak odası ve yemek odası üretimi yapıyoruz. Her yıl hem Türkiye'de hem yurt dışında fuarlara katılıyoruz, ürün yelpazemizi sunuyoruz ve yaklaşık 30 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ürünlerimiz 2 yıl garantili, ama canımız sağ olduğu sürece her türlü destek ve garantiyi sonuna kadar veriyoruz.

Asır Mobilya, sadece ürün değil; emek, kalite ve asırlık bir miras sunuyor... 23 bin metrekarelik fabrikasında, ergonomi ve tasarımın her detayı bizzat test edilerek üretiliyor. Türkiye ve yurt dışında teknik servisle desteklenen ürünler, her zaman güven ve sağlamlığın garantisıyla müşteriye ulaşıyor.

-Yaptığımız işin her zaman arkasındayız. Ürünlerimizde teknik servis mevcut; Türkiye ve yurt dışında her türlü sıkıntıya müdahale ediyoruz. Asır kataloğundaki tüm ürünler bize ait olup, tasarım ve ARGE çalışmaları tamamen bizim imzamız taşıyor. Ürünlerimiz asırlık ve sağlam kökenli şekilde üretilir. Mobilya sektörü durmayan bir sektördür; bu nedenle ARGE bölümümüz 365 gün çalışıyor ve her yıl kataloğumuzu yeniliyoruz. Fabrikamız 23 bin metrekare ve yaklaşık 90 metre bant uzunluğunda, sadece kanepeler üretimi yapıyor. Bandın başında ve sonunda kalite kontrol elemanlarımız, ürünlerin sorunsuz şekilde paketlenip sevkiyata geçmesini sağlıyor. Mobilya tasarımında ergonomiye önem veriyoruz; oturma, kol ve ayak konumu gibi detayları bizzat test ediyoruz. Müşteriler kataloğumuza baktığında ürünlerimizin tasarım ve kalite anlayışını hemen görebiliyor.

SEVGİ OLMADAN BAŞARI MÜMKÜN DEĞİL...
Mobilya, bir zevk ve tutkudur; Asır Mobilya da bunu bir sevgi göstergesi olarak ortaya koyuyor. Çocukluktan beri işin içinde olan ekip, malzemeyi koklamadan, ellerini deşirmeden kendini eksik hissediyor; çünkü bu sevgi olmadan başarı mümkün değil...

-Mobilya bir zevk işidir ve biz de buna uygun şekilde çalışıyoruz. Asır Mobilya, bir sevgi göstergesidir. Rahmetli babam 2011'de Karadeniz'deki Nefsi Akçay Tüneli'nde vefat etti; o da ağaç ihalelerine gidiyordu. Çocukluktan beri bu işle iç içeyiz; işimizin kokusunu alıp ellerimizi deşirmeden kendimizi eksik hissediyoruz. Bu sevgi olmadan başarı da mümkün değil.



VIDEO İÇİN



Hayal, Sabır ve Tecrübe: Şehrin Gözüne Değer Katan Adam Bekir Orçanoğlu

*Kayseri'nin dar sokaklarından, yaz güneşinin altında karpuz tezgâhına kadar uzanan bir çocukluk hikâyesi...
Ve o hikâyenin satır aralarında, ustasının yanında şekillenen bir meslek aşkı.*

1985 doğumlu Bekir Orçanoğlu, aile dostunun yönlendirmesiyle adım attığı ticaret dünyasında, önce pazarın tozunu yuttu, sonra optik vitrinlerinin berrak camlarına yansıyan hayallerini kurdu. Karpuz yüklediği el arabasından, gözlük camının inceliklerine uzanan bu yolculuk; azmin, emeğin ve ustadan çırağa geçen bilginin hikâyesi. Bugün, kendi mağazasında şehrin nabzına uygun hizmet veren Orçanoğlu, "Sevdiğim işi yapıyorum" derken, aslında bir meslekten çok, bir yaşam biçimini anlatıyor...

-Çocukluğumdan bu yana, babamın arkadaşı vasıtasıyla giriş yaptım. Öncesinde pazarcılık dahi yapmışlığım var. Hatta babamın çok güzel bir anekdotu vardır. Ortaokul yıllarında beni, pazarcı bir abimizin yanında çıraklığa verdi. Orada güneşin altında el arabasıyla karpuz sattık. O zorluğu görünce, beni eczane ve optik alanında yeni bir yere yerleştirdi. Yaz tatillerinde ve hafta sonlarında gittiğim bir yerde mesleği öğrendim. Zorluğunu gördükten sonra burası bize çok daha güzel geldi, giriş çıkış saatleri, pazar tatillileri vardı. Sektöre orada başladık orada sevdim, gözlükçülüğü orada öğrendim. Sevgili ustam Suat abi bize her şeyi öğretti. Keyif aldığım mesleğin, severek yaptığım bir mesleğin içerisindeyim.

"Bismillah" ile başlayan her gün, Bekir Orçanoğlu için sadece bir güne merhaba demek değil; hayatın anlamına dokunan bir teslimiyetin ifadesi. Ona göre insan, tıpkı bir yarış atı gibi son durağa doğru koşuyor; önemli olan bu koşuyu hakıyla, güzellikle tamamlamak. Doğumdan ölüme kadar her şeyin Allah'tan geldiğini bilerek, tevekkül ve inançla yol almak ise bu hayat yolculuğunun en değerli pusulası...

-Çok şey ifade ediyor. Bir kere Allah'ın ismiyle başlıyorsunuz. Her şeyden önce, ona inanmak ve tevekkül benim ilk gayem. Sabah kalktığımda "Bismillah" diyerek yeni bir güne başlamak. Çünkü aslında hepimiz, belki çok hoş olmayacak ama, bir yarış atı gibiyiz başa dönmek için sona koşuyoruz. Bu koşuyu hakıyla, en güzel

şekilde tamamlamak gerekiyor. Bunu tamamlarken de tevekkül içerisinde, Allah'a teslimiyetle ölümün de doğumun da hayatta yaşayacağımız her şeyin ondan geldiğini bilerek hareket etmek lazım.

"UMUT DA HIÇBİR ZAMAN KESİLMEMELİ"

Bekir Orçanoğlu, iş hayatındaki yolculuğunu sabır ve temkinle örmüş bir esnaf. Ortaklıktan kendi mağazasına uzanan süreçte, ürün yelpazesini acele etmeden, şehrin ruhuna ve halkın beklentilerine uygun biçimde genişletmiş. Sosyal medyayı ölçülü tanıtımlarla aktif kullanarak, markasını güven ve samimiyetle tanıtmış. Onun için "Bismillah" ile başlayan her gün, umutla devam eden bir yolculuk. "Bu şehrin insanıyız, bu şehre hizmet ediyoruz" diyen Orçanoğlu, inanç ve azimle hedeflerine yürümeye devam ediyor.

-Tabii ki zorlukları oldu. O dönem ortaklığım da vardı. Mağazamda sattığım ürünler çok kısıtlıydı. Biz bunları bir anda artırmaya çalışmadık yavaş yavaş, sindire sindire yapmaya özen gösterdik. Şehri zaten tanıyordum, çevreme güveniyordum. Kendi yerim olunca biraz daha temkinli olmam gerekiyordu günün şartlarında. Marka telaffuz edemediğim için, şu an mağazamda çok az sattığım bazı ürünleri o dönem daha iyi, daha lüks ürünleri sattığımızı düşünelim. Biz bunu zamanla, çevire çevire, tanına tanına sosyal medyayı aktif kullanarak, tanıtımlarda daha düzeyli, daha seviyeli ve halkımıza, şehrimize uygun şekilde sunum yaparak biz bunu insanlara geçirdiğimizi düşünüyorum. Başarının da buradan geldiğini düşünüyorum.

Hayal her zaman olmalı. Nasıl "Bismillah" diyorsak, umut da hiçbir zaman kesilmemeli. Hayatı her zaman en doğru şekilde, hissiyatı sunmam gerekiyordu.



Dokuz yıl önceki hayallerim çok büyüktü, hâlâ da çok büyük. Hep büyük bir mağazam olsun, insanları ağırlayabileyim, sadece gözlük servisi değil, insanları burada mutlu uğurlayabileyim istedim. Tek idealim bu oldu. İsmimiz de zaten bu şekilde lanse edildi insanlar bizi böyle tanıdı ve sevdi. Daha büyük hayallerim var, inşallah hepsi Allah'ın izniyle gerçekleşecek. Buna inanıyorum. Biz bu şehrin insanıyız, bu şehre hizmet ediyoruz. Şehrimizi seviyoruz, insanlarımızı seviyoruz. Onlar için kendi iş alanımızda ve işimize yakın alanlarda var olmaya Allah'ın izniyle devam edeceğiz.

Bekir Orçanoğlu, büyük hayallerin ve başarıların inançla başladığını söylüyor. Yol boyunca çevresindekilerin şüpheleriyle karşılaşsa da ailesinin ve aile dostlarının maddi ve manevi destekleri onu her zaman bir adım öteye taşımış...

SEKTÖRE ÖNCÜ BİR İZ BIRAKIYOR

Bekir Orçanoğlu, sosyal medyayı ustalıkla kullanarak ve mağazasına kattığı yenilikçi dokunuşlarla sektörde öncü bir iz bıraktı.

Filtre kahve ve mini barla misafirlerine bir deneyim sunduğu mekân, sadece şehri değil çevre illeri de kendine çekiyor. Dostlarından gelen övgüler, maddi kazancın ötesinde onun için en değerli ödül.

“İLK HEDEFİMİZ, BURADAN HERKESİN MUTLU AYRILMASIDIR”

Bekir Orçanoğlu, mesleğini sadece gözlük satmak olarak değil, moda ve sağlıkla iç içe bir alan olarak görüyor. Moda tasarımı eğitimi sayesinde renk, kıyafet ve gözlüğü uyum içinde birleştirerek müşterilerine stil kazandırıyor. Yurt dışı araştırmalarıyla sektörde bir adım önde olmayı hedefliyor. Onun için maddi kazanç ikinci planda; asıl amaç, herkesin mağazadan mutlu ayrılması. Gözlük, onun gözünde hem en sağlıklı aksesuar hem de insanların yaşam kalitesini artıran bir ihtiyaç...

-Mesleğimi gerçekten seviyorum. Ben sadece gözlük değil, modayı da seviyorum. Moda tasarımı eğitimi aldım. Birilerinin kıyafetlerini kombineleyip, renklerin uyumunu ve taktığı gözlüğü bir araya getirdiğinizde stil başlıyor. O gerçekliği insanlara hissettirebilmek, gözlüğün yüze yakışmasıyla başlıyor. Doğru gözlük kullanmak önemli kıyafet ve renk seçimi de aynı derecede önemli. Bu konuda kendimi sürekli geliştirmeye çalışıyorum. Yakın zamanda yurt dışında bir gözlük araştırması yapıyorum firmama atığın da firmam gözlüğü daha biz görmeden sen bunu nasıl gördün diyorlar. Bu, araştırarak ve kendini geliştirerek oluyor. Sektörümü ve işimi sevdiğim için bu araştırmayı her zaman yapıyorum. Zaten bu beni bir üst çığaya taşıdığını düşünüyorum. Gerçekten bizim çözüm noktamız var. Arkadaşlarıma da her zaman söylerim ilk hedefimiz, buradan herkesin mutlu ayrılmasıdır. Tabii ki mutsuz ayrılan insanlar da olmuştur, ama herkesin bir sınırı vardır. Bizim ilk hedefimiz maddi kazanç ikinci planda; önemli olan, insanların buradan mutlu ayrılmasıdır. Her şeyden önce biz sağlıkla uğraşırız. Bizimki, aslında en sağlıklı aksesuar. İşin moda kısmından ziyade biraz sağlığa yöneliyoruz. Çünkü optik lens ve güneş gözlüğü, sağlık açısından gerçekten önemli bir noktada. Beş duyu organımızdan biri göz ve bizim muhatap olduğumuz insanlar da genellikle göz sorunu yaşayan kişiler oluyor. Bu nedenle biz hep çözüm odaklı olmalıyız. İnsanlara yaklaşımımız maddiyat anlamında değil, daha çok manevi anlamda yanlarında olmak ve

onları mutlu etmek üzerine olmalı. İsim ve tabela değerini artıran şey de budur her zaman çözüm noktasıyız. Müşterimizin aradığı gözlüğü bulma gibi lüksümüz var. Çünkü çok yaşıyoruz son dönemlerde markaların dünyada adetsel anlamda üretimi sınırlı olduğu için, bu ürünlere ulaşmak zor oluyor. Markalar nezdinde çevremizde sevdiğimiz için ve bu konuda geniş bağlantılarımız olduğu için, kimse bu konuda bize yok demiyor müşterimizin işini bir şekilde çözmeye çalışıyoruz.

“ŞEHİRİMLE GURUR DUYUYORUM”

-Şehirimle gurur duyuyorum. Burada doğduk, burada büyüdük, buradan ekmekeyoruz. Buradaki insanlarla bir aradayız. Şehirimizi seviyoruz. Ülkenin her bir yeri bizim vatanımız, bizim toprağımız. Kayseri bence zor bir şehir değil kolay ticaretin aktığı bir şehir. Sadece Kayseri bazı düşünmeyelim çevre illerin çoğu da alışveriş için buraya geliyor. Ben bunu kendi sektörümden yaşıyorum. Çünkü orada bulamadıkları markaları burada bulabiliyorlar. Sosyal medyadan keşfediyorlar. Bu anlamda Kayseri gelişmiş durumda. Şu an valimize, Sayın Gökmen Çiçek'e teşekkür etmek istiyorum. Son 2-3 yıldır popülerliğimiz artmış durumda. Güzel bir şehir burada durmaktan ve hizmet vermekten gurur duyuyorum.

“HER GÖZLÜĞÜN BİR HİKÂYESİ VAR...”

Bekir Orçanoğlu, müşteri memnuniyetini bilgi ve doğru sunumla sağlamayı ilke ediniyor. Her gözlüğün bir hikâyesi olduğunu vurgulayan Orçanoğlu, önceliğinin maddi kazanç değil, şehre yeni bir değer katmak olduğunu söylüyor. 2026'da hem gözlük hem aksesuar konseptiyle şehre açılacak yeni mağazasıyla bu vizyonu gerçeğe dönüştürmeyi planlıyor. -Bu konuda müşteriyi önce analiz etmemiz gerekiyor. Ne istediğini doğru bulmamız gerekiyor. Ona göre sunum yapabilmek için aradığını çevreleyebilirsek bu sorunun doğru cevabını alabilirsek gözlüğe ve doğru bilgiye ulaşmasını isteriz. Bizim için önemli olan bilgidir. Burada bir ürün alırken, onun nasıl bir ürün olduğunu müşteriye sunmamız gerekir ki o tatmin olsun bir ürün aldığı anda o bilgilere sahip olması gerekiyor. Bizim her gözlüğün büyük markalarında bir hikâyesi vardır, o gözlüğe hikayesi var değer sadece nakit anlamındaki önem değil gözlüğün kendisine verilen önemi ortaya çıkarır.

Bu anlamda biz, müşterilerimizin yanında olmaya ve onları mutlu etmeye özen gösteriyoruz.

Tabii ki Bekir Optik büyüyebilir mi? Büyüyebilir... ama şu an Bekir Optik'in önceliği, şehrimize yeni bir değer katmak. Yeni bir mağaza anlamında, sadece gözlük değil aksesuar dışında da bir mağaza konsepti, çok yakında şehrimizle buluşacak. 2026 yılı içerisinde, birçok müşterimizin ve dostumuzun bildiği üzere marka telaffuz edemediğim için söyleyemiyorum. 2026 yılı içerisinde çok güzel bir mağaza konsepti, güzel bir alanda yer edinecek şehrimizde.

“BAŞARI ANLATILMAZ, GÖSTERİLMEZ, SADECE YAŞANIR”

Bekir Orçanoğlu, hayatta başarıyı akıl, nefis ve sezgi üçlüsünü ayırt edebilmekte görüyor; akıl güven verir, nefis yanlış yönlendirebilir, sezgi ise her zaman doğruyu fısıldar. Sektörel tecrübeye de aynı sabırla yaklaşan Orçanoğlu, gençlerin önce mutfakta çalışarak, emek ve mücadeleyle olgunlaşması gerektiğini vurguluyor. Ona göre başarı anlatılmaz, gösterilmez; yaşanır ve tecrübe ile şekillenir.

-Hayatta üç şeyi ayırt etmek gerekiyor. Sadece iş anlamında değil akıl düşünmek ile alakalı, nefis duygu ile alakalı ve sezgide ilham ile alakalı diye bir yazıda okumuştum ben mantık, aslında akli ve kalbi susturan, güven veren unsurdur. Nefis, yanlış yönlendirildiğinde insanları her zaman farklı alanlarda yönlendirebilir. Sezgi ise her zaman doğruyu fısıldar. Ben, akıl, nefis ve sezgiyi birbirinden ayırt edebilenlerin hayatta başarılı olabileceklerini düşünüyorum. Sektörel anlamda da her şey bir anda değil, yavaş yavaş olması gerekiyor. Çok fakat çok mezun veriyoruz. Yeni başlayanların bence biraz pişmeleri gerekiyor. Bu sadece bizim sektörümüzde değil, birçok sektörde de bu sorun var. Sektörde artık çırac yetiştiremiyorsun. Okuldan mezun olanlar, direkt mesleğe atılmak istiyorlar. Oysa işin mutfak kısmını bilmek gerekiyor. Mutfakta çalışmak, emek vermek, mücadele vermek gerekiyor. Bunları göz ardı etmemek gerekiyor. Bir yerde gerçekten nefes almaları gerekiyor.

Başarı anlatılmaz, gösterilmez, sadece yaşanır...



'Türkiye'nin Üretim Üssü Kayseri'



www.kayso.org.tr



[kayserisanayiodasi](https://www.facebook.com/kayserisanayiodasi)



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



[kayso](https://www.linkedin.com/company/kayso)

Melikgazi'de Kentsel Dönüşüm ve Modern Projeler Başarıyla Devam Ediyor

Melikgazi Belediyesi, kentsel dönüşümden eğitim yatırımlarına, turizmden ticarete kadar birçok alanda dikkat çeken projeler hayata geçiriyor. Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, borçsuz ve kendi kaynaklarıyla güçlü bir belediye olarak modern yaşam alanları, Çarşı Melikgazi ve Havacılık Lisesi gibi projelerle Kayseri'ye değer katıklarını söyledi.

Melikgazi Belediyesi, kentsel dönüşüm, eğitim, turizm ve ticaret alanlarındaki projeleriyle hem modern yaşam alanları oluşturuyor hem de Kayseri'nin sosyal ve ekonomik değerini artırıyor. Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, Türkiye'de şehirlik ve imar planlamasının Avrupa'ya kıyasla geri kaldığını belirterek, doğru planlamanın hem bireyler hem de şehirler için hayati önem taşıdığını söyledi. Avrupa örneklerini yerele uyarladıklarını söyleyen Başkan Palancıoğlu, "Mevcut imar planlarımız 40-60 yıl öncesine ait ve birçok hata barındırıyor. Bu nedenle istediğimiz projeleri tam anlamıyla hayata geçiremiyoruz. Kentsel dönüşümle mahalleleri iyileştirmeye, Avrupa'daki örnekleri şehirlerimize uyarlamaya çalışıyoruz" dedi.

"Şehirlerimizi yaya odaklı planlamalıyız" Başkan Palancıoğlu, geçmişte hızlı göç nedeniyle şehirlerin plansız büyüdüğünü hatırlatarak, "Melikgazi'de 600 bin kişi çok geniş bir alana dağılmış durumda. Bu da okuldan sağlığa, altyapıdan sosyal donatılara kadar maliyetleri artırıyor, yaşam kalitesini düşürüyor. Avrupa'da ise boş arsaların olmadığı, yeşil alanların, okulların ve sosyal tesislerin planlı şekilde bulunduğu yerleşimler var. Bizde ise hem şehirler çok dağınık hem de kırsalda küçük yerleşimler nedeniyle devletin yükü artıyor. Bir dönem Amerikan tarzı camlı gökdelenler modern sayılıyordu, şimdi ise yüksek enerji

maliyetleri nedeniyle tercih edilmiyor. Balkon kültürümüz yok oldu, rezidans tarzı yapılar öne çıktı. Son yıllarda millet bahçeleri ve katlı kavşaklar moda oldu. Oysa şehirleri araçlara göre değil, yayalara göre planlamamız gerekiyor. Kayseri Lisesi gibi 150 yıllık yapılar bizde de değerini koruyor. Eğer doğru projeleri kamu kaynaklarını boşa harcamadan hayata geçirirsek, 100-150 yıl kullanılacak kalıcı eserler ortaya çıkarmak mümkün" ifadelerini kullandı.

"Melikgazi, mahalle kültürünü yeniden canlandırıyor"

Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, ilçede yürütülen projelerin mahalle kültürünü canlandırarak vatandaşların ihtiyaçlarını kolayca karşılayabileceği yaşam alanları oluşturduğunu söyledi. Altınoluk'ta 120 bahçeli evden oluşan site ve Kazım Karabekir'deki kentsel dönüşüm projesinin bu anlayışla hayata geçirildiğini belirten Palancıoğlu, "Melikgazi'de yürüttüğümüz projeler, mahalle kültürünü canlandırarak insanların ihtiyaçlarını yürüyerek karşılayabileceği yaşam alanları oluşturuyor. Altınoluk'ta 120 bahçeli evden oluşan site ve Kazım Karabekir'deki kentsel dönüşüm bu anlayışla hayata geçirildi. Kayseri'ye değer katacak Çarşı Melikgazi projesi, modern bir pazar yeri ve alışveriş merkezi olarak Türkiye'ye örnek olacak. Eğitimde ise Havacılık ve Uzay Teknolojileri Lisesi'ni kurduk; Kayseri'nin 100 yıl önceki havacılık mirasını geleceğe taşıyoruz. Sadece okul, park ve sağlık ocağı yapmakla kalmıyor; sanayi, ticaret ve turizme de yön verecek projeler üretiyoruz. Çarşı Melikgazi, Havacılık Lisesi, restore edilen Köşk Medrese ve Gön Han, şehrin turizmine ve ticaretine yeni değerler kazandıracak" dedi.

Melikgazi'de Kentsel Dönüşüm Başarıyla Devam Ediyor

Melikgazi Belediyesi'nin kentsel dönüşüm çalışmaları, vatandaşların

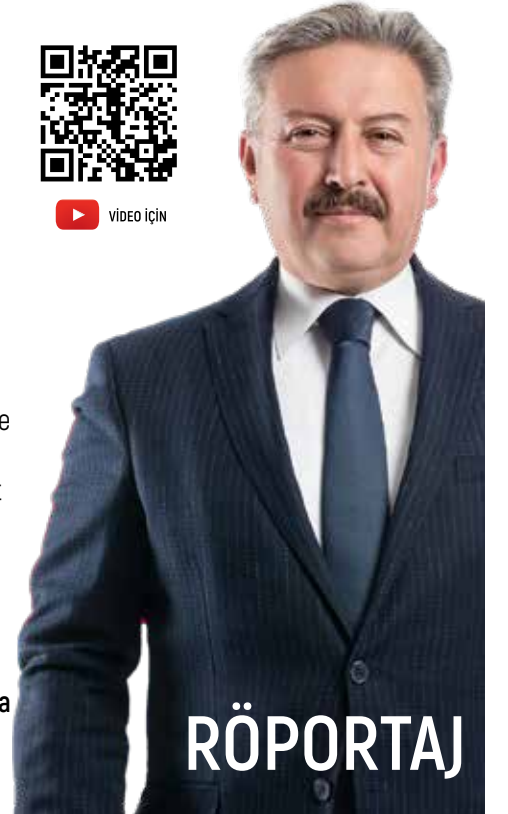
ve müteahhitlerin memnuniyetini kazandığını söyleyen Başkan Palancıoğlu, "Melikgazi'de kentsel dönüşüm adeta bir başarı hikâyesine dönüştü. Bu yıl 7. ve 8. bölgelerle kapsamı genişleyen çalışmalar hem vatandaşların hem de müteahhitlerin memnuniyetini kazandı. Eski yapı stoklarını yıkarak modern siteler inşa ettik, ayrıca belediyeye ait daire ve dükkanları 36 ay faizsiz taksitle satarak hem vatandaşlara kolaylık sağladık hem de bankalara borçlanmadan kendi kaynaklarımızı oluşturduk. Böylece Melikgazi, borçsuz ve güçlü belediyeler arasında yer aldı" ifadelerini kullandı.

Vatandaşın Güveni Tam

Vatandaşların güveninin tam olduğunu vurgulayan Palancıoğlu, "Sürekli 'Başkanım bizim evi ne zaman yıkacaksınız?' diye soruluyor. Yatay mimari projelerimiz büyük ilgi gördü; ilki inşaat aşamasına geldi, ikinci proje için de hazırlıklarımız hızla devam ediyor" şeklinde sözlerini noktaladı.



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Kayseri'nin Kalbinde Bir Esnaf Lideri: Gökhan Gülen



Yeraltı Çarşısı'nın Başkanından, Kayserispor Yöneticiliğine Uzanan Hikâye Kayseri'de hem iş dünyasında hem de sivil toplumda adından sıkça söz ettiren bir isim Gökhan Gülen. Sarraflıktan sivil toplum liderliğine, spor yöneticiliğinden siyasete kadar birçok alanda aktif rol üstlenen Gülen, Kayseri Boss Dergisi'ne samimi açıklamalarda bulundu. Hem Yeraltı Çarşısı'nda yürüttüğü dönüşüm projelerini hem de Kayseri'ye dair vizyonunu konuştu.

"Yeraltı Çarşısı bizim kültürel mirasımız"

Kayseri'nin tarihi merkezlerinden biri olan Yeraltı Çarşısı'nın bugünkü hali, Gökhan Gülen'in öncülüğünde adım adım yenileniyor. Çarşının yalnızca bir ticaret noktası değil, aynı zamanda Kayseri'nin geçmişiyle bugünü arasında bir köprü olduğunu söyleyen Gülen, "Bu çarşı sadece esnafın ekmek kapısı değil; Kayseri'nin belleği. Burada sadece alışveriş değil, samimiyet var, gelenek var" diyor. Göreve geldiği günden bu yana çarşıda önemli projelere imza atan Gülen, güvenlik sistemlerinden iade politikasına, şikayet kutularından sosyal alanlara kadar pek çok yeniliği hayata geçirmiş durumda. Belediye ile iş birliği içinde yürüttükleri yenileme çalışmaları da hızla devam ediyor.

Kayserispor'da protokolden sorumlu ama gönülden bağlı Sporun da şehrin ruhunu besleyen temel dinamiklerden biri olduğuna inanan Gülen, geçtiğimiz yıl Kayserispor yönetimine seçilerek kulüp içinde aktif görev almaya başladı. Kulüpte protokol ve temsil gibi önemli sorumluluklar üstlenen Gülen, "Kayserispor, bu şehrin ortak değeridir. Sahadaki mücadele kadar tribündeki birlik de önemli. Biz yönetim olarak bu birlikteliği güçlendirmek için buradayız" diyor. Takımın zor günlerinde de yanında olan Gülen, kulübe olan desteğini "Kazanmak güzel ama aidiyet daha kıymetli" sözleriyle özetliyor.

"Esnaflık sadece ticaret değil; duruş meselesidir"

Kendisi de yıllardır sarraf olan Gökhan Gülen için esnaflık, sadece mal alıp satmak değil, şehirle birebir temas kurmak anlamına geliyor. "Esnaf, halkın nabzını tutan kişidir. Sabah siftehla, akşam duayla kapatır dükkanını. Bu şehirle, insanıyla bağı çok derindir" diyerek, esnafa verilen desteğin aynı zamanda toplumsal huzura katkı sunduğunu vurguluyor. Siyasette de toplumun sesi olmayı sürdürüyor Milliyetçi Hareket Partisi Kayseri İl Teşkilatı'nda uzun yıllardır

çeşitli görevlerde bulunan Gülen, şu anda Esnaf ve Sanatkarlardan Sorumlu İl Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyor. Politik çizgisi net, ama ayrıştırıcı değil: "Ben siyaseti hizmet için bir araç olarak görüyorum. Kimseyi ötekileştirmeden, ortak değerlerde buluşarak Kayseri'ye katkı sunmaya çalışıyorum."

"Kayseri'nin geleceği için elimizi değil, gövdemizi taşın altına koyarız"

Gökhan Gülen'in hikâyesi, tam anlamıyla bir Kayseri hikâyesi: Dürüst ticaret, güçlü aidiyet ve topluma adanmışlık. Bugün birçok alanda sorumluluk üstlenen Gülen için tüm bu çalışmaların ortak paydası, Kayseri sevgisi.

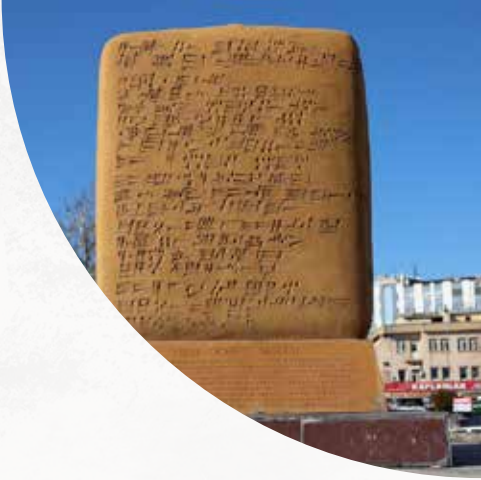
Röportajın sonunda sorduğumuz "Gelecek planınız ne?" sorusuna şu yanıtı veriyor: "Unvanlar gelip geçici, önemli olan güzel bir iz bırakmak. Kayseri kazansın, biz zaten kazanırız."





'BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ'

KAYSERİ



ÇALIŞAN

ÜRETEN

KALKINAN

ŞEHİR



Akmermer: "Kayseri Teknoloji ve Nitelikli İş Gücüyle Büyümeli"

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Türkiye ekonomisinin 3 yıllık Orta Vadeli Programı'nın son 6 ayına girilirken yaptığı değerlendirmede, programın zorluklarına rağmen doğru ilerlediğini söyledi. İşletmelere uzun vadeli planlama çağrısı yapan Akmermer, Kayseri'nin teknolojik üretime yönelmesi, nitelikli iş gücü göçü alması ve ihracat kapasitesini artırması gerektiğini vurguladı.

Kayseri iş dünyasının önemli temsilcilerinden MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Türkiye ekonomisinin 3 yıllık Orta Vadeli Programı'nın (OVP) son 6 ayına girilirken değerlendirmelerde bulundu. "Acı reçete" olarak nitelendirdiği programın zorluklarına rağmen doğru adımlar atıldığını belirten Akmermer, Merkez Bankası'nın son faiz indirimini olumlu bulduklarını ifade etti. İşletmelerin artık günü kurtarmak yerine uzun vadeli planlama yapması gerektiğini

vurgulayan Akmermer, Kayseri'nin teknolojik üretime yönelmesi, nitelikli iş gücü göçü alması ve ihracat kapasitesini artırması gerektiğine dikkat çekti.

"ACI REÇETE AMA GELECEKTEN UMUTLUYUZ"

Türkiye ekonomisinin 3 yıllık Orta Vadeli Programı'nda (OVP) 2 buçuk yılın geride kaldığını belirten MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer ayrıca Merkez Bankası'nın son 300 baz puanlık

faiz indirimini olumlu bulduklarını söyleyerek; "Türkiye ekonomisi olarak Orta Vadeli Program'ın 2 buçuk yılını geride bıraktık. İnşallah bir 6 aylık süreçte 3 yıllık OVP'yi tamamlamış olacağız. Bazı yolda aksaklıklar olmasına rağmen, mart ayında özellikle oluşan döviz kurlarındaki hareketlilik haricinde OVP genel anlamda başarılı tamamlandı. Aslında oradaki süreç açısından da biraz ekonomimizin denge yerinde olup olmadığını anlamış olduk. Enflasyon hedefleri açısından,

kur politikası açısından, faiz oranları açısından geçtiğimiz günlerde de Merkez Bankası'nın 300 baz puan faiz indirimini olumlu bulduğumuzu ifade etmek istiyorum. Günümüz açısından tabii hâlihazırda hâlâ bu programın sertliği var. Çünkü bu acı bir reçeteydi. Türkiye için bu OVP'nin uygulanması gerekiyordu. Ama geçtiğimiz günlerde hem IMF'in hem de Fitch'in Türkiye'nin kredi görünümüyle alakalı olumlu görüşleri de aslında OVP'nin doğru yürütüldüğü noktasında bize ışık tutuyor diyebiliriz. Günümüz açısından hâlâ bu sıkı para politikasının özellikle iş dünyası açısından bir sıkıntı oluşturduğunu söyleyebilirim ama gelecek açısından umutluyuz" dedi.

"GÜNÜ YAŞAMA DEVRİ BİTTİ, İŞLETMELER UZUN VADELİ PLAN YAPMALI"

Küresel krizlerin işletmelere önemli dersler verdiğini belirten Akmermer, finans politikalarının ve yabancı kaynak kullanımının doğru yönetilmesinin artık hayati olduğunu vurguladı. İhracatta zaman zaman kur politikaları, zaman zaman ise üretim ölçeği yetersizliği nedeniyle fırsatların kaçırıldığını belirten Akmermer, "İhracat açısından şu anda dünyada birçok talebe bazen kur politikalarımızdan dolayı cevap veremiyoruz, bazen de yeterli ölçeğimizin olmamasından dolayı cevap veremiyoruz. Bu çerçeveleri daha ön planda tutmak gerekiyor. 'Günü yaşama' dönemi artık dünyada bitti. Ayı değil, yılı; hatta yılları planlayacağımız bazı gerçeklerle karşı karşıyayız. İşletmelerimizin özellikle finansal programlama noktasında, uzmanlarla istişare ederek, danışmanlık alarak bir finans politikası geliştirmesi çok önemli. Çünkü geçtiğimiz süreçte yaşadığımız krizin hızlı bitmemesi, bu konunun önemini bize net şekilde gösterdi" dedi.

"KAYSERİ DAHA TEKNOLOJİK ÜRÜNLERE YÖNELMELİ, NİTELİKLİ GÖÇ ŞART"

Kayseri'nin mevcut sektör

kümelenmesinin mobilya, ağaç ürünleri, metal işleme, çelik kapı ve dayanıklı küçük ev aletleri üretimi üzerine kurulu olduğunu belirten MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, kısa vadede bu alanların dışında savunma sanayiinde de yatırımlar bulunduğunu söyledi. Ancak emek yoğun üretim modelinin, düşük iş gücü maliyetine sahip Bangladeş, Pakistan ve Mısır gibi ülkeler karşısında rekabeti zorlaştırdığını vurguladı.

Kayseri'nin daha teknolojik ürünlere yönelmesi ve alternatif üretim yapılarını kurması gerektiğini söyleyen Akmermer, kamu kurumları ve Erciyes Üniversitesi iş birliğiyle yapay zekâ destekli "Kayseri Şehir Endeksleri" projesini başlattıklarını da açıkladı. İhracat rakamlarının son yıllarda 3,7 milyar dolarda kaldığını belirten Akmermer, 5 milyar dolar hedefi için nitelikli iş gücü ihtiyacına dikkat çekerek, "İhracat rakamlarımız 3-4 yıldır 3,7 milyar dolara takılmış durumda. Bunun için ihracatçılar birliği ve gümrük bölge müdürlüğü çalışmalarımız oldu. Kayseri'nin önümüzdeki 10 yıl içinde nitelikli göçe ihtiyacı var. Minimum 250 bin göç, bunun içinden 30-35 bin çalışan çıkar. Şu anda 3,7 milyar dolarlık ihracatı 120-130 bin çalışanla yapıyoruz. 5 milyar doları hedeflerken insan kaynağımızı da artırmamız gerekiyor. Buradaki göçten kastımız, ülke içinden Kayseri'ye gelecek nitelikli iş gücü. Bu, şehrin üretim kapasitesini artırmak açısından kritik" dedi.

"SURIYE'NİN YENİDEN YAPILANMASINDA TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK FIRSAT"

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Suriye'nin yeniden inşasında Türkiye'nin önemli rol oynayabileceğini belirterek, "8 Aralık'tan bu yana, rejim değişikliği sonrası önemli bağlantılar ve aktif çalışmalar yürütüyoruz" dedi. Suriye'nin toprak bütünlüğünün Türkiye için milli mesele olduğuna dikkat çeken Akmermer, ticari açıdan şartların hızla normalleşmesinin

büyük fırsat barındırdığını söyledi. Akmermer, Türkiye'nin son 3-4 yılda Suriye'ye ihracatının yüzde 25-30 arttığını hatırlatarak; "Türkiye açısından Suriye'nin toprak bütünlüğü milli bir mesele. Ticari açıdan ise oradaki şartların hızla normalleşmesi Türkiye için hâlâ büyük bir fırsat. Son 3-4 yıl içinde Türkiye'nin Suriye'ye ihracatı yüzde 25-30 civarında arttı. Ancak istenilen seviyede değil. Oradaki siyasi ve güvenlik şartları tam anlamıyla oturduğunda çok daha ciddi fırsatlar doğacaktır" ifadelerini kullandı.

MÜSİAD GENEL İDARE KURULU 3-4 EKİM'DE KAYSERİ'DE

MÜSİAD'ın yıl içinde iki kez düzenlediği Genel İdare Kurulu'nun ilki bu yıl 3-4 Ekim tarihlerinde Kayseri'de yapılacak. Türkiye genelindeki tüm teşkilatların katılacağı zirvede yaklaşık bin misafir ağırlanacak.

İki gün sürecek toplantıda önemli bir konu başlığı altında bir araya gelineceğini belirten Akmermer, "Önemli bir konu başlığı altında toplanacağız. Genel merkezimizde bu konuyla ilgili bir kamp ve toplantımız var. Konu başlıklarımızı netleştirdikten sonra kamuoyuna duyuracağız. Ama 3-4 Ekim'de tüm MÜSİAD ailesi Kayseri'de buluşacak inşallah" dedi.

"ENSEYİ KARARTMAYACAĞIZ, GÜZEL GÜNLER YAKIN"

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, son dönemde yaşanan uzun süreli ekonomik krizin sadece Türkiye'ye özgü olmadığını, küresel ölçekte de konjonktürel karışıklıklar bulunduğunu belirtti. Geleceğe umutla baktıklarını vurgulayan Akmermer, "Enseyi karartmayacağız. Hem ülkemizin hem iş hayatımızın geleceği açısından ümitvarız" şeklinde sözlerini tamamladı.

Ticareti genlerinde taşıyan girişimci: Hacı Mehmet Karamavuş



Kayseri'nin dar sokaklarından dünyaya açılan bir hikâye... Hacı Mehmet Karamavuş, 32 yaşında Hacılarlı genç bir girişimci. Turizm Lisesi yıllarından başlayan yolculuğunda Almanya ve Amerika'da edindiği deneyimlerle ticaretin ve hizmetin inceliklerini öğrenmiş bir isim.

Genç yaşta cesaretle çıktığı bu yol, onu gıda, inşaat ve ithalat gibi farklı sektörlerde başarıya taşımış; disiplin, vizyon ve insan odaklı yaklaşımıyla adını markalaştırmış. Mehmet Karamavuş'un öyküsü aslında cesaretin, emeğin ve sürekli öğrenmenin birleştiği bir başarı hikâyesi...

-Amerika'ya gitme sürecim Turizm Lisesi ile başladı. Lise 2'de Antalya, Lise 3'te Almanya'ya gidip staj yaptım; Almanya deneyimi dünyamı açtı. Üniversitede turizm fakültesinde ikinci oldum ve İngilizcenin önemini bildiğim için Work and Travel programına

katıldım. 21 yaşında ilk Amerika deneyimim zorluklarla geçti ama bana "başaramayacağım hiçbir şey yok" duygusunu verdi. 25 yaşında üniversiteyi 3. sınıfta bırakarak ikinci kez Amerika'ya gittim. İyi bir otelde çalışıp ticareti gözlemledim; Pakistanlı bir girişimciyle tanışmam gıda ve franchise sektörüne ilgimi başlattı.

Dönüşte Kayseri'de yabancı dile yeterince değer verilmediğini görünce Ürgüp'te bir acentede çalışıp turist rehberliği okudum. İngilizcem ve hizmet anlayışım sayesinde öne çıktım; turistlere değer vermeyi ve "karşımızdakini bizden akıllı görmek" prensibini benimsedim. Turizmde kazandıklarımı gıda sektörüne aktardım. Bir waffle franchise'ı ile sektöre girdim, pandemide ayakta kaldım ve sonrasında büyüttüm. Ardından bir hamburger markasına yatırım yaptım ve üçüncü şubeyi açtım. Başarı geldikçe yatırım tutkusu arttı; gıda sektöründe

yetinmemeye başladım. İlk paramı ise ortaokul döneminde bilgisayar tamiri ile kazandım. Bu, ticaretin ve para kazanmanın hazzını ilk tattığım andı. Dışe ilk kan değdiği zaman o zamandı. Ancak ilk gerçek kazancım, o dönem pelüş fillerden geldi. Hâlâ odamda duran o pelüş fil, ticaret yolculuğumun sembolü oldu.

LAVISSE, SADECE BİR MARKA DEĞİL... Kayseri'den doğan Lavissee, adı gibi duru ve berrak bir vizyonu simgeliyor. Mehmet Karamavuş, Çin'e gidip ürünlerini kendi markası için şekillendiriyor ve Türkiye geneline yayıyor; böylece Lavissee, sadece bir marka değil, özen ve tutkunun ürünü oluyor.

-Markamız kendi kurmuş olduğumuz, Kayseri'mizin bir markası. İsmi her ne kadar Fransızca olsa da Fransızca 'Duru, berrak su' anlamına geliyor. Biraz daha dikkat çekmesi için Fransızca bir



isim tercih ettik. Teknolojiyi mutfakla birleştireyoruz; evyelerde sesli komut, köpük akan duş başlıkları gibi vitrifiye grubunda nadir ürünleri Çin'den teknoloji getirerek üretiyoruz. Türkiye'de 50'den fazla satış noktamız, yalnızca Lavisse markasıyla açılan bayilerimiz var.

"ÇİN PAZARINA DAHA GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE GERİ DÖNDÜM"

Mehmet Karamavuş için Çin ticareti hem sınav hem de bir okul olmuş; pelüş oyuncaklarla attığı ilk adım, azim ve zekâyla birleşerek onu yıllar sonra Çin pazarına iddialı bir şekilde taşımış...

-Çin ticareti zordur; biz Kayserililer ve Türkler genelde hızlı kavrarız ama Çinliler daha sistematik çalışır, her aşamaya bizzat dahil olmak gerekir. İlk Çin ticareti deneyimim 2014'te oldu. Pelüş oyuncakların çok sattığını görünce internette içi boş getirip annem ve teyzemle doldurarak coksevimli.com'u kurdum. Sermaye yetersizliğiyle o dönem başarılı olmadık. Yıllar sonra farklı sektörlerde güçlenip Çin pazarına daha sağlam döndüm.

Kayserililerin Kaniş Karum'dan bu yana süregelen ticaret zekâsı, Mehmet Karamavuş'un genç yaşında

girişimlerine yön veren en güçlü mirası...

-Bir turist rehberi olarak şunu söyleyebilirim: Kayseri'ye 20 km yakınındaki Kaniş Karum, ticaretin yazılı belgelere geçtiği, ilk borç senetleri ve ticaret kurallarının kaydedildiği yerdir. Ben, ticaret becerilerimizin burada yaşayan Asurlular ve eski medeniyetlerden genlerimize işlendiğine inanıyorum. Konumuz sayesinde atalarımız ticareti öğrenmiş ve bize miras bırakmışlar.

"GENÇ YAŞTA PATRON OLUNCA DİSİPLİN ŞART"

-Genç yaşta patron olmanın disiplin ve cesaret gerektirdiğini, Mehmet Karamavuş'un Kayseri zekâsıyla ticaretin yollarını ustalık ve vizyonla aşmaya çalıştığını söyleyebiliriz... Genç yaşta patron olunca disiplin şart. Türkiye'de yaşa duyulan saygı nedeniyle ustalarla hem samimi hem disiplinli olmak gerekiyor. Para disiplini ve verilen sözleri tutmak saygı kazandırır. Ailelere gelince de gençlere kalkan değil, destek olunmalı. Kolay para yok; sosyal medyadaki görüntü gençleri yanıltır. Onlara tavsiyem, kolay paraya değil ticarete yönelmeleri. Kayseri'nin güçlü altyapısı ve cesaretle dünya ticareti

yapmak mümkün. Çin'den mal alıp Amerika'ya, İngiltere'den alıp Çin'e satmak artık zor değil; başarı kendiliğinden gelir.

Herkes parayı nasıl yatıracığını anlatırken, Mehmet Karamavuş sıfırdan kazanmanın ve disiplinle büyümenin yollarını gösteriyor; kazancı kontrollü kullanmak, risklere hazırlıklı olmak ve sürekli hareket etmek onun başarısının en önemli sırları.

-Herkes genellikle belirli bir parayı nasıl yatırım yapacağını anlatır, ben ise sıfırdan para kazanmanın yollarını göstermeye çalışıyorum. Küçük sermayeyle başlayıp kazancın yalnızca yüzde 10'unu harcamak uzun ömürlü ticaretin anahtarıdır. Kaybetmeye hazırlıklı olmak, karı kontrollü harcamak ve hırslı olmak başarıyı getirir; para ise bunun sonucudur. Önemli olan kısa vadeli kazanca değil, disiplinle çalışıp işletmeyi büyütme odaklanmaktır. Amerikalıların dediği gibi "Move, move, move" harekete geçin; dinimizin de dediği gibi harekette bereket vardır. Önemli olan kısa vadeli paraya odaklanmak değil; disiplinle çalışıp işletmeyi büyütme ve geleceği planlamak. Mücadele ederek başarıya ulaşmak en değerli şeydir...



VIDEO İÇİN

RÖPORTAJ

Küresel Dalgalanmalardan Yeşil Dönüşüme: Kayseri İş Dünyası Değişime Hazır mı?

Küresel ekonomik gelişmelerin ve dijital dönüşümün etkileri yerel iş dünyasında da ciddi yansımalar oluşturuyor. Kayseri’de faaliyet gösteren sanayici ve girişimciler de bu sürecin merkezinde yer alıyor. Bu kapsamda İnovatif Girişimciler Derneği (İNOVDER) Başkanı Ahmet Esad Talo, küresel dalgalanmaların, girişimcilik ekosisteminin ve yeşil dönüşüm sürecinin Kayseri’deki etkilerini değerlendirerek; dünya genelinde siyasal istikrarın sağlanması, ticaret serbestliğinin korunması ve barışçıl politikaların izlenmesinin önemli olduğunu ifade etti.

Küresel ekonomik gelişmelerin ve dijital dönüşümün etkileri tüm ülkede olduğu gibi Kayseri’de de iş dünyasına ciddi yansımalar oluşturuyor. Sanayici ve girişimciler yaşanan gelişmelerin tam merkezinde yer alırken İnovatif

Girişimciler Derneği (İNOVDER) Başkanı Ahmet Esad Talo, küresel ekonomik dalgalanmaların iş dünyasına etkilerini iki başlıkta değerlendirmek gerektiğini vurguladı. Öncelikle dünya genelinde siyasal istikrarın sağlanması, ticaret serbestliğinin korunması ve barışçıl politikaların izlenmesinin önemli olduğunu ifade eden Başkan Talo, “Küresel ekonomik dalgalanmalar ve Kayseri’de yaşanan durum özelinde değerlendirme yapacak olursak, bu soruyu iki bölümde değerlendirmenin daha mantıklı bir cevap olacağını düşünüyorum. Küresel ekonomik dalgalanmalar ve bunları kaldırmak amacıyla neler yapılması lazım sorusuna cevap olarak; bence her şeyden önce siyasal istikrarın sağlanması, nüfus hareketliliğinin daha belirleyici bir seviyede olması, bölgesel ve küresel aktörlerin bu anlamda

daha barışçıl yollarla hareket etmesi gerekliliği ve ticaret serbestliğini ortadan kaldıracak faktörlerin etkisiz hale getirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Rekabet ortamının yeniden oluşturulması anlamında bunları önemli değerlendiriyorum” dedi.

“KAYSERİ, LOJİSTİK VE ENERJİ MALİYETLERİNDEN CİDDİ ŞEKİLDE ETKİLENİYOR”

Kayseri özelinde enerji ve lojistik maliyetlerinin artması, tedarik zinciri sorunlarının büyümesi ve pazar payındaki daralmaya dikkat çeken Başkan Talo, “Kayseri üzerine bakacak olursak; enerji ve lojistik maliyetlerini artıran faktörlerin yanı sıra tedarik zincirlerinin daha problemlili hale gelmesi, belirlenen unsurlar içerisinde pazar payının daha nitelikli bir boyut kazanması adına anlamlıdır. Kayseri

özelindeki bu durumun nasıl yansıdığını belirtmek gerekirse; enerji ve lojistik maliyetlerinin artışlarıyla alakalı bir değerlendirmede bulunabiliriz. Tedarik zincirindeki yaşanan problemleri bunu destekleyen bir faktör olarak değerlendirebiliriz. Bunların yanı sıra pazar payının daralması da bu unsurlar içerisinde yer alan faktörlerden bir tanesidir. Tabii, küresel ekonomik dalgalanmalar ve Kayseri özelindeki belirleyici etkenlerden bahsediyoruz fakat bunları etkileyen birçok neden daha var. Bunları da belirtmekte fayda var. Bunlar sadece ana başlıklar olarak nitelendirilebilir, onların alt başlıklarını ve kırımlarını daha geniş bir ortamda ifade etmekte de fayda görüyorum" ifadelerini kullandı.

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ YETERİNCE GELİŞMİŞ DEĞİL

Kayseri'de genç girişimciliğin ve start-up projelerinin istenilen seviyede olmadığını belirten İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, "Genç girişimcilik ve start-up projeleri ile alakalı dernek olarak, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurum ve kuruluşları olarak son yıllarda gerçekten çok anlamlı çalışmalara imza atıldığını ifade etmek isterim öncelikle. Fakat bu kültürün başta şehrimiz olmak üzere Türkiye genelinde çok anlamlı bir seviyede olmadığını düşünüyorum. Bunun sebebi de bence girişimcilik ve start-up projelerinin ilgili arkadaşlarımıza tam anlamıyla aktarılmadığı kanaatindeyim. Bu yapının, bu projenin daha nitelikli bir boyut kazanmasını istiyorsak ve bu projelerin devamlılığını, sürdürülebilirliğini sağlamak istiyorsak, bu yapıların ilgili arkadaşlarımıza daha nitelikli ve anlamlı bir şekilde aktarılması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

"BU BİR KÜLTÜR MESELESİ"

İNOVDER olarak lise ve üniversite öğrencilerine yönelik girişimcilik bilinci kazandırmak için çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Başkan Talo, üniversite öğrencilerinin projelerine hem maddi hem manevi destek sunduklarını belirtti. Ayrıca, Teknopark gibi kurumların ve devlet

desteklerinin bu süreçte kritik bir rol üstlendiğini vurgulayan Başkan Talo, "Bu anlamda gençlerimize yönelik, lise ve üniversite grubundaki öğrencilerimize bilhassa elimizden geldiği kadarıyla girişimciliğin anlamını, start-up projelerinin devamlılığı ve işleyişiyle ilgili ilerleyişi ifade etmekte fayda var. Bunun kazanımlarının neler olacağı hususundaki değerlendirmeleri de aktarmakta fayda var. Bunun yanı sıra hem Kayseri özelinde hem de Türkiye genelinde destekleyici faaliyetlerle bu çalışmalarını artırmamız gerekiyor. Dernek olarak bizler de gençler ve daha dinamik bir kadroya sahip olduğumuz için girişimciliğin önemini daha iyi anlamlandırıyoruz. Bu noktada üniversitelerde okuyan arkadaşlarımızın projelerine destek vermek adına İNOVDER ailesi olarak kurulduğumuz günden beri hem maddi hem de manevi anlamda destek olmanın gayreti içerisindeyiz. Tabii bu sadece sivil toplum kuruluşları olarak bizlere mal olmuş bir kurgu ya da yapı değil. Bu noktada Teknopark'ın da gerçekten anlamlı çalışmaları var. Bunları destekleyen yasal düzenlemeler, teşvik ve hibelerle oluşturulacak uygulamalarla da bunun desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu bir kültür aslında açıkçası. Bu kültürün oluşması ve sürdürülebilir bir boyut kazanabilmesi açısından da bence konunun iyi aktarılması ve nasıl ilerlemesi gerektiği hususunda bilgi akışının sağlıklı bir şekilde verilmesi gerektiğini düşünüyorum" dedi.

YEŞİL DÖNÜŞÜM SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN ANAHTARI

Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşümün artık zorunlu hale geldiğini dile getiren İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, özellikle Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında üretici ve ihracatçı firmaların karbon ayak izi programlarına uyum sağlamaları gerektiğini vurgulayarak; "Bu iki kavram bence birbirini tamamlayan iki kavram olarak değerlendirilmelidir. Bugünlerde sürdürülebilirlik kavramını destekleyen en önemli kelime ifadesi 'yeşil dönüşüm.' Bu yeşil dönüşümle

alakalı uyum sağlayan ya da bu konuyla alakalı yatırım yapan firmalar, açıkçası kendi sektörleriyle ve firmalarıyla ilgili sürdürülebilirlik kavramını tam anlamıyla hissedebiliyorlar. Avrupa Yeşil Mutabakatı ile beraber, uluslararası yasal düzenlemeler çerçevesinde firmalar karbon ayak izi programına dahil olma ya da olmama noktasında sorun yaşayabiliyor. Konuyla alakalı, eğer bu işle iştigal eden ihracatçı ve üretici firmalar yoluna devam etmek istiyorsa, bu konu üzerinde yoğunlaşmaları ve yeşil dönüşümle ilgili gerekli adımları hem kendi firmalarında hem de sektör içindeki dinamiklerde atmaları gerektiğini düşünüyorum. Bu bağlamda sürdürülebilirlik ancak bu şekilde sağlanabilir. Bugünlerde konuştuğumuz 'sürdürülebilirlik' ifadesini yeşil dönüşüm çerçevesinde biraz daraltabiliriz. Ama bence, soru olarak gelmedi ama ifade etmekte fayda görüyorum; bu dijital dönüşüm de olabilir. Firmaların, aile şirketlerinin kurumsallaşması da olabilir. Şirketlerin uzun yıllar boyunca faaliyet göstermesi hususundaki değerlendirmeler de sürdürülebilirliğin önemli etkenlerinden ve kavramlarından bir tanesidir" ifadelerini kullandı.

İNOVDER olarak bu alanda danışmanlık ve bilgilendirme faaliyetleri yürüttüklerini söyleyen Başkan Talo, "2024'ten bu yana firmalara yeşil dönüşüm, üretim hatlarının yeniden düzenlenmesi ve mevzuata uyum konusunda destek sunuyoruz" dedi.

"YEŞİL DÖNÜŞÜMÜ DESTEKLEYİCİ BİRÇOK FAKTÖR VAR"

Yeşil dönüşümün sadece çevreyle ilgili olmadığını belirten Başkan Talo, kurumsallaşma, dijitalleşme ve uzun vadeli iş modellerinin de sürdürülebilirlik kapsamına girdiğini söyleyerek dönüşümü destekleyici; nitelikli istihdamın sağlanması, ihracat kanallarının açılması, pazar payının genişletilmesi yönünde devlet desteklerinin sağlanması gibi faktörlerin olduğunu da sözlerine ekledi.

Hacılar Genç İş Adamları Derneği'nin (HAGİAD) Yeni Hizmet Binası Açıldı



Kayseri'de Hacılar Genç İş Adamları Derneği'nin (HAGİAD) yeni hizmet binası düzenlenen törenle açıldı. Hacılar başta olmak üzere Kayseri genelinde iş insanları arasında dayanışmayı amaçladıklarını söyleyen HAGİAD Başkanı Fatih Erkan, katılımcılara verdikleri desteklerden dolayı teşekkür ederek, daha büyük işler başaracaklarının sinyalini verdi.

Kayseri'nin Hacılar ilçesinde iş insanlarının bir araya gelmesiyle oluşturulan Hacılar Genç İş Adamları Derneği (HAGİAD), yeni hizmet binasını düzenlenen coşkulu ve yoğun katılımın olduğu bir törenle açtı.

Hacılarlı iş insanlarının dayanışmasını artırarak Kayseri'ye hizmet yolunda büyük işlere adım atmaya amaçlayan dernek, bu anlamda kentteki iş insanlarına da birlik ve dayanışma ruhu aşılayarak rol model olacak.

"HEP BİRLİKTE DAHA BÜYÜK İŞLER BAŞARACAĞIZ"

Derneğin kuruluşuna ve vizyonuna dair açıklamada bulunan HAGİAD Başkanı

Fatih Erkan, "Hacılarlı iş insanlarının dayanışmasıyla kurulan derneğimiz, yalnızca ilçemize değil, tüm Kayseri'ye ve ülkemize hizmet etmeyi amaçlıyor. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz bu yeni hizmet binamız da bu anlayışın ve vizyonun bir yansımasıdır. Hep birlikte daha büyük işler başaracağız" dedi.

Açılış törenine Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti Genel Başkanvekili Mustafa Elitaş, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç ve Hacılar Belediye Başkanı Bilal Özdoğan başta olmak üzere, milletvekilleri, ilçe belediye başkanları, STK'lar ve iş insanlarının yoğun katılımı gözlemlendi.

Konuşmaların ardından açılış kurdelesi kesildi. Daha sonra protokol üyeleri HAGİAD'ın yeni hizmet binasını gezerek incelemelerde bulundu.

HAGİAD
Hacılar Genç İş Adamları Derneği



Hacılar'ın Konut Vizyonu: 1000 Tamam, Yeni Konutlar Yolda



Erciyes'in eteklerindeki Hacılar, son yıllarda kentsel dönüşüm ve TOKİ iş birliğiyle modern, güvenli ve yaşanabilir bir kent kimliğini güçlendiriyor. Göreve geldiği günden bu yana konutu, depreme dayanıklılığı ve planlı gelişimi merkeze alan Hacılar Belediye Başkanı Bilal Özdoğan, bu vizyonu kararlılıkla sürdürüyor.

Bugün gelinen noktada, kentsel dönüşüm çalışmaları ve TOKİ projelerinin toplamıyla ilçeye 1000 konut kazandırılmış durumda. Devam eden TOKİ sürecinde sona yaklaşırken, bu dönüşüm yalnızca yeni binalar değil; sosyal donatı alanları, ticari birimler, yeşil koridorlar ve güvenli yaşam çevreleriyle Hacılar'ın sosyal ve ekonomik hayatına kalıcı değer katıyor.

Başkan Özdoğan, süreci şu sözlerle özetliyor:

"Göreve geldiğimiz günden itibaren amacımız, Hacılar'ın yarınlarını inşa etmektir. Kentsel dönüşüm ve TOKİ projelerimizle ilçemize güvenli ve modern yaşam alanları kazandırdık. Şimdi sırada yeni kentsel dönüşüm projemiz var. Teknik planlaması ve proje detayları tamamlandı. Mevcut projemiz biter bitmez bu yeni

projeyi hızla başlatacağız. Bu adım, Hacılar'ın geleceğine attığımız en güçlü imzalarından biri olacak."

Yeni Ticaret Merkeziyle Ekonomiye Can Konut projelerinin yanında Hacılar Belediyesi, ilçenin ekonomik potansiyelini güçlendirecek yatırımlara da imza atıyor. Kentsel dönüşüm alanı içerisinde yapımı devam eden modern ticaret merkezi, Hacılar'ın çehresini sadece konutlarla değil, güçlü bir ticari altyapıyla da değiştirecek.

Proje kapsamında, 92 konut ve zemin katta 14 dükkân olmak üzere 4 bloktan oluşan yeni yaşam alanı inşa ediliyor. Buna ek olarak, 4980 metrekare alana sahip, 32 işyerinden oluşan ticaret merkezi, modern mimarisi, ferah kullanım alanları ve merkezi konumuyla hem ilçe sakinlerine hem de yatırımcılara hitap edecek. Başkan Özdoğan, bu projeye ilgili olarak şunları söyledi: "Biz Hacılar'da sadece yaşam alanları değil, aynı zamanda ekonomik merkezler de inşa ediyoruz. Ticaret merkezimiz, hem istihdam sağlayacak hem de ilçe ekonomisine canlılık katacak. Modern şehircilik

anlayışında, konut ve ticaretin uyum içinde planlanması çok önemlidir. Biz de bu uyumu en iyi şekilde ilçemize kazandırıyoruz."

Hacılar, Yükselen Bir Yaşam Merkezi Son yıllarda, temiz havası, ulaşım kolaylığı ve Erciyes'in eteklerindeki eşsiz konumu sayesinde Hacılar, yatırımcılar ve aileler için cazip bir yaşam merkezi haline geldi. İlçede belediye eliyle hayata geçirilen büyük konut projelerinin yanı sıra, arsalar üzerinde inşa edilen villa tipi konutlar da hızla artıyor. Nüfusun düzenli olarak yükselmesi, Hacılar'ın artık sadece bir ilçe değil, konforlu bir yaşam alanı olarak görülmeye başlandığını ortaya koyuyor. Hacılar Belediyesi, bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki dönemde de güvenli konutlar, modern ticaret merkezleri, sosyal donatı alanları ve güçlü altyapı yatırımlarıyla ilçenin değerini daha da yukarı taşıyacak. Atılan her adım, Hacılar'ı hem bugün hem de gelecek nesiller için güçlü, canlı ve yaşanabilir bir şehir yapma hedefinin bir parçası olmaya devam edecek.

Erdoğan Büyüksimitci'nin 4. Kuşak Vizyonu: Gelenekten Geleceğe, Her Lokmada Aynı Güven

25 yaşındaki Erdoğan Büyüksimitci, çocukluğundan beri et sektörünün içinde büyümüş. Henüz 7 yaşındayken okul çıkışı ve hafta sonları dükkâna koşar, bugünkü tecrübesini adım adım inşa etmiş. Büyüksimitci Et'in 4. kuşak yöneticisi olarak, ailesinden miras kalan bu sektörde hem gelenekleri hem de kendi vizyonunu sürdürüyor...



RÖPORTAJ

Büyüksimitci ailesinin et sektöründeki yolculuğu, 1938 yılında Hacı Büyüksimitci'nin Pamukçular Çarşısı'ndaki küçükük dükkânında başlamış. Dedesi Erdoğan Büyüksimitci için bayrağını devralmış, babasıyla birlikte Hunat Mahallesi'nde tesisi büyütmüş. Bugün ise aile, Esenyurt'ta bin 200 m²'lik modern tesisinde hem geleneği hem de kaliteyi sürdürüyor." -Bizim mesleğimizin kökleri, dedemin babası Hacı Büyüksimitci'ye kadar uzanıyor. 1938'de Pamukçular Çarşısı'nda küçükük bir dükkânda başlamış. Sonra dedem Erdoğan Büyüksimitci devralıp işi büyütmüş. Babamla birlikte Hunat Mahallesi'nde tesise geçtik. Bugün ise Esenyurt'ta bin 200 m²'lik modern tesisimizde hizmet veriyoruz. Erdoğan Büyüksimitci, babasından habersiz aldığı bir arsa ile modern

tesisin temelini atmış. Bir buçuk yıl süren inşaatın ardından Kayseri'de örneği olmayan perakendecilik modeliyle 300'e yakın ürünü müşterileriyle buluşturuyor. - Benim görevim daha çok reklam, pazarlama ve finans stratejileri. Bu tesisin arsasını da ilk ben görmüştüm. O zaman üzerinde eski bir gecekondu vardı, 'satılık' yazıyordu. Cesaret edip aradım, babamdan habersiz pazarlık yaptım ve aldım. Babam önce kızdı ama 'hayırlaştık, artık çok geç' dedim. Sonra arka parseli de aynı şekilde aldım. Arsalar birleşince tesisi kurmaya başladık. Bir buçuk yıl süren inşaatın ardından modern tesisimizi açtık. Şimdi Kayseri'de örneği olmayan bir perakendecilik modeliyle, 300'e yakın ürünümüzü hem toptan hem de perakende olarak sunuyoruz.

"GELENEKTEN GELECEĞE, HER LOKMADA AYNI GÜVEN"

Dördüncü kuşak olarak Erdoğan Büyüksimitci, ailesinden devraldığı mirası büyük bir sorumlulukla taşıyor. Burada sadece et değil, güven ve kalite satılıyor; gelenekten geleceğe, her lokmada aynı güven mottosuyla yoluna devam ediyor...

- Dördüncü kuşak olmak büyük bir sorumluluk. Çünkü ortada geçmişten gelen bir miras, bir isim ve bir ticaret var. Yanlış yapmamak, aile adını kirletmemek ve her zaman dürüst kalmak gerekiyor. Ben de bu bilinçle hareket ediyorum. Büyük bir sorumluluğum var ve bunu güvenle taşımam gerekiyor. Biz burada sadece et satmıyoruz; güven ve kalite satıyoruz. Gelenekten geleceğe, her lokmada aynı güven mottosuyla yolumuza devam ediyoruz.

"SOFRA OLMAZSA AİLE OLMAZ"

Erdoğan Büyüksimitci için akşam sofrası sadece yemek zamanı değil; bir aile geleneğinin, bir disiplinin simgesiydi. O'nun için sofradan aile de olamaz...

- Dedemle aynı evde yaşadığımız için bir kuralımız vardı: Akşam yemeğinde herkes sofrada olmak zorundaydı. İşimiz, misafirimiz olsa da o sofraya otururduk. Günün sıkıntıları orada konuşulur, orada çözüldü. O yüzden aile bizim için her zaman çok değerli oldu. Sofra olmazsa aile olmaz. Ayrıca dedem çok çalışkan ve esnafar tarafından sevilen bir insandı. Bize disiplin, dürüstlük ve helal kazanç öğretti; işe erken gitmeyi, personelden önce iş yerinde olmayı ve her zaman temiz çalışmayı bize kazandırdı. Büyüksimitci Et'in açılışı bizim için çok özel ve duygusal bir gündü, özellikle dedem aramızda olmadığı

için. Sevdiklerimiz, dostlarımız ve tüm halkımız katıldı. Yaklaşık 100 yıllık bir geçmişe sahip firmamızın yüzüncü yılına yaklaşırken, böyle güzel bir tesiste karşınıza çıkmak bizi onurlandırdı.

Büyüksimitci ailesinde ticaret sadece iş değil, aynı zamanda bir ahlak ve değerler dersi. Babasıyla çalışmanın zorluklarını bilen Erdoğan Büyüksimitci, 'Temiz arktan pis su akmaz' sözünü yol gösterici ilke olarak benimsemiş. Aile bağları ve dürüstlük üzerine kurulu bu miras, bugün işlerinde de aynı gurur ve şerefle devam ediyor.

- Babamla çalışmak bazen zor ama iyi ki babamla çalışıyorum diyorum. Ticaret ve ahlak konusunda bize çok değerli şeyler öğrettiler. Aile şirketi olmak başkaları için zor olabilir, ama bizim için aile bağları çok kıymetli. Bu yüzden hem gurur hem de şeref duyuyoruz. Sağ olsunlar, var olsunlar. Babamın bir anısı var onu paylaşmak isterim. Babam bir gün hayvan pazarında mal alırken, 'Sen kimin oğlusun?' diye sorulmuş. Babam Erdoğan Büyüksimitci'nin oğlu olduğunu söyleyince 'Tamam malı al sen git hadi. Parasını sen bir gün ödersin' demişler. Babam giderken bir laf duymuş, o sözden çok etkilenmiş: 'Temiz arktan pis su akmaz.' Biz de aynı mottoyla yolumuza devam ediyoruz.

"ÇIRAKLIĞINI YAPMADIĞIN İŞİN USTALIĞINI YAPAMAZSIN"

Kayseri'de 'Çıraklığını yapmadığın işin ustalığını yapamazsın' derler. Erdoğan Büyüksimitci de bu öğüdü rehber edinerek, babasının yanında etten tezgâha tüm süreci deneyimlemiş; hiçbir işten gocunmamış, utanmamış. Edindiği tecrübeyle The Kasap markasını yaratıp şarküteri ağırlıklı ürünler sunuyor,

şubeleşme ve internet satış hedefleriyle yoluna devam ediyor.

- Kayseri'de bir söz vardır: 'Çıraklığını yapmadığın işin ustalığını yapamazsın.' Babamız sağ olsun, işi öğrenmemiz için bize her alanı deneyimlettirdi; hayvandan tezgâha kadar sürecin her noktasında bulunduk. Babam bana çıraklık yaptırdı; et doğrattım, kasada durdum. Hiçbir işten gocunmadık, utanmadık. Büyükerimizden aldığımızı, onlara iki kat değerle geri verebildiysek başarılıyız. Aksi halde başarılı sayılmayız. Bazı ürünlerde markalaşmanın gerekli olduğunu gördük ve bunun için The Kasap markasını oluşturduk. Bu marka ile şarküteri ağırlıklı ürünler sunuyor, şubeleşme ve internet satış hedefliyoruz.

Gençlere tavsiyem, aile işindeyseler işin en altından başlayın. Sevkiyat, tahsilat, işletme, muhasebe... Hepsini deneyimleyin. Ürünün nasıl mamul olduğunu bilin ki bir gün size kolay yol gösterildiğinde, 'Biz bunu daha önce böyle yapıyorduk' diyebilirsiniz. Üniversite önemli, mezuniyet önemli ama gençler memleketlerinde okuyup babalarının yanında olmalı, onlarla birlikte aynı yolu yürümeli.

Kayseri'de 1938 yılında başlayan bir disiplin geleneği, Erdoğan Büyüksimitci'nin ellerinde şekilleniyor. Dedesinin dükkânda verdiği küçük görevler ile atılan her çizik ve birikim bir ders olmuş; parayı doğru kullanmayı, tasarrufu ve fuzuli harcamamayı öğrenmiş. Bugün Büyüksimitci, aynı mirası genç nesle aktarırken, lüks değil, bilinçli ve planlı yaşamın önemini vurguluyor...

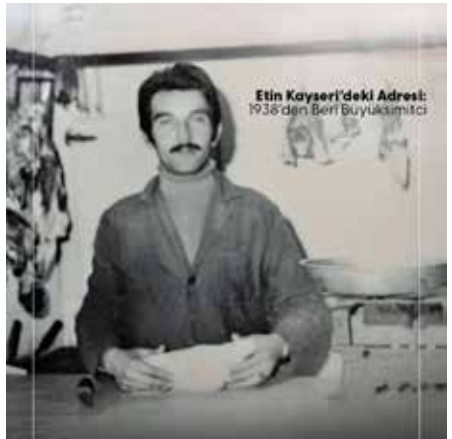
-Dedem dükkânda bize küçük görevler verirdi; manava gitmek, ekmek almak gibi. Her işi bir çizik ile deftere

kaydederdik ve ay sonunda biriktirdiğimiz paraya bakılırdı. Az biriktirsek azar, iyi biriktirsek ekstra ödül alırdık. Bu sayede tasarrufu, parayı doğru kullanmayı ve gereksiz harcamamayı öğrendik. Fuzuli masraf yapmamayı öğrendik. Günümüzde gençlerin çoğu günü kapatmakla yetiniyor, ama bu uzun vadede zarar veriyor. Bütçelerine dikkat etmeli, gereksiz harcamalardan kaçınmalı ve tasarruf etmeyi öğrenmeliler. Böylece daha iyi yerlere gelebilir ve para biriktirebilirler. Lüks yaşamdan çok tasarruf önemli. Bir ürünün muadili varsa veya daha uygun fiyatlıysa ve aynı işi görüyorsa, onu kullanmak her zaman daha avantajlı.

"SADECE ÜRÜN DEĞİL, GÜVEN, KALİTE VE MEMNUNİYET SUNUYORUZ"

Büyüksimitci Et'in kapılarını açtığınızda, sadece etin değil, özenin ve kalitenin de kokusunu hissediyorsunuz. 300'e yakın ürünle her gün farklı lezzetler deneyebilir, rahat bekleyip sohbet edebileceğiniz alanlarda kalite ve güveni hissedebilirsiniz...

-Yaklaşık 60 kişilik ekibimizle çalışıyoruz ve özellikle perakendede kadın istihdamına önem veriyoruz hem müşterilerimizin kendini rahat hissetmesi hem de temizlik ve titizlik açısından kadınların daha başarılı olduğunu düşünüyoruz. Çağımız artık makineleşmeyi gerektiriyor. Biz de personel konforu için robot kollardan ve özel araçlardan destek alıyoruz, ağır iş yükünü azaltıyoruz. Yaklaşık 300 çeşit ürün sunuyor, müşterilerimizin kahve içip sohbet edebileceği alanlar da sağlıyoruz. Biz burada sadece ürün değil, güven, kalite ve memnuniyet sunuyoruz.



Dener Teknoloji Merkezi Tanıtıldı

Makine sektöründe 51'nci yılını kutlayan Dener Grup, ihracat ağını genişletmeye ve yüksek teknolojili üretimiyle Türkiye sanayisine katkı sağlamaya devam ediyor. 100' yakın ülkeye ihracat yaparak küresel ölçekte büyüyen Dener Grup, sanayiciye katkı sağlamayı hedefleyerek hayata geçirdiği Dener Teknoloji Merkezi'ni 24-26 Temmuz tarihleri arasında yapılan tanıtım günleri ile iş insanlarına tanıttı.

Kayseri'de 51 yıldır üretici kimliği ile faaliyet gösteren ve 100'e yakın ülkeye sac işleme makinaları ile takım tezgâhları ihracatı yapan Dener Grup, Dener Teknoloji Merkezi'ni 24-26 Temmuz tarihleri arasında yapılan tanıtım günleri ile iş insanlarına tanıttı. Açılan teknoloji merkezi ile sektördeki teknolojik gelişmelerin sergilenmesi, müşterilerin sorunlarına hızlı ve inovatif çözümler üretmek hedeflendi. Sanayiciye katkı sağlamayı hedefleyerek Dener Teknoloji Merkezi'ni açtıklarını söyleyen Dener Makina CEO'su Cemal Dener, "Dener Teknoloji Merkezimizde sanayicilerimizle beraber olabilmek, onlara yaptığımız yeni teknolojileri aktarabilmek için sanayicilerimizin maliyet noktasında rekabetçi olabilmelerini sağlamak adına bu tesisi hazırladık. Şehrimize ve ülkemize hayırlı olsun" dedi.

"DENER MAKİNA OLARAK YERLİ ÜRETİMİ DESTEKLİYORUZ"

Dener Makina'da yerli üretimi desteklediklerini ve yerli parçalar kullanmaya özen gösterdiklerini vurgulayan Dener Makina Genel Müdür Yardımcısı ve ARGE Direktörü Kamber Sedef, "Dener Teknoloji Merkezi, bizim teknolojik gelişmelerimizi sergilediğimiz teknik altyapıya uygun insanlar yetiştireceğimiz bir tesis. Dener Grup, ürettiği makine çeşitliliği açısından dünyanın sayılı tesislerinden bir tanesi. Bu tesis sayesinde makinelerimizi entegre ettiğimiz dijital dönüşüm, nesnelere interneti ve yapay zekâ uygulamalarını müşterilerimizle buluşturma imkânı sunuyoruz. Bu tesis ile müşterilerimizin sorunlarına çözümler üretmemiz daha kolay olacak aynı zamanda sadece Türkiye değil, uluslararası arenadaki rekabet gücümüzü de artıracığımızı düşünüyoruz. Dener Makina olarak yerli üretimi destekliyoruz ve makinalarımızda tamamen ulusal komponentler kullanmaya çalışıyoruz.

Dener Teknoloji Merkezi ile ülkemizin stratejik alandaki gelişmelerine öncülük yapacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.

"TÜRKİYE'DEKİ TEK ÜRETİCİ BİZİZ"

Dener Grup Genel Müdür Yardımcısı Hacı Mustafa Okandan, firmanın sac işleme makinaları ve takım tezgâhları alanında önemli başarılarına imza attığını vurgulayarak, "Takım tezgâhları sektöründe Türkiye'deki tek üretici biziz. 3 eksen makinalardan 5 eksen işlem merkezlerine kadar üretim yapıyoruz. Bu alanda 10. yılımızdayız ancak sac işleme makinalarında 51 yıllık bir geçmişe sahibiz. Yeni teknolojiler ve özelliklerle ürünlerimizi geliştiriyoruz. Sanayicimizin daha katma değerli üretim yapabilmesi için AR-GE ve mühendislik gücümüzle çalışıyoruz. Hedefimiz, yurt dışı organizasyon ağıımızı daha da büyütüp ihracatımızı artırmak" ifadelerini kullandı.



KAYSERİ

OSB

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



DAHA FAZLA

*istihdam,
üretim,
ihracat için*

**SANAYİCİMİZİN
HİZMETİNDEYİZ...**

Cod Enerji Satıldı: Dev Şirket Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye Geçti



2019 yılında kurulan, Pınarbaşı ve Bölgesine önemli katkılar sunan, ayrıca bölge çiftçisinin de dostu olan COD Enerji üretim A.Ş. Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye satıldı.

COD Enerji Üretim A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Demirel, Pınarbaşı Bölgesinde çalışmalarını sürdüren ve bölge çiftçisine önemli katkılar sunan COD Enerji Üretim A.Ş.'nin satıldığını duyurdu. Demirel, dev şirket COD

Enerjinin Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye geçtiğini bildirdi.

Satışı gerçekleşen ve bundan böyle Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş. bünyesinde faaliyet gösterecek olan COD Enerjiyle ilgili bilgiler aktaran İşadamı Cemil Demirel, şunları kaydetti." COD Enerji olarak, şirketimizin Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'ye satış sürecini başarıyla tamamlamış bulunuyoruz. Bu süreçte gösterdikleri ilgi, profesyonellik

ve iş birliği için Euro Yatırım Menkul Değerler A.Ş. yetkililerine teşekkür ediyorum. 2019 yılından bu tarafa COD Enerji çatısı altında bizimle birlikte emek veren tüm çalışma arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve destekçilerimize gönülden minnettarız. COD Enerjinin yeni sahiplerine başarılar diliyorum. İnanıyorum ki COD Enerji yeni dönemde de güçlü adımlarla yoluna devam edecek ve bölge çiftçisine de önemli katkılar sunacak."



Hisarcıkloğlu'ndan Ekonomik Destek Çağrısı: "Firmalar Milli Servetimizdir"

TOBB Başkanı Mustafa Rifat Hisarcıkloğlu, firmalar için Kısa Çalışma Ödeneği'nin yeniden devreye alınmasını, finansmana erişim kolaylığı sağlanmasını ve ticari kredi ile ticari kredi kartlarındaki kısıtlamaların kaldırılmasını talep etti. Hisarcıkloğlu, "Firmalarımız Türkiye'nin milli servetidir.

Ülkemizin üretim, yatırım, istihdam ve ihracat kapasitesini korumalıyız" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Mustafa Rifat Hisarcıkloğlu emeğin yoğun olduğu sektörlerin zor

durumda olduğunu, bu sektörlerde destek verilmesi gerektiğini vurguladı. Hisarcıkloğlu, "Firmalarımız Türkiye'nin milli servetidir.

Ülkemizin üretim, yatırım, istihdam ve ihracat kapasitesini korumalıyız. Mütekip defalar dile getirdim. Emek yoğun sektörler zor durumda. Tekstil, hazır giyim, deri, ayakkabı ve mobilya başta olmak üzere emek yoğun sektörlerde, ek destekler verilmeli. Pandemi döneminde olduğu gibi kolaylaştırılmış kısa çalışma ödeneği



yeniden devreye alınmalı. Ekonomimizin daha güçlü ve sürdürülebilir bir zeminde büyümesi için KOBİ'ler öncelikli olmak üzere reel sektörün finansmana erişimi kolaylaştırılmalı. Ticari kredilere ve ticari kredi kartlarına yönelik kısıtlamalar kaldırılmalıdır" diye konuştu.

IMF'den Türkiye'ye Yeni Ekonomik Not

IMF, Türkiye için 2025 büyüme tahmini yüzde 2,7'den yüzde 3'e, 2026 büyüme tahminini ise 0,1 puan artırarak yüzde 3,3'e yükseltti.

Uluslararası Para Fonu IMF, Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun temmuz sayısını "Küresel Ekonomi: Süregelen Belirsizlik Ortamında Zayıf Dayanıklılık" başlığıyla yayımladı. Raporda, küresel ekonomik büyümenin 2025'te yüzde 3 ve 2026'da 3,1 olmasının beklendiği bildirildi.

Dünya ekonomisinin bu yıla ilişkin büyüme tahmininin nisan ayında yayımlanan tahminlere kıyasla 0,2 puan daha yüksek olduğu belirtilen raporda, 2026 tahmininin de 0,1 puan yüksek olduğu kaydedildi. IMF'nin nisan ayında yayımlanan tahminlerinde, dünya ekonomisinin bu yıl yüzde 2,8, gelecek yıl yüzde 3 büyümesi öngörülmüştü. Raporda, büyüme tahminlerindeki yükselişin; yüksek gümrük vergileri beklentisiyle tahmin edilenden daha güçlü şekilde öne çekilen talepleri,

nisan ayında açıklanandan daha düşük ortalama tarife oranlarını, ABD dolarının zayıflamasının da etkisiyle finansal koşullardaki iyileşmeyi ve bazı büyük ekonomilerdeki mali genişlemeyi yansıttığı aktarıldı.

EKONOMİK GÖRÜNÜME YÖNELİK RİSKLER AŞAĞI YÖNLÜ

Küresel manşet enflasyonunun 2025'te yüzde 4,2'ye, 2026'da yüzde 3,6'ya gerilemesinin beklendiği belirtilen raporda, bu seyrin nisan ayındaki tahminle benzer doğrultuda olduğu kaydedildi. Raporda, enflasyonun ABD'de hedefin üzerinde kalmaya devam edeceğinin, diğer büyük ekonomilerde ise daha ılımlı seyredeceğinin öngörüldüğü ifade edildi.

Ekonomik görünüme yönelik risklerin aşağı yönlü olduğu belirtilen raporda, efektif tarife oranlarındaki artışın daha zayıf büyümeye yol açabileceği aktarıldı. Raporda, yüksek düzeydeki belirsizliğin, ekonomik faaliyet üzerinde daha fazla baskı oluşturmaya başlayabileceği de

vurgulandı.

Jeopolitik gerilimlerin küresel tedarik zincirlerini sekteye uğratabileceği ve emtia fiyatlarını yukarı çekebileceği uyarısında bulunulan raporda, daha büyük bütçe açıkları veya artan riskten kaçınma eğiliminin uzun vadeli faiz oranlarını yükseltebileceği ve küresel finansal koşulları sıkılaştırabileceği kaydedildi. Raporda, olumlu senaryoda, ticaret müzakerelerinin öngörülebilir bir çerçeveye ulaşması ve tarifelerde düşüş sağlanması halinde küresel büyümenin ivme kazanabileceği ifade edildi.



Kayseri OSB Başkanı Yalçın: "Sanayicinin Tek İsteği Faizlerin Düşmesi"



Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, küresel belirsizlikler ve yüksek kur nedeniyle sanayicinin dünya piyasası ile rekabet etmekte zorlandığını söyledi. Ayrıca yüksek faiz oranları sanayicinin likide ulaşmasını zorlaştırdığını belirten Başkan Yalçın, "Bizim tek isteğimiz, faizlerin bir an önce düşürülmesi ve piyasanın rahatlaması" dedi.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Başkanı Mehmet Yalçın, sanayicinin küresel belirsizlikler ve yüksek kur nedeniyle rekabet alanının daraldığını söyledi. Nakit erişiminde sıkıntılar yaşayan sanayicinin ürün satmakta zorlandığını belirten Yalçın, "Şu anda sanayicimiz çalışıyor, üretiyor, ihracat yapıyor, istihdam sağlıyor. Ancak bu yıla baktığımızda, dünya genelinde ve haliyle ülkemizde de bir resesyon var. Bu durgunluğun sebepleri arasında; hemen yanı başımızda yaşanan İsrail-Gazze savaşı, Rusya-Ukrayna savaşı ve bu gerginliklerin oluşturduğu küresel belirsizlikler var. Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek, bu sürece yönelik orta ve uzun vadeli planlar açıkladı ve şu anda bu program uygulanıyor. Bunun sonucunda piyasada mali disiplin var. Ancak sanayicimiz

nakit erişiminde sıkıntılar yaşıyor. Kur baskısı ve dövizin düşük olması, Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri gibi pazarlara ürün satmamızı zorlaştırıyor. Kurlarımız biraz daha yüksek olsaydı Çin ve Polonya ile daha rahat rekabet edebilirdik. Ama mevcut durumda sanayicimiz yurt dışında rekabet etmekte ve ürün satmakta zorlanıyor" ifadelerini kullandı.

"FAİZLER YÜKSEK OLUNCA YATIRIM OLMUYOR"

Faiz oranlarının yüzde 50-60 seviyelerinde olmasının yatırımı engellediğini ve geçtiğimiz ay yaşanan 3 puanlık faiz indiriminin devam etmesini istediklerini belirten Başkan Yalçın, "Sanayicimiz, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın enflasyonun tek haneye inmesi için uyguladığı program sonucunda nakde ulaşmakta zorlanıyor. Faiz oranları şu anda yüzde 50-60 seviyelerinde. Böyle yüksek faizli krediler, sanayiciyi zor durumda bırakıyor. Bizim tek isteğimiz, faizlerin bir an önce düşürülmesi ve piyasanın rahatlaması. Faizler yüksek olunca insanlar paralarını bankada tutuyor, ticarete ve yatırıma yönelmiyor. Faizler düşünce, bankadaki para otomatik

olarak yatırıma dönüşecektir. Geçen ay 3 puanlık bir faiz indirimi oldu; bu indirimlerin devam etmesini, hatta hızlanmasını istiyoruz" dedi.

"PES ETMEK YOK"

Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, sanayicilere ekonomik dalgalanmalar karşısında temkinli olmaları yönünde çağrıda bulundu. Nakit akışının zorlaştığı bu dönemde yeni yatırımlardan kaçınılması ve pes etmeden ihracata yönelmenin önemli olduğunu vurgulayan Yalçın; "Sanayicilerimize her zaman 'koruma moduna geçin' diyoruz. Fazla eleman varsa, mecburen küçülmeye gidilebilir. Nakit akışının zor olduğu bu dönemde yeni yatırım yapmamalarını, hesaplarını dikkatle yönetmelerini tavsiye ediyoruz. Ayrıca ihracata yönelmelerini şiddetle öneriyoruz. Fabrikalarda oturmamalı, ülke ülke gezerek ürettikleri ürünleri tanıtmalı, pazarlamalıdır. Bu işletmeler 30-40-50 yıllık emeğin ürünü. Bu yüzden pes etmek yok; kataloglarımızla, numunelerimizle yeni pazarlar bulacağız. İnanıyoruz ki önümüzdeki 3-5 ay içinde bu zor süreç bitecek. Faizler düşünce ayakta kalan firmalar daha hızlı büyüyecek" şeklinde konuştu.

✓ GÜVENLİĞİNİZ İÇİN BİZ VARIZ!

HAMI güvenlik

Hami güvenlik olarak kişisel ve kurumsal güvenlik ihtiyaçlarınızı eksiksiz şekilde karşılamak adına uzman kadromuzla her zaman yanınızdayız.

- Fabrikalar
- Hastaneler
- Festival- Konser
- Eğitim Kurumları
- Gesler
- Eğitim Atışları
- Site Güvenliği
- Spor Müsabakaları
- Hami Akademi
- Alışveriş Merkezleri



0352 232 56 58



Sahabiye mah. Mete cad.
Ağaoğlu iş merkezi no: 38/2
Kocasinan / KAYSERİ


Doğadan İlham, Yaşamınıza **Umut** Katıyoruz.



UMUT

AHŞAP & ORMAN ÜRÜNLERİ

Enver Umut Değirmenci

 Oymaağaç Mah 5080. Sok. 6.Blok No.9/B
Kocasinan Kayseri

 0537 397 57 00  0537 262 79 12

"Haziran Ayında 145 Ülkeye 279 Milyon 389 Bin Dolar İhracat, 138 Milyon 949 Bin Dolar İthalat Yaptık"



Kayseri Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Haziran Ayı dış ticaret verilerini değerlendirdi. Haziran ayında 279 Milyon 389 bin dolar ihracat, 138 milyon 949 Bin dolar ithalat gerçekleştirildiğini belirten Başkan Gülsoy, "Dünya için üreten, ülkemiz için rekabet eden ve bu rakamlara ulaşılmasındaki büyük özverilerinden dolayı tüm firmalarımıza, çalışanlarına ve emeği olan herkese teşekkür ediyorum" dedi.

"YILIN İLK YARISINDA TOPLAM 1 MİLYAR 861 MİLYON 665 BİN DOLAR İHRACAT YAPTIK"

TÜİK verilerine göre 2025 yılı Haziran ayı ihracat rakamlarını değerlendiren KTO Başkanı Ömer Gülsoy, "Kayseri olarak Haziran ayında **145 ülkeye 279 milyon 389 bin dolar ihracat gerçekleştirdik**. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,66 artış, bir önceki aya kıyasla yüzde 19,36 oranında azalış yaşanmıştır. Kayseri olarak **İthalatımız ise 138 milyon 949 bin dolar olmuştur**. Geçen yılın aynı ayına oranla yüzde 15,31 artış, bir önceki aya oranla yüzde 13,04 azalış gerçekleşmiştir. Yılın ilk yarısını toplam **1 milyar 861 milyon 665 bin dolar** ihracat ile kapattık. Geçen yılın ilk yarısına göre yüzde 2,47 oranında artış yaşandı. Yılın ilk yarısında toplam **İthalatımız ise 886 milyon 553 bin dolar**

olmuştur. Geçen yıla ilk yarısına oranla yüzde 19,85 oranında artış yaşanmıştır." diye konuştu.

Kayseri'den ihracat gerçekleştirilen ülkeler hakkında da bilgiler veren Gülsoy, "İhracat pazarlarımız; **Almanya, Irak, Avusturya, ABD, Polonya, Romanya, Belçika, İtalya, Fas, Fransa**'dır." ifadelerini kullandı.

Kayseri ihracatının sektörler bazında analizini de yapan Başkan Gülsoy, "Türkiye İstatistik Kurumu'nun belirlediği sektörlerden; **Elektrik ve Elektronik, Demir ve Demir Dışı Metaller, Çelik, Kimyevi Madde ve Mamulleri, Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri**, gibi sektörlerde artış yaşanırken **Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri, Tekstil ve Ham maddeleri, Madencilik ürünleri, Makine ve Aksamları** gibi sektörlerde azalış gerçekleşmiştir." dedi.

Üreticilerimize ve ihracatçılarımıza direnç kazandıracak hamlelere ihtiyaç olduğunu belirten Gülsoy, şunları dile getirdi. "İş dünyamız üretim ve ihracat için ciddi anlamda çabalıyor. Devletimiz ve iş dünyamız Avrupa Yeşil mutabakatına ilk ve en motive şekilde hazırlanan ülkelerin başında geliyor. Bu da ülkemizin ihracattaki çabasını ortaya koyuyor.

Bu sebeple ihracatımızın artması ve sürdürülebilirliği için kur desteklerinin yükseltilmesi, özellikle emek yoğun sektörlerle yönelik destek ve maliyetleri azaltacak adımlara, çarkları döndürecek can suyuna ihtiyaç duyuyoruz. Girdi maliyetleri ve kaynak sorunu daralan dış pazarla birlikte zorlanmanın ötesine geçti. Bu darboğazda ayakta kalmak ve düzlüğe çıkmak için finansman maliyetlerinin düşmesi ve destek mekanizmalarının etkin bir şekilde kaynak sağlaması gerekiyor. Elbet düzlüğe çıkacağız ama kalıcı yaralar almadan bugünleri atlattığımız gerekiyor. Tedbirleri önceden alırsak dış pazarda da büyük kayıplar yaşamadan bu süreci atlatabiliriz. Dolayısıyla bu koşullarda, üretim ve ihracat gücümüzü korumak ve artırmak için daha fazla stratejiye, daha fazla desteğe ihtiyacımız var. Biz ülkemizin gücüne inanıyoruz ve tüm dünya ekonomilerinde zorlukların yaşandığı bu dönemin üstesinden de birlikte geleceğiz. Kayseri Ticaret Odası olarak üyelerimizin bu süreci en iyi şekilde yönetebilmeleri için katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Tüm zorlu şartlara rağmen üreten, rekabet eden ve Türk ürünlerinin dünyada var olması için çabalayan tüm firmalarımıza ve de emekçi çalışanlarına teşekkür ediyorum."

İlk Altı Ayda Kayseri'den 1 Milyar 861 Milyon Dolarlık İhracat Gerçekleşti



Kayseri Sanayi Odası (KAYSÖ) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan haziran ayı ihracat rakamlarını değerlendirdi.

Başkan Büyüksimitçi, haziran ayında Kayseri'nin ihracatının geçen yılın haziran ayına göre yüzde 7,66 oranında artarak 279 milyon 389 bin dolar olarak gerçekleştiğini belirtti.

Bir önceki aya göre yüzde 19 civarında bir düşüş olduğunu ancak, geçen yılın ilk altı ayına göre 2025 yılının ilk altı ayında yüzde 2,47 oranında bir artış olduğunu açıklayan Büyüksimitçi, 2025 yılının ilk altı ayında Kayseri'nin toplam ihracatının 1 milyar 861 milyon 665 bin dolar olarak gerçekleştiğini söyledi.

Büyüksimitçi, haziran ayında Kayseri'den 145 ülkeye ihracat gerçekleştirildiğini, ihracatta en fazla paya sahip sektörün mobilya olduğunu kablo ve elektrikli

ev aletlerinin de bu sektörü yakından takip ettiğini dile getirdi. En çok ihracat yapılan ülkeler arasında ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığını belirten Başkan Büyüksimitçi, ardından Amerika Birleşik Devletleri ve Irak'ın geldiğini söyledi. Küresel ölçekte yaşanan ekonomik yavaşlamanın ihracatı olumsuz etkilediğine dikkat çeken Başkan Büyüksimitçi, "Bu durum özellikle Avrupa ve ABD gibi ana pazarlarda talebin daralmasına neden olurken, artan jeopolitik gerginlikler, lojistik maliyetlerindeki yükseliş, kur dalgalanmaları ve enerji fiyatlarındaki belirsizlikler de ihracatçılarımızın işini her geçen gün daha da zorlaştırmaktadır. Bunun yanı sıra yüksek enflasyon oranları, finansmana erişimde yaşanan sıkıntılar ve giderek artan iş gücü maliyetleri, ihracatçılarımızın hem iç piyasada hem de dış pazarlarda rekabet

gücünü zayıflatmaktadır" dedi. İhracatın sürdürülebilirliğini sağlamak adına bir takım yapısal adımların atılması gerektiğine değinen Büyüksimitçi, "Özellikle Eximbank gibi ihracat finansmanı sağlayan kurumların kaynaklarının güçlendirilmesi, KOBİ'lerin uygun koşullarda krediye erişiminin kolaylaştırılması, enerji ve lojistik maliyetlerini dengeleyecek teşvik mekanizmalarının devreye alınması büyük önem taşımaktadır. Tüm bu zorluklara rağmen sanayicilerimiz üretmeye, istihdam sağlamaya ve ülkemize döviz kazandırmaya devam etmektedir. Bu vesileyle, ihracatımıza katkı sunan tüm sanayicilerimize, çalışanlarımıza ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum, başarılarının devamını diliyorum" şeklinde konuştu.



Oylum[®]

1969'dan beri...

**1969'dan Bu Yana
Çayın En Güzel Eşlikçisi!**





Mimarsinan OSB Mah. 11. Cad. No:32 Melikgazi / KAYSERİ

0850 346 93 26

info@decoasansor.com www.decoasansor.com

Kayseri Boss: Şehrin Gücü, Ekonominin Nabzı



Kürşat AÇIKGÖZ

Kayseri, ticaretin, üretimin ve girişimciliğin yüzyıllardır kalbinin attığı şehirlerden biri... Biz de Kayseri Boss olarak bu köklü geleneğin çağdaş temsilcisi olmayı kendimize görev bildik. Her sayımızda şehrimizin dinamiklerini, girişimcilerini, markalarını, üretim hikâyelerini ve yatırım fırsatlarını en yalın ve en etkili şekilde okurlarımıza aktarıyoruz. Kayseri Boss, sadece bir dergi değil; şehrin ekonomik hafızasını tutan,

geleceğe ışık tutan bir platform. Yaptığımız özel röportajlar, saha araştırmaları ve sektör analizleriyle hem yerel hem de ulusal ölçekte Kayseri ekonomisinin görünürlüğünü artırıyoruz. Bu sayede, iş dünyasının başarı hikâyeleri yalnızca şehir içinde kalmıyor, Türkiye'nin dört bir yanında yankı buluyor. Ekonomiye katkımız yalnızca tanıtım ve bilgilendirme ile sınırlı değil. Yatırımcı ile girişimciyi, üretici ile tüketiciyi, fikir ile sermayeyi bir araya getiren köprüler kuruyoruz. Yerel markaların büyümesine, yeni iş fırsatlarının doğmasına ve şehrin ticari potansiyelinin daha iyi değerlendirilmesine katkı sağlıyoruz. Kayseri, sanayisiyle, üretim kabiliyetiyle ve çalışkan insanıyla her zaman Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri olmuştur. Biz Kayseri Boss olarak diyoruz ki: Her fabrika bir kaledir. Çünkü her üretim tesisi, bu şehrin istihdamına, refahına ve geleceğine açılan güçlü bir kapıdır. Ekonominin büyümesi yalnızca yatırım ve sermayeyle değil, aynı zamanda tecrübe aktarımıyla da mümkün olur.

Bugün başarılı olmuş girişimcilerimizin hikâyeleri, yarının iş insanlarına yol gösteren birer pusula niteliğindedir. Biz de dergimizde her fırsatta bu hikâyeleri paylaşarak genç kuşaklara ilham veriyoruz. Çünkü biliyoruz ki, bilgi ve deneyim paylaşıldıkça çoğalır, çoğaldıkça da ekonomiye ivme kazandırır. Kayseri Boss, yalnızca bugün için değil, yarın için de çalışıyor. Hazırladığımız her sayı, yaptığımız her röportaj ve yayınladığımız her analiz, aslında Kayseri'ye dijital bir arşiv armağan ediyor. Bu arşiv, yıllar sonra dönüp bakıldığında şehrimizin ekonomik serüvenini, başarı hikâyelerini ve gelişim sürecini net bir şekilde ortaya koyacak bir miras niteliğinde. Bizim için Kayseri Boss, sadece bir yayın organı değil; şehrin geçmişini kaydeden, bugünü tanıtan ve yarınını inşa eden bir güçtür. Çünkü biz biliyoruz ki: "Kayseri'nin gücü, Boss'un vizyonunda; Boss'un vizyonu, Kayseri'nin geleceğinde saklıdır."



Tümsiad, Ekonomik Dalgalanmalara Karşı Kayseri İş Dünyasının Yanında



RÖPORTAJ

Ekonomik dalgalanmaların üretim ve ihracat üzerindeki baskısını azaltmak için çalışmalarını sürdüren Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği (TÜMSİAD), Kayseri iş dünyasına hem bilgi desteği hem de stratejik rehberlik sunuyor. Mevzuat bilgilendirmelerinden finansal okuryazarlık eğitimlerine kadar geniş bir yelpazede üyelerine yol gösterdiklerini söyleyen Kayseri Şube Başkanı İsmail Dursun, "Firmalarımıza doğru adımlar atmaları konusunda destek olmaya çalışıyoruz. Özellikle uluslararası ticaret süreçlerinde mevzuat bilgilendirmeleri, tarife bilgileri, maliyet hesaplamaları gibi konularda üyelerimizi bilgilendiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve küresel belirsizlikler, Kayseri iş dünyasını da doğrudan etkiliyor. Üretim maliyetlerinin yükselmesi, ihracat pazarlarındaki daralma ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar bölgedeki sanayicileri yeni çözümler aramaya yönlendiriyor. Bu süreçte üyelerine çok boyutlu bir yol haritası sunarak rehberlik ettiklerini söyleyen Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği (TÜMSİAD) Kayseri Şube Başkanı İsmail Dursun, "Bizim ana mottomuz

ahlaklı ticaret ve helal kazançtır. Bu doğrultuda, yaşanan ekonomik koşulları değerlendirdiğimizde, Kayseri iş dünyası üretim maliyetlerinin artması, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve ihracat pazarlarındaki daralmalar gibi sorunlardan etkilenmiştir" dedi.

SANAYİCİYE YOL GÖSTEREN REHBERLİK

Başkan Dursun, özellikle uluslararası ticaret yapan firmaların; gümrük tarifeleri, maliyet kalemleri ve mevzuatlar konusunda doğru bilgiye ihtiyaç duyduğunu belirterek "Sanayicimiz, küresel tarife krizlerinden ve ekonomik dalgalanmalardan doğrudan etkileniyor. TÜMSİAD olarak üyelerimize mevzuat bilgilendirmesi, tarife analizleri ve maliyet hesaplamaları konularında uzman ekiplerimizle danışmanlık sağlıyoruz" dedi.

Uluslararası ticaretin temel prensibi olan doğru maliyet hesabına odaklandıklarını vurgulayan Dursun, ayrıca finansal okuryazarlık ve risk yönetimi eğitimleriyle de üyelerinin ekonomik belirsizliklere karşı daha dirençli hale gelmesini hedeflediklerini ifade etti.

DESTEK VE TEŞVİKLER HAKKINDA AKTİF BİLGİLENDİRME

TÜMSİAD, sahadaki KOBİ'ler ve girişimciler için güncel kamu destekleri ve teşvikler hakkında da aktif bilgilendirme yapıyor. İlgili bakanlıklar ve resmî kurumlardan alınan bilgilerin doğrudan üyelerle paylaşıldığını belirten Başkan Dursun, eksik kalan noktaları ise milletvekilleri ve bakanlar aracılığıyla Ankara'ya ileterek sürecin takipçisi olduklarını belirtti.

"KAYSERİ'NİN İHRACAT BAŞARISI GÖZ ARDI EDİLEMEZ"

Kayseri'nin dış ticaret rakamlarına yaptığı katkıya da değinen İsmail Dursun, "Kayseri olarak ihracatta ülkemize çok önemli katkılar sağlıyoruz. Türkiye'nin ulaştığı dış ticaret rakamlarında Kayseri'nin katkısı yadsınamaz. Bu başarıda, sanayicilerimizin ve üreticilerimizin büyük bir emeği ve özverisi var. Ortadoğu, İran ve Amerika gibi bölgelerde yaşanan küresel krizlere rağmen ihracat yapmaya çalışan tüm sanayicilerimizi yürekten kutluyorum" dedi.

TÜMSİAD'dan Kayseri'ye Çok Boyutlu Yatırım Hamlesi

Gümrük tarifeleri ve artan maliyetlerin sanayiciyi zorladığı bu dönemde, Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği (TÜMSİAD), Kayseri'de üretim ve yatırım ortamını güçlendirmek amacıyla kapsamlı adımlar atıyor. Yatırımcı buluşmalarından dijital dönüşüm desteklerine, sektörel iş birliklerinden ihracat rehberliğine kadar geniş bir yelpazede faaliyet gösteren TÜMSİAD, yerli ve yabancı yatırımcılar için Kayseri'yi sürdürülebilir bir cazibe merkezi haline getirmeyi hedeflerken Kayseri Şube Başkanı İsmail Dursun, "Amacımız şehrimizin sanayi, ticaret ve girişimcilik kapasitesini artırmak" dedi.

Gümrük tarifeleri nedeniyle karşılaşılan yüksek vergiler ve artan maliyetler hakkında bilgilendirme yaparak girdi maliyetleri ve üretim maliyetlerini etkileyen tüm süreçlerde sanayiciye desteğini sürdüren Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği (TÜMSİAD), Kayseri'de yatırım ortamının gelişmesi için; Yatırımcı buluşmaları, sektörel zirveler, yatırım rehberliği ve danışmanlık hizmetleri, inovasyon ve dijitalleşme destekleri ve yurt dışı iş ağlarının kurulması konularında

somut adımlar atıyor. Kayseri'yi yerli ve yabancı yatırımcılar için sürdürülebilir cazibe merkezi haline getirmeyi hedeflediklerini söyleyen TÜMSİAD Kayseri Şube Başkanı İsmail Dursun, "Bizler TÜMSİAD ailesi olarak Kayseri'deki yatırım ortamı ve yatırım süreciyle ilgili çok boyutlu bir strateji izliyoruz. Hedefimiz, şehrimizin sanayi, ticaret ve girişimcilik kapasitesini artırmak; Kayseri'yi yerli ve yabancı yatırımcılar için sürdürülebilir bir cazibe merkezi haline getirmek. Bu doğrultuda attığımız somut adımları maddeler halinde sıralayacak olursak yatırımcı buluşmaları ile yerli ve uluslararası yatırımcıları üyelerimizle bir araya getirerek etkinlikler düzenliyoruz. İhracat odaklı üyelerimizin, ihracat yapabilir seviyeye gelmeleri için toplantılar ve bilgilendirme çalışmaları yürütüyoruz. Sektörel bazda iş birlikleri oluşturarak, ortaya çıkabilecek fırsatların değerlendirilmesini sağlıyoruz. Yatırım yapmak isteyen girişimcilere yer tercihi konusunda rehberlik ediyoruz. Bildiğiniz gibi Kayseri'de dört adet organize sanayi bölgesi ve Türkiye'nin en büyük 100 ölçümlü serbest bölgesi mevcut.

Bu bölgelerdeki yer seçiminde yatırımcılara destek oluyoruz. İnovasyon ve dijitalleşme alanında da son dönemde hızla gelişen teknolojik süreçlere ayak uydurabilmek için teknoloji atölyeleri, dijital dönüşüm seminerleri ve bilgilendirme toplantıları düzenliyoruz. Yapay zekâ gibi teknolojilerin ön plana çıktığı bu çağda, firmalarımızın bu dönüşümde yer almamaları durumunda geride kalabileceklerini görüyoruz. Geleneksel yapıyı korumaya çalışan işletmelerin görünürlüğü azalabiliyor. Bu nedenle dijitalleşme sürecinde üyelerimize rehberlik etmeye gayret ediyoruz" dedi.

TÜMSİAD, İHRACATÇILAR İÇİN KÖPRÜ VAZİFESİNDE

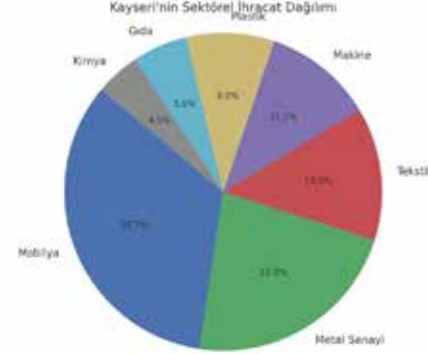
Yurt dışı ağlarında TÜMSİAD'ın üyeleri için Avrupa'da EUBA (Avrupa İş Birliği İnsanları Derneği) ile iş birliği halinde olduğunu söyleyen Başkan Dursun, Asya'da ise Pakistan başta olmak üzere ortak çalıştıkları STK'lar ile Asya ülkelerine ihracat yapmak isteyen üyeler için köprü olmaya çalıştıklarını sözlerine ekledi.



Kayseri'nin İhracat Haritası Genişliyor: 2024'te 200'den Fazla Ülkeye Ürün Gitti

Kayseri sanayisi, üretim gücünü ihracat başarısıyla taçlandırmaya devam ediyor. Mobilyadan metale, tekstilden makineye kadar pek çok sektörde üretim yapan Kayseri, 2024 itibarıyla 200'ün üzerinde ülkeye ürün göndererek ihracat haritasını her geçen gün genişletiyor. 2025 yılı ocak-haziran dönemlerinde ise 1,84 milyar doları aşan ihracat hacmiyle güçlü performansını sürdürüyor. Kayseri sanayisi, elde ettiği üretim gücü ile başarısını taçlandırmaya devam ediyor. Tekstilden makineye, gıdadan tekstile, mobilyadan metale pek çok sektörde üretim yapan sanayi şehri Kayseri, 2024 yılında Irak, Almanya, ABD, İngiltere, İtalya, İsrail, Fransa, Romanya, Suudi Arabistan, Hollanda başta olmak üzere 200'ün üstünde ülkeye ürün göndererek ihracat haritasını her geçen gün genişletiyor. Özellikle Orta Doğu, Avrupa ve Amerika pazarlarında güçlü olan Kayseri'de karayolu, denizyolu ve havayolu-hızlı kargo ile ihracat rotasını oluşturuyor. Sanayi üretimi ve ihracat kapasitesi açısından Türkiye'nin önde gelen şehirlerinden biri olan Kayseri, yüzde 30 mobilya, yüzde 20 metal sanayi (çelik ve alüminyum) ihracatı, yüzde 10-12 tekstil ve hazır giyim, yüzde 8-10 CNC makineleri, tarım makineleri, sanayi tipi ekipmanları, yüzde 6-8 plastik ve ambalaj, yüzde 5 gıda ürünleri, yüzde 3-4 temizlik maddeleri, boya ve sanayi kimyasal ihracat payı ile öne çıkıyor.

İşte Kayseri'nin ihracatında öne çıkan sektörlerin grafiksel dağılımı;



KAYSERİ 2025'İN İLK YARISINDA İHRACATTA 1,84 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Türkiye'nin en üretken sanayi şehirlerinden biri olan Kayseri'nin yüksek ihracat hacmi, kent ekonomisini doğrudan besliyor. Yeşil dönüşüm, yenilenebilir enerji yatırımları ve teknoloji odaklı üretim ile son yıllarda ihracat gücünü artıran Kayseri'nin 2025 yılı ocak-haziran döneminde ihracat hacmi 1,84 milyar doları aştı. Güçlü performansı ile mart ve nisan aylarında yaşanan sıçramalarla dikkat çeken Kayseri, yılın ilk yarısında önemli bir büyüme trendi sergiledi.

Kayseri, yalnızca üretim değil, aynı zamanda istikrarlı dış ticaret kapasitesi ile de Türkiye'nin ekonomik haritasında güçlü bir yer tutuyor. Yurt dışına açılan her ürün hem ekonomiye döviz girdisi sağlıyor hem de Kayseri'nin marka

değerini yükseltiyor. Yılın ilk yarısında ihracatta yaşadığı 20-25 milyon dolarlık aylık dalgalanmalara rağmen ortaya koyduğu güçlü performansı ile geneli itibarıyla sanayiye pozitif yönde bir yarı yıl görüntüsü sunuyor.

KAYSERİ GÜCÜNÜ KORUYOR

Kayseri'nin aylık ihracat rakamları ise şöyle;

Ocak: 310,4 milyon dolar

Şubat: 313,9 milyon dolar

Mart: 323,2 milyon dolar

Nisan: 279,9 milyon dolar

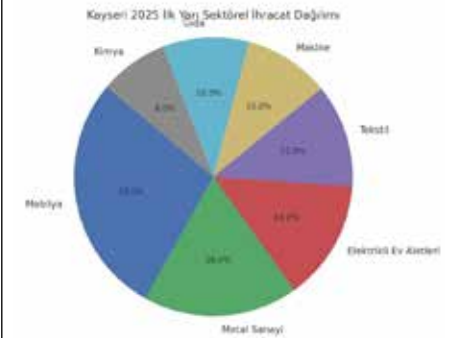
Mayıs: 352,8 milyon dolar

Haziran: 259,5 milyon dolar

Toplam: yaklaşık 1 839,8 milyon dolar

Kayseri ihracatında nisan ve haziran aylarında görülen düşüşlere rağmen mart ve mayıs aylarındaki güçlü çıkış ile şehir sanayisinin gücünü koruduğunu görebiliyoruz.

İşte Kayseri'nin 2025 yılı ilk yarısındaki ihracatında sektörlerin yaklaşık grafiksel dağılımı;





Vlant

İnşaat | Elektrik

TALAS'IN EN GÖZDE YERİNDE
DOĞA VİLLALARI



0 (505) **004 02 38**

Özel Renkli Çocuklar Melikgazi Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi "Her Çocuk, Kendi Renginde Bir Dünyaya Sahip Olur"

Özel Renkli Çocuklar Melikgazi Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi olarak her çocuğun kendine özgü potansiyeline, öğrenme biçimine ve hayallerine değer veriyoruz. Amacımız, özel gereksinimli bireyler için bilimsel temelli, sevgi dolu ve güvenilir bir eğitim ortamı sunmaktır.

Merkezimiz, Otizm Spektrum Bozukluğu, Down Sendromu, Zihinsel ve Bedensel Yetersizlik, Öğrenme Güçlüğü, Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu, Dil ve Konuşma Bozukluğu gibi geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Eğitim programlarımız, çocukların bağımsız yaşam becerilerini geliştirmeyi, sosyal uyumlarını artırmayı ve potansiyellerini en üst düzeyde kullanmalarını hedefler.

Eğitim Felsefemiz

Özel eğitim yalnızca akademik beceriler kazandırmak değil, çocuğun hayatını bütüncül olarak zenginleştirmektir. Her öğrenci için bireysel değerlendirme yapar, güçlü yönlerini destekler ve ihtiyaç duyduğu alanlarda özel çalışmalar uygularız. Velilerle sürekli iletişimde olup süreci şeffaf şekilde paylaşıyoruz.

Bireysel Eğitim Programları (BEP)

Programlarımız tamamen kişiye özeldir. Öğrencinin bilişsel, motor, iletişim, sosyal-duygusal ve öz bakım performansı değerlendirilir ve hedeflere uygun plan hazırlanır. Akademik becerilerin yanı sıra günlük yaşam, iletişim ve sosyal etkileşim üzerine de çalışılır.

Terapi ve Rehabilitasyon Hizmetlerimiz

Dil ve Konuşma Terapisi: Konuşma, dil, ses ve yutma becerilerini oyun temelli ve görsel-işitsel tekniklerle geliştirir. Seanslarda çocukların motivasyonunu artıracak çeşitli oyun ve etkinlikler uygulanır. Ailelere evde destekleyici egzersizler öğretilir, böylece öğrenilen beceriler günlük yaşama aktarılır.

Ergoterapi: İnce motor becerileri, duysal bütünleme ve günlük yaşam aktivitelerini destekler. Terapiler, çocukların bağımsızlık becerilerini artırmayı ve günlük yaşamda özgüven kazanmalarını amaçlar. Çocukların problem çözme ve el-göz koordinasyonu gibi yetenekleri de güçlendirilir.

Hareket Eğitimi: Denge, koordinasyon ve motor planlama becerilerini artırır, özgüveni destekler. Egzersizler, hem

fiziksel gelişimi hem de sosyal etkileşim becerilerini aynı anda geliştirir. Düzenli hareket eğitimleri çocukların enerjilerini verimli kullanmalarına yardımcı olur.

Uzay Terapi (Therasuit Method): Kas gücü ve dengeyi geliştirir, doğru hareket paternleri sağlar. Özel askı ve elastik bant sistemi ile çocukların hareketleri güvenli ve etkili bir şekilde yönlendirilir. Bu yöntem, serebral palsi ve kas tonusu bozukluğu gibi durumlarda kalıcı gelişim sağlar. Xbox Rehabilitasyon Uygulamaları: Fiziksel aktiviteleri oyunla birleştirerek motivasyon ve sosyal iletişimi artırır. Çocuklar, hareketleri sensör aracılığıyla kontrol ederek hem eğlenir hem de motor becerilerini geliştirir. Grup etkinlikleri ile takım çalışması ve iletişim becerileri de desteklenir.

Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon: Kas-iskelet sistemi, duruş, yürüme ve eklem hareketlerini iyileştirir, fonksiyonel bağımsızlığı artırır. Programlar, bireysel ihtiyaçlara göre planlanır ve çocuğun günlük yaşam aktivitelerine aktif katılımını hedefler. Düzenli takip ve uygulamalar sayesinde kalıcı gelişim sağlanır.

Eğitim Yöntemlerimiz

Bireyselleştirilmiş Eğitim Planı (BEP), duyu bütünleme, ABA, oyun temelli öğrenme ve aile rehberliği ile çocukların gelişimi evde ve merkezde desteklenir.

Misyon ve Vizyon

Misyonumuz, özel gereksinimli bireylerin sosyal, akademik ve fiziksel gelişimini en üst seviyeye çıkararak toplumda bağımsız bireyler olmalarını sağlamaktır. Vizyonumuz, Türkiye'de özel eğitimde yenilikçi, güvenilir ve örnek bir kurum olmaktır.

Her gün çocuklarımızın gözlerindeki ışıltı ile motive oluyor, onların dünyalarına kendi renklerimiz değil, onların renklerini yansıtıyoruz. Çünkü biliyoruz ki; her çocuk farklıdır, her çocuk özeldir, her çocuk kendi renginde parıldar.



Artık Farklıyız.

ERMETSAN

DOOR / KAPI

ERMETSAN ÇELİK KAPI SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
KURULUŞUÖÜR



 / ermetsan.com.tr

 / ermetsankapi



www.ermetsan.com.tr

Kayseri Sanayisi Yeşil Dönüşüme Hazırlanıyor



RÖPORTAJ

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve sürdürülebilir üretim kuralları, artık ihracat yapan firmalar için çok önemli bir dönüm noktası oldu. 1 Ocak 2026'da yürürlüğe girecek Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ile Avrupa Birliği'ne ihracat yapan firmalar, ürünlerinin üretiminde ortaya çıkan karbon emisyonlarını belgelemek ve belirlenen sınırlar içinde tutmak zorunda kalacak. Aksi halde, ürünler Avrupa sınırında ek maliyetlerle karşılaşacak. Bu durum, özellikle demir-çelik, çimento ve alüminyum gibi enerji yoğun sektörler için büyük bir hazırlık gerektiriyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve sürdürülebilir üretim standartları, ihracat yapan firmalar için artık kritik bir eşik oldu. 1 Ocak 2026'da yürürlüğe girecek Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), Avrupa Birliği'ne ihracat yapan tüm firmaların karbon emisyonlarını belgelemelerini ve belirli sınırlar içinde tutmalarını zorunlu hale getirecek.

Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Abdullah Ay, SKDM sertifikası olmayan firmaların ihracat ürünlerinde ek maliyetlerle karşılaşacağını söyleyerek, "Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ile AB'ye ihracat yapan firmaların karbon emisyonlarını belgelemeleri ve belirli sınırlar içinde tutmaları gerekecek. Aksi halde, ürünler sınırdaki ek maliyetlerle karşılaşacak. Bu durum özellikle demir-çelik, alüminyum, çimento ve enerji yoğun sektörler için ciddi bir hazırlık gerektiriyor" dedi.

"REKABET GÜCÜNÜ ARTIRAN BİR DÖNÜŞÜM"

Kayseri Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Abdullah Ay, sanayiciler için bu sürecin yalnızca bir çevre politikası değil, aynı zamanda rekabet gücünü artıran bir dönüşüm olduğuna dikkat çekerek; "Artık Avrupa Yeşil Mutabakatı, sanayinin günlük kararlarını etkileyen bir gerçeklik. Kayseri sanayisi bu sürecin farkında ve hazırlıklarını sürdürüyor. Şehrimizdeki firmalar başta güneş enerjisi yatırımları olmak üzere, enerji verimliliği uygulamaları, atık yönetimi sistemleri, ISO 14001 gibi çevre yönetim belgeleri ve sürdürülebilir üretim süreçlerine geçiş noktasında önemli adımlar atıyor. Ancak bu dönüşümde başarı sağlanmasının yolu, sanayicimizin sürece aktif katılımı ve farkındalığının artmasıyla mümkün" dedi.

DEVLET DESTEKLERİ SANAYİCİNİN YANINDA

Yeşil dönüşüm sürecinde kamu teşviklerinin önemine değinen Abdullah Ay, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın başlattığı Yeşil Dönüşüm Programının, döngüsel ekonomi yaklaşımıyla uyumlu, düşük karbonlu ve kaynak verimli üretim yatırımlarını desteklediğini belirterek; "Bakanlığımız, "Türkiye Yeşil Sanayi Projesi" çerçevesinde başlatmış olduğu Yeşil Dönüşüm Programı ile döngüsel ekonomi yaklaşımıyla uyumlu, doğal kaynakları koruyan, iklim ve sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlayan, kaynak verimli ve düşük karbonlu üretimi hedefleyen yatırımları teşvik ediyor. Yatırım Teşvik Sistemi kapsamındaki Yeşil Dönüşüm Programıyla, ilgili hedeflere yönelik projelere KDV istisnası, gümrük vergisi

muafiyeti, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği ve faiz desteği gibi teşvikler sunulmaktadır" şeklinde konuştu.

Ayrıca, TÜBİTAK Sanayide Yeşil Dönüşüm 2024-3 çağrısı kapsamında toplam 62 projeye 444 milyon TL destek sağlandığını ifade eden Ay, sanayicilerin bu çağrıları yakından takip etmeleri gerektiğini de hatırlattı.

2030 STRATEJİSİNDE YEŞİL EKONOMİ VURGUSU

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın '2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi' belgesinde de yeşil dönüşümün temel önceliklerden biri olduğuna dikkat çeken Abdullah Ay, bu çerçevede Yeşil ve döngüsel ekonomiye geçiş, sanayi kaynaklı karbon emisyonlarının azaltılması, yenilenebilir enerji teknolojilerinin yaygınlaştırılması ve yeşil iş gücü piyasasının geliştirilmesi gibi somut hedefler belirlendiğini aktardı.

"BU SÜRECİ GELECEĞE YATIRIM FIRSATI OLARAK GÖRÜYORUZ"

Yeşil dönüşümün yalnızca çevreye duyarlılıkla sınırlı kalmadığını belirten Abdullah Ay, aynı zamanda firmaların uluslararası pazarlarda varlığını sürdürebilmesi için de bir zorunluluk olduğunun altını çizerek; "Kayseri sanayisi olarak bu süreci bir zorunluluk değil, geleceğe yatırım fırsatı olarak görüyoruz. Hem özel sektörün dinamizmi hem de devletimizin sağladığı desteklerle, sürdürülebilir ve rekabetçi bir üretim altyapısını birlikte inşa edeceğimize inanıyoruz" dedi.



Ekonomiye Kültepe'den Yön Veren Zirve Kıtalararası Ticaretin Kalbi Kültepe'de Attı

Türkiye'nin önemli kültürel ve ekonomik miraslarından biri olan Kültepe'nin adını taşıyan Kültepe Ekonomi Zirvesi, bu yıl 5. kez 'Kıtalar Arası Ekonomi ve Ticaret' temasıyla ASKON Kayseri Şubesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşti. Ülke ekonomisi küresel ölçekte ele alınarak geleceğe yön verecek stratejik yöntemler masaya yatırıldı.

Binlerce yıl önce ticaretin kalbinin attığı ve kıtalar arası ekonomik ilişkilerin kurulduğu kadim merkez Kültepe'nin adını taşıyan 5. Kültepe Ekonomi Zirvesi, ASKON Kayseri Şubesi ev sahipliğinde TheCrown Plaza'da gerçekleşti. 'Kıtalar Arası Ekonomi ve Ticaret' temasıyla gerçekleştirilen zirvede ihracat destekleri ve finansman imkânları, iş dünyası ve ihracat, faizsiz finansal çözümler ve iş dünyası, kıtalararası ekonomi ve ticaret başlıkları masaya yatırıldı.

Kayseri sanayisinin önündeki fırsatların ve üretim kapasitesinin değerlendirildiği zirveye Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcanile birlikte büyükelçiler, ihracatçı birlikleri başkanları, iş dünyasının temsilcileri, Kayseri ve Kayseri dışından çok sayıda bürokrat ve kent protokolü katıldı.

"KAYSERİ STRATEJİK SEKTÖRLERDE ÖNE ÇIKAN BİR ŞEHİRİMİZDİR"

Kayseri sanayisinin önündeki fırsatları, küresel rekabet gücünü ve üretim kapasitesini değerlendiren Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Üretimden istihdama, ihracattan girişimciliğe kadar birçok alanda ülkemizin

kalkınmasına değerli katkılar sunan Kayseri'mizle gurur duyuyoruz. Ticaret Bakanlığı olarak, yalnızca Kayseri'de değil, ülkemizin dört bir yanında esnafımıza, sanatkârımıza, üreticimize, girişimcimize, kooperatiflerimize ve sanayicimize yönelik desteklerimizi her geçen yıl artırarak sürdürüyoruz. Kayseri; sadece mobilya ve tekstilde değil, bilişim, savunma sanayi, havacılık, eğitim, lojistik ve sağlık turizmi gibi stratejik sektörlerde de öne çıkan bir şehrimizdir. Ticaret Bakanlığı olarak, bu sektörlerin küresel ölçekte daha da güçlenmesi adına her alanda destek vermeye kararlılıkla devam ediyoruz. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın çizdiği Türkiye Yüzyılı vizyonu ile ülkemize aynı zamanda Ticaretin Yüzyılı'nı da yaşatmak üzere, Bakanlığımız olarak en öncelikli hedefimiz; ülkemizin dünya üretiminde, ticaretinde ve uluslararası doğrudan yatırımlardaki payında istikrarlı bir artış sağlamaktır. Mal ve hizmet ihracatımızda ulaşılan rekor seviyeler ile cari dış açığa yaşanan hızlı düşüş, ihracat odaklı büyüme stratejimizin ve küresel entegrasyon vizyonumuzun başarısını açıkça ortaya koymaktadır" dedi.

ASKON BAŞKANI BARLI: "KÜLTEPE MARKAMIZI PARLATMAK İSTİYORUZ"

Kültepe markasını parlatmak istediklerini söyleyen Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Kayseri İl Başkanı İlker Barlı, "Bugün bizim için çok önemli bir gün. Kültepe Ekonomi Zirvesi'nin 5'ncisini gerçekleştiriyoruz. Önemli konuklarımız, önemli misafirlerimiz var. 4 panelden oluşan bir oturumumuz var. İnşallah bunun üstüne koyarak devam etmek istiyoruz. Bunu geleneksel hale getirdik. İnşallah devam ettireceğiz. Ticaret Bakanımız da geldi, programımızla alakalı güzel şeyler de söyledi. En son bana bunu devam ettirmemi de tebliğ etti. Genel merkezimizle birlikte inşallah devam ettireceğiz. Her yıl bunu tazeleyip, bu sene kıtalar arası ekonomi başlığı altında ana mottoyu oluşturduk. Büyükelçilerimizi ağırladık. İnşallah önümüzdeki dönemlerde bunu birazcık daha ulusala yaymak istiyoruz. Kültepe şehrimizin bir markası biz de bu markamızı parlatmak istiyoruz. Kültepe Ekonomi Zirvesi de bunun en önemli ayağı. İnşallah o şekilde de devam edecek" ifadelerine yer verdi.

Ağaoğlu

Pvc Pencere ve Kapi Sistemleri



Gültepe, Balaban Sk. No:5, 38030
Melikgazi / KAYSERİ

T +90 (352) 333 3 333

F +90 (352) 333 4 333

www.aga.com.tr - info@aga.com.tr
WhatsApp 444 2 333

Kayseri Şeker'den Çiftçiye Rekor Faizsiz Avans Desteği



3 MİLYAR 646 MİLYON 680 BİN TL

Kayseri Şeker, 2025 üretim yılı boyunca pancar çiftçilerine yönelik faizsiz ayni ve nakdi avans desteğini sürdürüyor. Şirketin Kayseri, Boğazlıyan ve Turhal fabrikalarına bağlı bölgelerdeki çiftçilere sağladığı toplam avans tutarı 12 Ağustos tarihi itibarıyla verilen 383 milyon 628 bin TL tutarındaki ikinci sulama avansı ile birlikte bugüne kadar 3 milyar 646 milyon 680 bin TL'ye (3.646.680.942,79 TL) ulaştı. Bu destek kapsamında tohum, gübre, ilaç, motorin gibi ayni avanslar ile ekim, çapa, bayram, sulama gibi nakdi avanslar, üretim sezonunun başından beri çiftçilere hiçbir faiz uygulanmadan sunuldu. İSO'nun 2024 listesinde Türkiye genelinde 70. sırada yer alan ve Kayseri'de 1. olan Kayseri Şeker, her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiği avans ödemelerini 2025 yılında da planlı bir takvimle Mayıs ayından Eylül ayına kadar üreticilerin hesabına aktararak çiftçisini tarlada yalnız bırakmadı.

2025 yılı içinde sağlanan 3 milyar 646 milyon 680 bin TL tutarındaki faizsiz olarak verilen bu girdi destekleri, çiftçilerin üretim sürecindeki finansman yükünü önemli ölçüde hafifleterek rahat bir nefes aldırdı. Kayseri Şeker'den yapılan açıklamada "Ayni ve nakdi avans desteğimiz, çiftçimizin mali yükünü hafifletirken, üretimin sürdürülebilirliğine doğrudan katkı

sağlamaktadır" denildi.

Avans Ödemelerinin Üretime Etkisi Şeker pancarı sektöründe avans uygulaması, çiftçiler açısından önemli bir destek mekanizması olarak öne çıkıyor. Kayseri Şeker'in sözleşmeli tarım modeli çerçevesinde yıllardır uyguladığı bu sistem sayesinde çiftçiler, ekimden hasada kadar ihtiyaç duydukları finansmana ekstra bir maliyet üstlenmeden erişebiliyor. Girdi maliyetlerinin yükseldiği, iklim koşullarının kimi zaman zorlaştığı dönemlerde borç yüküne girmeyen üreticiler, pancar ekimine devam etme motivasyonunu bu sayede koruyor. Finansman maliyetini çiftçi yerine Kayseri Şeker gibi güçlü fabrikaların üstlenmesi, pancar tarımının devamlılığını sağlayarak üretimdeki istikrarı güçlendiriyor. Çiftçiler, finansman derdi olmaksızın zamanında ve yeterli gübre, tohum, yakıt alabildiği için tarla ve bitki bakımını uygun şekilde yapabiliyor. Nitekim Kayseri Şeker, avans ve girdilerin faiz yükünü üstlenmenin yanı sıra süreci yönetmek için daha pek çok ek maliyetlere de katlanarak bu modeli yıllardır başarıyla sürdürüyor.

Başkan Akay: "Çiftçimizin emeğini görüyor, tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz" Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, faizsiz avans desteğinin arkasındaki

temel yaklaşımı vurgulayarak üreticilere verdikleri önemi şu sözlerle dile getirdi: "Biz Kayseri Şeker olarak çiftçilerimizi, ekimden hasada kadar üretimin her aşamasında yalnız bırakmıyoruz. Çiftçimizin emeğini, zahmetini görüyoruz ve tarlasında üretimin aksamadan devam etmesi için tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz, etmeye de devam edeceğiz. 2025 üretim yılında da çiftçimizin ihtiyacı olan ayni ve nakdi avansları, hiçbir faiz yükü getirmeden, zamanında ve planlı bir şekilde ulaştırdık. 12-13 Ağustosta ödenen ikinci sulama avansı ile birlikte bugüne kadar 3 milyar 646 milyon 680 bin TL gibi bir avans ödemesi yapılmış oldu. Eylül ayında ise üçüncü sulama avansının verilmesi planlanıyor. Tüm üretim maliyetlerinin yükseldiği bu dönemde çiftçimizin yükünü hafifletmek, onların işine ve üretmeye odaklanmasını sağlamak en büyük görevimizdir. Biz her çiftçimizin emeğinin, fedakârlığının, üretme azminin farkındayız ve bunun da kıymetini biliyoruz. Tarımda başarı ve sürdürülebilir üretim ancak çiftçinin güçlü kalması ile mümkündür.

Kayseri Şeker olarak biz bu sorumluluğun da bilincine hareket ediyoruz, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da çiftçimizin yanında olmayı sürdürüyoruz." Diyerek sözlerini tamamladı.

Kentin Projeci Başkanı Odakır'dan Yatırım ve Hizmet Atağı



Şehrin en büyük sivil toplum kuruluşu KESOB, yeni hizmet binasından konut projelerine, elektrikli araç bakım merkezinden spor kulübüne kadar geniş bir yelpazede çalışmalar yürütüyor. Kayseri'nin "projeci başkanı" KESOB Başkanı Şeyhi Odakır, "Projelerimizle hem esnafımıza hem Kayseri'ye hizmet ediyoruz" dedi. Yaklaşık 34 bin esnaf ve sanatkârın kayıtlı olduğu, Kayseri'nin en büyük sivil toplum kuruluşu Kayseri Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği (KESOB) Başkanı Şeyhi Odakır, hayata geçirdiği projelerle dikkat çekiyor. Şehirde "projeci başkan" olarak anılan Odakır hem tamamlanan hem de devam eden kente değere katacak güncel projelerini paylaştı. KESOB'un, toplam 41 odayı bünyesinde barındırdığını belirten Odakır, "KESOB, bünyesinde 34 bine yakın esnafı barındıran bir küçük esnaf teşkilatı. Birliğimize bağlı 41 oda bulunuyor, 24 merkezde, 17'si ilçelerde olmak üzere. 3 yıl önce göreve geldik bizde yönetim kurulu üyelerimizle birlikte, 4'üncü yılımızı gelecek sene tamamıyoruz" dedi.

MÜSTAKİL HİZMET BİNASI SÖZÜ YERİNE GELDİ

Göreve geldiklerinde verdikleri "müstakil hizmet binası" sözünü yerine getirdiklerini söyleyen Odakır, eski Şeker Karakolu'nun yerinden alınan arsalar üzerinde 4 katlı, 2 bin

metrekarelik modern bir hizmet binası inşa edeceklerini, yakın zamanda temel atılacağını belirtti.

350 KONUTLUK KOOPERATİF PROJESİ HAYATA GEÇİRİLDİ

KESOB bünyesinde kurulan konut yapı kooperatifiyle Şehir Hastanesi yakınında 350 konutluk projeye başladıklarını ifade eden Odakır, "KESOB bünyesinde S.S. Kayseri Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Konut Yapı Kooperatifi kurduk. Kooperatif marifetiyle Kayseri Şehir Hastanesi yakınına yaklaşık 350 konutluk bir proje hayata geçirdik. Arsalarımızı aldık, bu yılı hazırlık yılımız olarak belirledik, gelecek yıl temel atmayı planlıyoruz. Kismetse en kısa sürede tamamlayıp teslim etmek istiyoruz" diye konuştu.

TÜRKİYE'DE İLK: ELEKTRİKLİ ARAÇ BAKIM VE EĞİTİM MERKEZİ

ORAN Kalkınma Ajansı ile yürüttükleri, toplam bütçesi 13 milyon TL olan "Yeşil Gelecek İçin Elektrikli/Hibrit Araçların Tamir, Bakım, Onarım ve Eğitim Merkezi Projesi"nin Türkiye'de ilk olma özelliği taşıdığını belirten Odakır, merkezin hem eğitim hem de bakım-onarım hizmeti vereceğini, projenin önümüzdeki yıl tamamlanacağını söyleyerek; "Hem eğitim vereceğiz hem de tamir, bakım ve onarım merkezi olacağız" dedi.

ERVA PROJESİNE İLK KATILAN KURUMLARDAN BİRİ: KESOB

Kayseri Valiliği himayesindeki ERVA Spor Okulları projesine ilk katılan kurumlardan biri olduklarını ifade eden Odakır, İldem-Gesi bölgesinde 3 katlı bir tesiste gençlere hizmet verdiklerini belirtti.

KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMLERİ SÜRÜYOR

Kooperatifçilik Eğitimlerinin sürdüğünü, bu yıl Bilirkişilik Temel Eğitimi yetkisi aldıklarını söyleyen Odakır, "Eğitim başlığını önemsiyoruz. Kooperatifçilik Eğitimi vermeye devam ediyoruz, müracaat kabul ediyoruz. Bu yıl da Bilirkişilik Temel Eğitimi yetkisi aldık. İlk grubumuzu tamamladık, müracaatlara cevap veriyoruz" dedi.

"HİZMET VE PROJE ÜRETMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Yeşilyurt Oto Sanayi Sitesi projesinde sona gelindiğini, kısa süre içinde teslimlere başlanacağını belirten Odakır, ayrıca 4. Etap konut projesinde anahtar teslimlerine başladıklarını aktardı.

Başkan Odakır, "Hizmet ve proje üretmeye devam edeceğiz. Esnafımıza, sanatkârımıza ve şehrimize ve ülkemize hizmetlerimizin hayırlı olmasını temenni ediyorum" diyerek sözlerini tamamladı.

Kayseri'nin Gastronomi Sektörüne Yol Gösteren İsim: Altan Aydemir



Kayseri Lokantacılar ve Pastacılar Odası Başkanı Altan Aydemir, şehrin gastronomi sektörünü her geçen gün daha güçlü bir konuma taşımak için çalışmalarını sürdürüyor. Mesleki deneyimi ve vizyonu ile lokanta ve pastacılık sektöründe standartların yükselmesini hedefleyen Aydemir, eğitim programları, kalite denetimleri ve yerel işletmelere yönelik desteklerle şehrin gastronomi potansiyelini artırıyor.

Kayseri Lokantacılar ve Pastacılar Odası Başkanı Altan Aydemir, şehrin gastronomi sektörünü güçlendirmek ve genç yetenekleri sektöre kazandırmak için çalışmalarını sürdürüyor. Mesleki deneyimi ve vizyonu ile Kayseri'nin mutfağını hem geleneksel lezzetleri koruyarak hem de modern anlayışla buluşturarak geliştirmeyi hedefliyor. Gençlerin sektöre kazandırılması için sahada çalışmanın önemine değinen Aydemir, "Sektöre girmek isteyen gençler için tek yol var: çalışmak ve öğrenmek. Mesleğin inceliklerini sahada görmek, deneyim kazanmak sizi diğerlerinden ayırır. Biz de her zaman tecrübemizi aktarmaya hazırız" dedi.

"BAŞARI, YATIRIMLA VE KALİTEYLE GELİR"

Kayseri'de hizmet veren işletmelere de önemli mesajlar veren Başkan Aydemir, "Kaliteyi, hijyeni ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmak, uzun

vadeli başarıyı getirir. Sadece kazancı düşünmek yetmez; sektöre yatırım yapmak, ekibinize ve malzemeye özen göstermek gerekir" dedi.

"KAYSERİ MUTFAĞI GELENEKLE MODERNİN BULUŞTUĞU YER"

Aydemir, Kayseri mutfağının hem geleneksel lezzetleri koruması hem de modern işletme anlayışıyla büyümesinin önemine dikkat çekerek; "Kayseri, sadece mantısı veya pastırmasıyla değil, zengin mutfak kültürüyle de Türkiye'nin gastronomi haritasında özel bir yere sahip. Bizim görevimiz, bu değerleri yaşatmak ve modern işletmecilik anlayışıyla desteklemek. Restoranlarımızda ve pastanelerimizde hijyen, sunum, servis kalitesi ve müşteri memnuniyeti her zaman önceliğimiz olmalı. Bunun yanı sıra genç işletmecilerimizi teşvik ederek onların işlerini markalaştırmalarını sağlıyoruz. Her işletmenin kendi hikayesini ve karakterini ortaya koyması, şehrimizin gastronomi potansiyelini en üst düzeye taşımamıza yardımcı olur. Geleneksel tatlarımızla modern mutfak tekniklerini birleştirerek işletmelerimizi ulusal ve uluslararası standartlara taşımamız. Her işletme birer marka olmalı, her ürün şehrimizi temsil etmeli. Bu vizyon, Kayseri'nin gastronomi alanında hak ettiği yere ulaşmasını sağlayacak" ifadelerini kullandı.

EĞİTİM VE DESTEKLE GÜÇLENEN SEKTÖR

Kayseri Lokantacılar ve Pastacılar Odası'nın hayata geçirdiği eğitim programları, kalite denetimleri ve destek projelerini de paylaşan Altan Aydemir, "Kayseri mutfağının geleceğini gençler ve girişimciler şekillendirecek. Biz de onların yanında olarak doğru yolu göstermek ve tecrübemizi aktarmak için çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

GELECEK NESİL İÇİN İLHAM VEREN BİR YOL HARİTASI

Başkan Aydemir, şehrin gastronomi vizyonunu geleceğe taşıyan projeleriyle dikkat çekiyor. Gençleri sahaya davet eden, işletmeleri kalite ve yatırım odaklı destekleyen Aydemir, Kayseri'nin mutfak potansiyelini ulusal ve uluslararası arenada ön plana çıkarmayı hedeflediklerini söyleyerek sözlerini şöyle tamamladı; "Başarı, emek ve sevgiyle birleştiğinde kalıcı olur. Kayseri'nin gastronomi sektörü de bunun en güzel örneğidir. Amacımız, geleneksel lezzetlerimizi korurken, modern işletme anlayışını benimseyen her işletmeyi birer marka haline getirmek. Böylece şehrimizin gastronomi potansiyelini en üst seviyeye taşıyabiliriz."

Kayseri'nin Görüşünü Değiştiren Doktor: Sait Nafiz Mutlu

Kayseri'de başlayan eğitim yolculuğu, göz sağlığına olan tutkusu ile birleşti. 2000'de uzmanlığını tamamlayan Sait Nafiz Mutlu, 2005'te kendi göz hastanesini kurarak 13 yıldır Kayserililere hizmet veriyor.



-Ben 1971 Hacılar/Kayseri doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Kayseri'de, liseyi ise İstanbul, Kayseri ve Erzurum'da okudum. Üçüncü sınıfta Erzurum'da öğrenim gördükten sonra İstanbul Tıp Fakültesi'ne girdim, ardından Erciyes Üniversitesi'nde göz bölümünü kazanarak 2000 yılında Kayseri'de uzmanlığımı aldım. Aynı yıl İbni Sina Hastanesi'nde çalışmaya başladım. Kayseri'de ilk lazer uygulamalarını yaparak tanındım ve bu süreç beni yalnızca göz üzerine hizmet verecek bir hastane kurmaya teşvik etti. 2005'te ekibimle birlikte göz hastanesini kurduk ve daha sonra Talas yolundaki yeni yerine taşındık; burada yaklaşık 13 yıldır hizmet veriyoruz.

Op. Dr. Sait Nafiz Mutlu, Kayseri'de göz sağlığı alanında önemli bir boşluğu doldurdu. 2000'li yılların başında şehre ilk lazer uygulamasını getiren Mutlu, 2005'te Maya Göz Hastanesi'ni kurarak farklı branşlarda hizmet sunmaya

başladı. Kayseri'de kalmayı tercih ederek hem mesleğini hem de şehrin sağlık vizyonunu geliştirdi.

-Kayseri'de göz doktorluğu yapmak benim için çok keyifli bir iş. Asistanlık dönemimde Kayseri'de göz branşının yetersiz olduğunu, birçok hastanın Ankara veya İstanbul'a gönderildiğini görüp rahatsız oldum. "Kayseri'de neden yapılamasın?" diye düşündüm. Üniversite ortamı bile birçok ameliyatı yapamaz durumdaydı. 2002-2003 yıllarında bir doktor arkadaşımın "Kayseri'ye lazer getirelim" teklifi beni çok cezbedti; böylece Kayseri'de ilk lazer uygulamalarını başlattık. Bu motivasyonla 2005'te Maya Gözü kurduk. Tek bir doktorun tüm branşları kapsamı mümkün olmadığından, farklı alanlardan uzmanları Kayseri'ye davet ettik. Ön segment, arka segment ve alt branşlarda birçok tedavi artık hastanemizde yapılabiliyor. Kayseri'de

yaşamayı, şehrin samimiyetini ve ulaşım kolaylığını sevdiğimiz için ailecek burada kalmayı tercih ettik. 2000 yılından beri burada çeşitli doktorlarla çalıştık; bu da hastaneciliği yalnızca iş değil, aynı zamanda Camia ile tanışma ve ilişkiler kurma fırsatına dönüştürdü. 2005'ten beri Maya Göz'de çalışıyoruz ve Kayseri için sağlıkta neler yapılabileceğiyle uğraşıyoruz.

GÖZ SAĞLIĞINDA ŞEHİRDE BİR İLK
Op. Dr. Sait Nafiz Mutlu ve ekibi, Kayseri'de birçok ilki gerçekleştirerek lazer tedavilerinden keratokonus ve göz içi mercek ameliyatlarına kadar şehirde bir ilk olan uygulamaları başarıyla hayata geçirdiler. Yaklaşık 100 bin işlemlerle Kayseri'den emeğin başka şehre kaymasını önleyen Mutlu, SMILE Lazer gibi yeniliklerle ameliyat süresini kısaltıp iyileşmeyi hızlandırarak sağlıkta şehre değer katıyor.

-Kayseri'de lazer tedavilerini ilk başlatan ekip bizdik. Daha sonra keratokonus ve göz içi mercek ameliyatlarını da ilk defa Kayseri'de uygulamaya başladık. Bu tedaviler, daha önce birçok doktorun tedirgin olduğu işlemlerdi ve hastane bünyesinde başarıyla sürdürüyoruz. Yapılan lazer ve ameliyat sayısının toplamının yaklaşık 100 bin civarında olduğunu düşünüyorum; bu, Kayseri'de emeğin başka bir şehre kaybedilmediği anlamına geliyor. Gerekli cihazları yurt dışından temin ederek Kayseri'ye getirdik; üç yıl önce SMILE Lazer'i ekleyerek hem ameliyat süresini kısalttık hem de iyileşme sürecini hızlandırdık. Tüm bu çalışmalar, Kayseri için büyük bir kazanım. Biz de hastalarımızın en iyi tedaviden faydalanmasını hedefleyerek yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Allah'a şükür, bugüne kadar yaptığımız işten pişmanlık duymadım ve gayretle çalışmaya devam ediyorum.

KAYSERİ'DE GÖZ SAĞLIĞININ ÖNCÜSÜ

Op. Dr. Mutlu, ailede ilk doktor olarak başladığı yolculuğunda, tıp fakültesi ve tanıştığı Hacırlı hekimlerin desteğiyle kendi yolunu çizdi. Katarakt ameliyatlarına dikişli yöntemle başladı, yenilikçi adımlarla hem hastaneye hem hastalara güven kazandırdı.

-Ben ailede ilk doktorum; aileden beni motive edecek doktor bir büyüğüm yoktu. Ancak tıp fakültesinde ve Hacırlı diğer doktorlarla tanışarak destek aldım, özellikle Ali Baktır hocam motivasyon kaynağım oldu. Erken dönemde öğrencilik tedirginliği yaşadım, fakat uzmanlığa başlarken piyasayı az çok biliyordum. Uzman olarak çalışmaya başladıkça diğer doktorları gözlemleyerek kendi yolumu buldum. Katarakt ameliyatlarına başladığımda FAKO yöntemi yoktu; dikişli ameliyatla başladık. Ancak yeni cihazın maliyetini karşılayamayacağım için İbn-i Sina Hastanesi'nden cihazı alıp vakalar başına ödemeyi önerdim. İlk başta şaşırdılar, ama ikna oldular. Amortismanı ödeyerek cihazı hastaneye kazandırdık ve kendi vakalarımızı yapmaya başladık. Bu süreç hem bize güven verdi hem de hastalara kendimizi tanıtmamızı sağladı. Bu, merdivenin birinci basamağıydı. Daha sonra 2003'te İzmir'den bir doktor arkadaş, Kayseri'ye lazer getireceklerini söyledi ve beni bu projeye dahil etmek

istedi. Telefonla hiç yüz yüze gelmeden iki saat konuştuk ve kısa süre sonra Kayseri'de buluşarak lazer cihazını getirdik. Cihazın maliyetini, önceki yöntemlerde olduğu gibi, destek ve doğru finansmanla karşıladık; bu süreç ikinci basamak olarak bize ikinci ameliyatı yapma imkânı sağladı. 2005'te artık tek çatı altında bir göz hastanesi kurmaya karar verdik. İlk hastaneyi kurarken cihazlar çok pahalıydı, ancak motivasyon ve hızlı bir çalışma ile 3 ayda açılışı yaptık. O günden beri aynı tempoda çalışıyoruz; lazer, göz içi mercek ve halka ameliyatları gibi Kayseri'de ilk defa yapılan tedavileri gerçekleştiriyoruz. Kendi deneyimimizi sürekli geliştirmek için yurt içi ve yurt dışı kongrelerde bilgi dağarcığımızı genişlettik. Hep "daha fazlasını öğrenebilir miyiz, daha fazlasını yapabilir miyiz" anlayışıyla ilerledik ve Kayseri'de önemli bir noktaya geldik.

"GÖZLERİ GÖRMEK VE GÜLDÜRMEK; YAPTIĞIMIZ İŞİN EN GÜZEL YANI"

Göz sağlığına dokunmayı hayatının merkezi haline getiren Dr. Sait Nafiz Mutlu, Kayseri'de yaklaşık 100 bin ameliyatla iz bırakıyor...

-Her yıl yaptığımız ameliyatların toplamı yaklaşık 100 bin civarında. Bu kadar çok ameliyat yapmak, sevdiğimiz bir iş olduğu için asla yorucu değil; aksine motive edici. Her hastaya aynı özenle yaklaşmak, bilgi ve tecrübeyi her ameliyatta uygulamak gerekiyor. Her yeni hasta bir yük değil, bir vazife ve fırsat. Ameliyat sonrası hastanın ertesi gün gülen yüzünü görmek için her aşamada dikkatle çalışıyoruz. Bizim vazifemiz, gözleri

görmek ve güldürmek; bu da yaptığımız işin en güzel yanındır.

Çocuklarımla ilgili olarak, ortanca oğlum tıp fakültesine yeni kaydoluyor, en küçük oğlum ise iki yıl sonra sınava girecek ve tıp okumayı planlıyor. Tıbbın zorluklarına ve eleştirilerine rağmen çok iyimserim; bu meslek bitmeyecek, ölmeyecek. Gençlere tavsiyem, tıbbi geleceğin mesleği olarak görmeleri. Çok çalışacaklar ama hastalara dokunmanın ve şifa vermenin motivasyonunu hemen görecekler. Karşılığını anında aldığınız, anlamlı ve doyurucu bir meslek.

Op. Dr. Sait Nafiz Mutlu, hastasına duyduğu özen ve güvenle Kayseri'de göz sağlığının öncüsü oldu. Yıllar boyunca verdiği emek, sadece ameliyat sayısı ile değil, nesiller boyu güven ve memnuniyetle ödüllendi.

-İşimiz hem mesleki hem de ticari anlamda ağır. Hastaneyi çok borçla kurduk ve ödemesi 3-5 yılımızı aldı. Bu yükü kaldırmak için çok çalıştık; hastayı memnun ederseniz, diğerleri de gelir ve güven birikerek devam eder. 20 yıl önce ameliyat ettiğimiz hastaların çocukları şimdi bize geliyor; bu en büyük motivasyon kaynağımız. Hacırlı'da sık kullanılan bir sözü vardır, babam da çok sık kullanır: "Yorulmaz diz, utanmaz yüz lazım." Yani işi özenle yaparsanız yorulmazsınız; kapılar kapansa da pes etmeyip tekrar zorlamalısınız. Kayseri'de bu anlamda şanslı göz doktorlarından olduğumu düşünüyorum. Zorlandık, yorulduk ama doğru ve iyi bir iş yapmak, mesleğimizi en iyi şekilde yapmak bizi mutlu ediyor.





I-REC SERTİFİKASI İLE YÜZDE 100 RÜZGÂR ENERJİSİNE GEÇİŞ Öksüt Madencilik'ten Yenilenebilir Enerji Hamlesi

Kayseri'nin önemli yatırımlarından biri olan Öksüt Madencilik, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda önemli bir adım attı. Şirket, 2025 yılı boyunca tüketeceği 15 bin MWh elektriğin tamamını yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynağı olan rüzgâr enerjisinden karşılayacağını duyurdu. Bu dönüşüm, Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) ile taahhüt altına alındı. Öksüt Madencilik yetkilileri, atılan bu adımın yalnızca bir enerji tercihi olmadığını vurgulayarak, "Karbon ayak izimizi azaltmak, temiz enerji dönüşümünü desteklemek ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak için somut

bir kararlılık gösteriyoruz. Enerjisini doğadan alan bir gelecek için birlikte çalışmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

ENERJİ DÖNÜŞÜMÜNDE ÖNCÜ HAMLE

I-REC sertifikası, şirketlerin elektrik tüketimlerini yenilenebilir kaynaklardan karşıladığını kanıtlayan ve küresel çapta kabul gören bir sistem. Öksüt Madencilik, yıllık 15 bin MWh'lik elektrik tüketimini tamamen rüzgâr enerjisinden sağlayarak, çevresel sürdürülebilirlik vizyonunu güçlendiriyor. Bu sayede hem karbon salımını azaltıyor hem de madencilik

sektöründe temiz enerji kullanımına öncülük ediyor.

SEKTÖRDE ÖRNEK MODEL

Sürdürülebilir üretim modellerine geçişin zorunluluk haline geldiği günümüzde Öksüt Madencilik'in bu kararı, sektöre örnek teşkil ediyor. Rüzgâr enerjisine yönelim, yalnızca şirketin çevresel ayak izini küçültmekle kalmıyor, aynı zamanda global pazarda rekabet avantajı sağlıyor. Öksüt Madencilik, bundan sonraki süreçte de yenilenebilir enerji yatırımlarına ve çevre dostu projelerine hız kesmeden devam edeceğinin sinyalini veriyor.

İhracatta Çin Rekabetine "Türk Zekası" Ket Vuracak



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Türkiye'nin üretim ve ihracat hedeflerine ulaşmasında Organize Sanayi Bölgelerinin rolü giderek artıyor. Düşük kur politikası nedeniyle Çin ihracatına karşı rekabette Türkiye'nin zorlandığını söyleyen İncesu OSB Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Püsküllü, "Düşük kur politikası ve özellikle Çin'in yoğun şekilde desteklenen ihracat stratejisi gibi etkenler, ülke olarak rekabetimizi zorlaştırıyor. Ancak milletimizin çalışkanlığı, dürüstlüğü, zekâsı ve iş bitiriciliği sayesinde bu sürecin de üstesinden geleceğimize inanıyorum" dedi.

Türkiye'nin sanayi altyapısının bel kemiğini oluşturan Organize Sanayi Bölgeleri, üretim ve ihracat hedeflerine ulaşmakta önemli bir rol oynuyor. Çin'in sanayi alanlarındaki istilası Türk ihracatçıyı endişelendiriyor. Düşük kur politikaları nedeniyle Türk ihracatçılar Çin ile rekabette zorlanırken İncesu OSB Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Püsküllü, Türk zekasının Çin'in bileğini bükeceğini söyleyerek, "Ülkemizin ihracatta daha iyi noktalara ulaşması gerekiyor. Çünkü ihracat demek, üretim demek, istihdam demek, ülkenin geleceğini güvence altına almak demektir. Şu an ihracat noktasında düşük kur politikası ve özellikle Çin'in yoğun şekilde desteklenen ihracat stratejisi gibi etkenler, ülke olarak rekabetimizi zorlaştırıyor. Ancak milletimizin çalışkanlığı, dürüstlüğü, zekâsı ve iş bitiriciliği sayesinde bu sürecin de üstesinden geleceğimize inanıyorum. İncesu OSB olarak ihracatımıza, üretimimize ve istihdamımıza katkı

sunmak adına hem altyapı hem de üstyapı yatırımlarımıza aralıksız devam ediyoruz. Kâr amacı gütmeyen, tamamen maliyet fiyatlarıyla sanayicilerimize parsel tahsisi yaparak üretime yönlendirme sağlıyoruz. Çünkü her bir sanayi tesisi, ülke için fedakârlık ve ihracat anlamına gelir. Biz de bu bilinçle hareket ediyoruz" dedi.

İHRACATÇININ YÜZÜNÜ GÜLDÜRECEK HATTIN İNŞAAT ÇALIŞMALARINA BAŞLANIYOR

İncesu OSB'nin bölgeye daha çok yatırımcı çekmek adına attığı adımlardan birisi demiryolu projesi oldu. İhracatçının İskenderun ve Mersin limanına daha kolay ulaşabilmesi için yapılacak sayding hattı inşaatına kısa bir süre sonra başlanacağını duyuran Başkan Püsküllü, "Navlun, yani taşıma maliyetleri en büyük gider kalemlerimizden biri. Bunu minimize etmek ve aynı zamanda karbon ayak izini azaltmak adına sayding hattı projemizi başlattık. Altyapı ihalesini biz tamamladık, üstyapı inşaatına ise Devlet Demiryolları'nın büyük ihtimalle ağustos ortasında başlamasını bekliyoruz. İnşallah bir yıl içinde bu hat faaliyete geçecek. Böylece hem üretim maliyetlerini azaltacak hem de Avrupa bölgesine ihracatta avantaj sağlayacak bir sistem kurmuş olacağız. Bu projeyi sadece İncesu OSB için değil; aynı zamanda Kayseri OSB, Mimarşin OSB ve serbest bölgelerle birlikte, Kayseri genelindeki sanayiye katkı sunacak şekilde planlıyoruz" dedi.

İNCESU OSB'DE ÇÖZÜM: GES, SAYDING HATTI PROJESİ VE MESLEK LİSELERİ

Sanayicilerin en çok dile getirdiği konular arasında enerji maliyetleri, lojistik ve nitelikli iş gücü eksikliği öne çıkıyor. İncesu OSB olarak bu sorunlara yönelik çözüm planları arasında GES, sayding hattı projesi ve meslek liseleri olduğunu söyleyen Başkan İrfan Püsküllü, "Ülkemiz hâlâ enerji ithalatçısı konumunda. Bu açığı kapatmak adına en son yatırımımız olan 14.2 megavat (MW) gücündeki GES projesini İncesu OSB'ye kazandırdık. İnşallah yıl sonuna kalmadan sistemi devreye almış olacağız. Maliyetleri düşürmek adına demiryolu projemiz de devreye giriyor. Diğer yandan, nitelikli iş gücü konusuna gelirse, meslek liselerimizi çok daha fazla ön plana çıkarmamız gerekiyor. Üniversitelerin sayısı artıyor ama üniversite tek başına bir gelişmişlik göstergesi değildir. Mavi yaka ve ara eleman pozisyonlarında ciddi bir açık var. Bu açık, sanayicimizin üretim sürecinde ciddi sorunlara neden oluyor. Gençlerimizi erken yaşta keşfetmeli ve yeteneklerine göre yönlendirmeliyiz. Şu an birçok üniversite mezunu işsiz, çünkü ihtiyaç olan alanlara yönlendirme yapılmıyor. İncesu OSB olarak bu ihtiyacı karşılamak için bölgemizde bir meslek lisesi kurduk. Dört farklı bölümde atölyelerimiz mevcut. Öğrencilerimize ulaşım, yemek ve diğer sosyal destekleri sağlıyoruz. Hedefimiz, mezun olan gençleri doğrudan sanayicilerimizle buluşturarak ara eleman ihtiyacını karşılamak" şeklinde sözlerini noktaladı.



Kayseri Havalimanı'nda DHMİ verilerine göre;

Yılın ilk 6 ayında

1.247.331

**Bir milyon
iki yüz kırk yedi bin
üç yüz otuz bir**

yolcu Kayseri Havalimanı'ndan geçti.

Markanız burada görünür olsun ister misiniz?

SELECTED
DİJİTAL



 /adliveajans

 @adlive.ajans

 @adliveajans

**İşin
fikrindeyiz.**

adlive
farklı düşünür

0352 224 08 00
www.adlive.com.tr

ÜLKE
PLAZA

Hekimler İçin Özel Tasarlanmış Ofisler
Ülke Plaza'da!

ÜLKE
PLAZA

Yıldırım Beyazıt Mah. Şht. Üst. Mustafa Şimşek
Blv. 160/A Melikgazi/Kayseri

0 530 447 00 91

www.ulkeplaza.com