

# KAYSERİ BOSS

Ekim-Kasım 2025 Yıl : 2 Sayı : 5

Ekonomi ve Aktüalite Dergisi





**mayagöz**

G Ö R M E L İ S İ N İ Z

444 9 238

# HER DAKİKA DEĞERLİ

GÜMRÜKTE ZAMAN KAYBINA YER YOK!



[www.ucerglobal.com](http://www.ucerglobal.com)  
[info@ucerglobal.com](mailto:info@ucerglobal.com)



## İçindekiler

- 06** ►► Fatih Erkan
- 08** ►► Mustafa Kamil Başkal
- 11** ►► Vali Gökmen Çiçek'ten Ermetsan Çelik Kapı'ya Ziyaret
- 12** ►► Altan Aydemir - Tok-Yat
- 16** ►► Orhan Say
- 19** ►► Yeşileko Plastik'e Teşekkür
- 20** ►► Mimarsinan OSB'den Sürdürülebilir Sanayi Hamlesi
- 24** ►► Fier Life Center Murat Erdal
- 29** ►► Kayseri, Et Sektörünün Yeni Bilim Üssü oldu
- 31** ►► Kayseri, Kapadokya'nın Yeni Merkezi Oluyor
- 32** ►► Nefika Boylu
- 34** ►► Mustafa Kaygısız'ın Işık Yolculuğu
- 38** ►► Müsiad'ın Genel İdare Kurulu Toplantısı Kayseri'de Gerçekleşti
- 42** ►► Hasan Köse - Adlive
- 44** ►► Diş Hekimi Fatih Kepenek
- 46** ►► HAGIAD
- 51** ►► Yeni Nesil, İno Business
- 53** ►► Türk Savunma Sanayi
- 56** ►► Sanayide Dönüşüm Buluşmaları
- 58** ►► SGK'dan Kayıt Dışı İstihdam Uyarısı
- 62** ►► ANAMOB
- 65** ►► KAPEX 2025

## künye

İmtiyaz Sahibi  
HUNAT TV BASIN YAYIN  
ANONİM ŞİRKETİ  
Onursal Başkanı  
Rifat AÇIKGÖZ

Genel Yayın Yönetmeni: Kürşat AÇIKGÖZ  
Yayın Koordinatörü : Serap KAYHAN  
Yazı İşleri Müdürü: Selim Gümüş  
Hukuk Danışmanı: Av. Eda GEZİCİ  
Baskı: Kardeşler Form Ofset Matbaa  
Dağıtım: Burçak Basın Dağıtım  
Yayın Türü: Yerel İki ayda bir

Adres: Sahabiye Mahallesi Nil Caddesi  
No:19/A KOCASINAN/KAYSERİ  
Telefon: 0352 220 88 44 – 0543 799 38 38  
e-posta: info@kayseriboss.com  
www.kayseriboss.com  
Yıl : 2 Sayı : 5



/denermachinery



/denermachinery



/dener-makina



/denermachinery



/denermachinery



/dnrdema



/dnrdema



/denermachinetools



/dnrdema



/dnrdema

**Dener Group** olarak 51 yıllık gururumuzla diyoruz ki:  
**geçmişten aldığımız güçle, gelecek burada!**



www.dener.com

# Çitalardan Kıtalara Uzanan Başarı Yolculuğu: Fatih ERKAN

## RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

**erat**

*Makara çıtası çıkararak başladığı yolculuğunu, azmin ve alın terinin rehberliğinde küresel bir başarı hikâyesine dönüştüren Fatih Erkan; bugün 5 kıtada, 50'yi aşkın ülkeye ihracat yapan bir markanın kurucusu ve yönetim kurulu başkanı olarak, emeğin ve kararlılığın insana neler kazandırabileceğinin yaşayan bir örneği haline geldi. Genç yaşta yaz tatillerinde çalışarak girişimciliğin ilk adımlarını atan Erkan, babasından ve dedesinden miras aldığı girişimcilik ruhunu, kendi vizyonuyla harmanladı. Bugün, üretimden ihracata uzanan güçlü bir ekosistemin öncüsü olarak, emeğini ve birikimini yalnızca işine değil; Kayseri'ye, Hacılar'a ve yeni nesil girişimcilere de ilham olacak şekilde armağan ediyor.*

Ben Fatih Erkan, 1976 yılında Kayseri Hacılar'da doğdum. Gençlik yıllarımda Hacılar'daki sanayileşme sürecine yaz tatillerinde ayakkabı boyacılığı, karpuz indirme ve mobilya tezgâhtarlığı yaparak dâhil oldum. Babam Hacılar Belediyesi'nde otobüs şoförüydü; girişimcilik ruhu ise dedem Asım Erkan'dan geldi. Dedem 1950'de Hacılar'a ilk arabayı getirip taşımacılık yapmıştı ve bu ruh dolaylı olarak bize aktarıldı. Eğitimime Hacılar'da ilkokul, Kayseri Kadı Burhanettin Ortaokulu ve Kayseri Lisesi'nde devam ettim. Üniversiteyi kazanmıştım, fakat o dönemde içinde bulunduğumuz ekonomik şartlar nedeniyle eğitimime devam edemedim. Aileme destek olabilmek için çalışma hayatına yöneldim. Buna rağmen, çocuk yaşlarımdan beri içimde, ticaret ve girişimciliğe karşı büyük bir ilgin vardı. Üretim ve sanayiciliğe adım atmak bana büyük mutluluk verdi. Kazandığımızı yatırıma dönüştürerek büyümeye devam ediyoruz. Hacılar'daki iş insanları ve bize bu fırsatları sunan herkese teşekkür ediyorum; onların öncülüğü olmasaydı bugünlere gelmemiz mümkün olmazdı.

Türkiye'nin ilk Telekom kablosu HES Kablo'da üretiliyor, genç Fatih Erkan ise yevmiyeci olarak fabrikanın kapısından içeri adım atıyor. Bu ilk iş deneyimi, sadece bir başlangıç değil; üretimi, emeği ve disiplinli çalışmayı öğrenmenin yolu

**oluyor. 1993–1995 arasında Malezya'da kazandığı yurtdışı deneyimiyle dünyaya bakışı değişen Erkan, uluslararası başarının mimarı olarak genç girişimcilere ilham veriyor.**

- HES Kablo kurulduğunda Türkiye'de ilk Telekom haberleşme kablosu üretimi başladı ve bu kabloların sarımında üstünde koruma çitaları bulunan makaralar kullanılıyordu. 1986-1987 yazlarında, okul tatillerinde HES Kablo gençlere yevmiyeci olarak fırsatlar sundu ve biz de fabrika hayatını gözlemleme imkânı bulduk. 1990'a kadar birçok bölümde görev yaptım.

Liseyi bitirdikten sonra, 1991'de Türkiye'de fiber optik kablunun doğduğu Kayseri HES Fiber'de çalışmaya başladım. Aynı yıl Hacılar ilçe oldu ve HES Fiber'in açılışına dönemin Cumhurbaşkanı Turgut Özal katıldı. 1991-1997 arasında farklı görevlerde bulundum; 1993-1995'te Malezya'da Telekom altyapı projelerinde çalışarak yurtdışı deneyimi kazandım. Bu deneyim, dünyaya bakış açımı tamamen değiştirdi. Gençlerin de 15-20 yaş arasında yurt dışı deneyimi edinmesinin çok önemli olduğunu düşünüyorum.

**"HAYAL EDİN, ÇALIŞIN VE ASLA PES ETMEYİN"**

Fatih Erkan'ın 1998'de küçük bir atölyede başlayan yolculuğu, bugün 14 bin metrekarelik tesiste Türkiye ve Avrupa'ya hizmet veren bir başarıya dönüşürken mesajı ise net: "Hayal edin, çalışın ve asla pes etmeyin."

-1998'de girişimci ruhumla kendi işimi kurdum. Erat Kablo (o dönemde Erat Telekom) ile fiber optik kablo alt montajına başladık. 2005'te Türkiye'de Telekom lisanslarının çeşitlenmesiyle montaj işlerinin geleceğini öngöremeyince üretime yöneldim. O dönem yarım yamalak İngilizce ve cebimde yalnızca 1000 dolar ile bir ay boyunca Çin'in Shenzhen şehrinde çalışıp fiber optik ara bağlantı kabloları ürettim. Türkiye'ye dönerek ilk yatırımımızı yaptık ve basit fiber optik kabloların üretimine başladık.

2005'te 25 metrekarelik küçük bir alanda başladığımız üretim, bugün 14 bin metrekarelik tesisimizde, 9 bin metrekare kapalı alanda devam ediyor. Fiber optik kablo, data kablo ve aksesuar üretiminde, Türkiye ve Avrupa'da kendi tesisleriyle üretim yapan nadir firmalardan biri olduk. Bu hikâyem, hayal ettiğiniz her şeyi başarabileceğinizi gösteriyor. 1991'de maaşlı başladığım bir firmada, bugün aynı sektörde kendi şirketimin sahibiyim. Başarmanın yolu hayal kurmak, fedakârlıkla çalışmak, vazgeçmemek ve mücadele etmektir. Bu, genç nesile iletmek istediğim en önemli mesajdır.

Girişimci ruh, sadece iş yapmak değil; her adımda mutluluk ve gurur verir. Fatih Erkan için ise sıfırdan başlayıp kendi hayat hikâyesini yazmak, en büyük gurur kaynağı olurken gençlere ise kendi yollarını çizmelerini,

araştırmalarını ve öğrenmelerini söylüyor. Erkan, başarının azim ve emekle geleceğine inanıyor.

- Girişimci ruhuyla üretime başladığınızda, yaptığınız her şey size ayrı bir mutluluk veriyor. Kayseri Organize Sanayi'deki duayen sanayici abilerimiz de bunu gösteriyor; yatırımları ve firmalarını büyütmedeki başarılarının ardında tamamen istihdam ve ülkeye katma değer yaratma çabası yatıyor. "Bir kişi daha fazla çalıştırabilir miyim? Yeni yatırım yapabilir miyim? Ülkemize değer katabilir miyim?" soruları sizi motive ediyor ve büyük bir mutluluk veriyor. Kendi özelimde ise sıfırdan başlayıp bir noktaya gelmenin verdiği gurur çok farklı. Ben birinci kuşak girişimciyim; babam erken vefat etti ve bize miras kalmadı. Sıfırdan başlayarak kendi yapımızı kurduk. Bu nedenle kendi hayat hikâyenizi yazmanın önemini çok iyi biliyorum. İkinci ve üçüncü kuşak gençlere de şunu söylüyorum: Evet, birilerinin hikâyesinde oyuncu olarak başlayabilirsiniz; ama mutlaka kendi hayat hikâyenizi yazmalısınız. Bunun yolu çalışmak, araştırmak ve öğrenmekten geçiyor. Peygamber Efendimiz'in "İlim Çin'de de olsa gidin" hadisi şerifi gibi, bilimi ve teknolojiyi öğrenip çalışmayla birleştirdiğinizde herkes başarılı olabilir.

### **AİLE ŞİRKETLERİNİ BAŞARIYA TAŞIYAN 3 KURAL: SAYGI, SEVGİ, SORUMLULUK**

Aile şirketi olmanın inceliklerini ve uzun ömürlü olmanın sırlarını kendi deneyimleriyle yorumlayan Fatih Erkan, "Aile Şirketlerinde İnovasyon" adlı kitabıyla bu bilgeliğini paylaşmaya hazırlanıyor. Kurumsallığın klişelerinden uzak, Türk fitratına uygun inovasyon anlayışını anlatan Erkan, sevgi ve saygı temelinde sorumluluk bilinciyle sergilenen yaklaşımın aile şirketlerini başarıyla geleceğe taşımalarının sırrı olduğunu söylüyor.

- Biz de bir aile şirketiyiz. Hatta bununla ilgili kitap yazıyorum. Yakında yayımlanacak "Aile Şirketlerinde İnovasyon" adlı bir kitap üzerinde çalıştım. Kurumsallıkla ilgili pek çok kitap yazıldı, fakat Türk fitratına tam uymuyor; bizim inovasyon anlayışımız ise gelişim ve değişime ayak uydurabilmek üzerine kurulu. Aile şirketimizde, uzun yıllar devam etmesi için belli bir sistem kurduk ve bunu sürdürmeye çalışıyoruz. Japonya'da 250 yıllık aile şirketleri var; Türkiye'de ise uzun geçmişe sahip şirketler çok az. Hatta bazı büyük şirketler ikinci kuşakta dağıldı. Benden sonraki kuşaklara tavsiyem: Aile içi iletişimi, gelenek ve görenekten kopmadan, sevgi ve saygı temelinde sürdürün; birlik ve beraberlik içinde paylaşmayı öğrenin. Sorumluluk bilinciyle hareket edin ve kan bağıнын verdiği maneviyatı koruyun. Bunu sağlarsanız, başarısız bir aile şirketi olacağına inanmıyorum.

### **KAYSERİ'YE DAİR İÇİM YANIYOR...**

Kayseri sanayisi çalışkan ve üretken, ama hak ettiği ekonomik ve kültürel seviyeye ulaşamadı. Fatih Erkan'a göre çözüm, AR-GE ve katma değerli üretime yatırım yapmak; çünkü kârlılık olmayan yerde sürdürülebilir başarı mümkün

değil.

-Kayseri'ye dair içim yanıyor. Sanayicimiz çok çalışkan; birçok duayen ağabeyimiz Anadolu tabiriyle kuru soğandan cücük çıkararak bugünlere geldiler, kâh evlerine çeyrek eklemek göturdüler, kâh aç yattılar. Ama yatırım yaparak, istihdam sağlayarak ve katma değerli ürünler üreterek bugüne ulaştılar. Buna rağmen Kayseri sanayisi hak ettiği ekonomik, sosyal ve kültürel seviyeye ulaşamadı. Son 10 yılda ulusal veya uluslararası ölçekte yalnızca 3-4 marka çıkarabildik. Şirketlerimizin AR-GE ve ÜR-GE faaliyetlerini geliştirip ürün değerini artıracak yapısal yatırımlara yönelmesi gerekiyor. Yatırımların önündeki en büyük engel kârsızlık. Örneğin 2024 verilerine göre Kayseri OSB 3,75 milyar dolar, Konya OSB 3,6 milyar dolar ihracat yaptı; ama kârlılık Kayseri'de yüzde 4-5, Konya'da yüzde 15-20. Yani kâr olmayan yerde yatırım olmaz.

Kayseri sanayisi maliyet odaklı çalışıyor; çok ciddi rekabet nedeniyle kâr marjı düşük ve farklılaşma stratejisine geçilemiyor. Oysa düşük üretimle yüksek kâr ve inovasyon mümkün. OSB'deki üreticilerimizin endüstriyel katma değerli ve know-how odaklı üretime hızla geçmesi, kârlılık ve sürdürülebilirlik için şart.

### **ŞİRKETİN ADI, DİSİPLİN VE ÇALIŞKANLIĞI SİMGELİYOR**

1997'de HES Kablo ve HES Fiber'de saha montaj sorumlusu olarak çalışırken, girişimcilik ruhu Fatih Erkan'ı kendi yolunu çizmeye yöneltti. O dönem maaşı iyi olmasına rağmen riskin önünden gitti ve Erat Kablo'yu kurdu. Şirketin adı, disiplin ve çalışkanlığı simgeleyen bir sembol olurken hayallerle dolu bir serüven başladı.

-1997 yılında HES Kablo ve HES Fiber'de saha montaj sorumlusu olarak çalışıyordum. O dönem Türk Telekom'un Türkiye genelindeki altyapı işlerinde görev alıyordum. Saha sorumlusu olarak çeşitli ilçelerde montaj işleri yürüttüm. 1997'de HES Sibel'den ayrılıp kendi işimi kurmaya karar verdiğimde, maaşım bugünün asker ücret skalasıyla üç katıydı. Lise mezunu olmama rağmen oldukça iyi bir gelir elde ediyordum. Bu nedenle başta ailem ve çevrem, 3-4 ay boyunca girişimcilik kararımı desteklemedi; kaygıları doğal olarak riskten kaynaklanıyordu. Ancak ben girişimci ruhumun peşinden gitmek istedim ve gerekli adımları attım. Rabbime şükür, bugün Erat Kablo'yu kurmuş bulunuyoruz. Erat ismi, ilk ortağımız Hacılar'dan akrabamızın soyadı Ateş'in "AT" kısmından geliyor. Biz de bunu kendi soyadımız Erkan ile birleştirip "Erat" olarak adlandırdık. Ayrıca Türkçe karşılığı asker anlamına geldiği için, işimizi disiplinli ve çalışkan bir anlayışla yürütme hedefimizi simgeliyor. Bu şekilde yola çıktık ve bugünlere geldik.

**Çocukluğundan itibaren kitaplara ilgi duyan Fatih Erkan, liderlerin hikâyelerini okuyarak motivasyonunu keşfetti. Genç yaşta benimsediği felsefe ise basitti: "İbadet sadece Yaradan için değil, topluma faydalı birey**

olabilmek içindir." Sanayinin yeni filizlendiği dönemde duayen sanayicileri görmek, ona "Biz niye yapamayalım?" sorusunu sordurdu ve girişimcilik yolculuğuna ilham verdi.

- Çocukluğumdan beri okumaya büyük ilgim vardı. Ortaokul ve lise yıllarında, özellikle Kadı Burhaneddin Ortaokulu'nda başarılı bir öğrenciydim. Kütüphanede liderlerin ve başarılı insanların hikâyelerini okudukça, bu büyüleyici dünyaya kapıldım; motivasyonum okumayla başladı. Gençliğimde benimsediğim felsefe şuydu: İbadet yalnızca Yaradan için değil, insanın kendisi için de bir ihtiyaçtır; asıl amaç, toplum ve vatana faydalı bir birey olabilmektir. Bu yaklaşım, sürekli "Ne yapabilirim?" sorusunu sormama ve moralimi yüksek tutmama yol açtı.

Bugün hâlâ o ilk heyecanı hissediyorum. Aile şirketimizde her yönetim kurulu toplantısında şunu vurguluyorum: Yatırımı bıraktığınız gün beni kaybedersiniz. Çünkü yatırım bana haz, motivasyon ve mutluluk veriyor hem ülkeye katma değer sağlıyor hem de ek istihdam yaratıyor. Gençliğimde, sanayinin yeni gelişmekte olduğu dönemde, özellikle mobilya sektöründeki duayen sanayicilerimizi görmek büyük bir moral kaynağıydı. Onların üretimle beraber sosyal statülerinin hızlı değişimi bize "Biz niye yapamayalım?" sorusunu sordurdu ve sürece katılmamız için güçlü bir motivasyon oluşturdu.

### **"GÜÇLÜ BİR SANAYİ ŞEHİRİ OLMANIN YOLU, BİRLİK VE BERABERLİKTEN GEÇİYOR"**

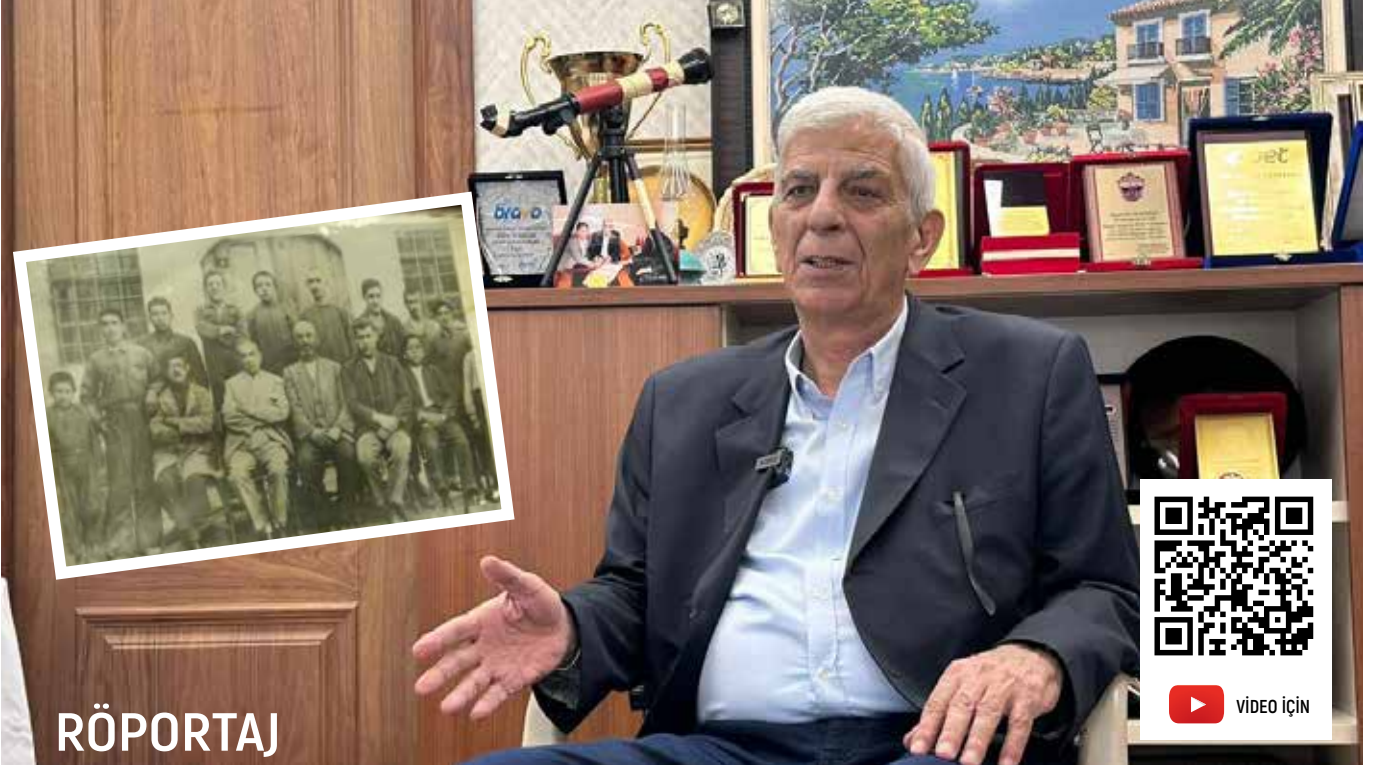
Kayseri sanayisinin güçlü isimlerinden Fatih Erkan, sözlerini hem inanca hem de sorumluluk bilinciyle noktallıyor. Erkan'a göre Kayseri'nin daha güçlü bir sanayi şehri olmasının yolu, birlik ve beraberlikten geçiyor. Peygamber Efendimiz'in "Müslümanlar kardeştir; aranızda ayrılık sokmayın" hadisini anımsatarak, dayanışmanın altını çiziyor.

-Ben bir Kayserili sanayici olarak şunu ifade etmek istiyorum: Bu topraklarda, karşılığını kan ve canla ödeyerek mücadele etmiş, şehit olmuş ve yaşayan gazilerimiz var. Onlara Allah'tan rahmet diliyorum ve borcumuz olduğunu düşünüyorum. Bugün bu vatanın geldiği noktada, kanlarıyla bedel ödeyenlere borcumuz her zaman var.

Bu nedenle çalışmak, üretmek ve ülkemiz için yapılacak her şeyin içinde hem şahsım hem de dernek olarak olacağımızı belirtmek isterim. Kayseri'nin hem ülke hem de dünya ölçeğinde üretimi ve ürünleriyle yer alabilmesi için birlik ve beraberlik içinde olmamız gerekiyor. Peygamber Efendimiz'in de buyurduğu gibi: "Ey Müslümanlar, kardeşsiniz, birlikten ve beraberlikten diyaloğunuzu kesmeyin."

Kayseri'de gelinen noktayı elbette takdir ediyoruz, fakat bundan sonrası için STK'lar ve duayen sanayicilerimizin birlik ve beraberliğiyle şehrimizi çok daha ileriye taşıyabileceğine inanıyorum. Ben Fatih Erkan olarak, Erat Kablo ve HAGİAD başkanı sıfatıyla bu sürecin sonuna kadar arkasında olduğumu ifade etmek isterim.

# Başkal Ailesi'nin Asırlık Hikâyesi: Biz Kazandık, Biz Başardık...



## RÖPORTAJ

*Mustafa Kamil Başkal'ın hikâyesi, sadece bir iş insanının değil; bir ailenin, bir kültürün ve Kayseri'nin girişimci ruhunun da öyküsü. Babasıyla başladığı ticaret yolculuğu, bugün oğulları ve torunlarıyla devam ediyor; her kuşak, emeğin, dürüstlüğün ve birlikte çalışmanın değerini öğreniyor... Başkal Ailesi için başarı, tek başına kazanılan bir şey değil; paylaşmak, istişare etmek ve geçmişten aldıkları ilhamla geleceğe yön vermek...*

**Mustafa Kamil Başkal, 1948 yılında Kayseri'de doğmuş ve eğitim hayatını Kayseri'de tamamlamış... Küçük yaşlardan itibaren ticarete ilgisi olan Başkal, babasının yanında başladığı ticari hayatına bugün oğulları Latif ve Ahmet Onur ile tecrübelerini paylaşarak devam ediyor...**

-Ben Mustafa Kamil Başkal, 1948 Kayseri doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Kayseri'de tamamladım. Kısa bir süre fakülte hayatım oldu ancak o dönemde yaşanan terör olayları nedeniyle eğitimime devam edemedim ve Kayseri'ye dönerek babamla ticaret hayatına başladım. Küçük yaşlardan itibaren ticarete ilgim vardı. Ortaokul yıllarımda Kazancılar Çarşısı'nda bir tuhafiyeye dükkânında iki yaz tezgahçılık yaptım. Sonrasında babamın inşaat malzemeleri işinde abimle birlikte çalıştım. Yaz tatillerinde de işin başında olduk. Daha sonra babam akaryakıt sektörüne geçti. Ben de yaz aylarında yanında çalışmaya başladım. Yeni bir iş olduğu için elimizden geldiğince destek

olduk. Zamanla bu sektör bizim mesleğimiz haline geldi ve babamdan sonra biz devam ettirdik. Hayatım boyunca başka bir meslek tanımadım. İşimi severek yaptım, doğruluktan ve helal kazançtan ödün vermedim. Bugün çocuklarımız bu işi üçüncü nesil olarak sürdürüyor. Artık ticaretle birebir ilgilenmesem de zaman zaman bana danışıyorlar. Ben de tecrübelerimi paylaşarak onlara rehberlik etmeye çalışıyorum. **Ticari hayatım kısaca böyle geçti. Kayseri'nin girişimcilik geleneğinde emekle yoğrulmuş, alın teriyle büyümüş nice hikâye vardır. Ancak bazıları vardır ki, sadece bir işin değil, bir ahlakın, bir duruşun da hikâyesidir. Babasından gördüğünü çocuklarına öğreten, disiplini miras bilen, emeği kutsal sayan Mustafa Kamil Başkal'dan bahsediyoruz... Başkal Ailesi'nin, işin mutfağından gelen bu hikâyesi; alın terinin, sadeliğın ve istikrarın adı oluyor.**

-Babam beni yazhanede oturtmaz, pompacılık yaptırırdı; işçilerle aynı şartlarda çalışırdım. Bu bana işin temelinin, yani mutfağını öğrenme fırsatı verdi. Çocuklarımı bende aynı şekilde yetiştirdim. Latif ve Ahmet'i bende iki yıl kadar büroya çıkarmadım bugün ise hâlâ istasyonda müşterilerle ilgilenir, hizmetin temel kurallarını uygular. Sağ olsunlar, bu işi bizden daha da iyi yapıyorlar. Bizim zamanımızda istasyonlar bugünkü kadar modern değildi; o dönem kullandığım makineler hâlâ Bizim dönemimizde istasyonlar bugünkü kadar modern değildi. Bilgisayar, internet yoktu; fasit makinelerle çalışırdık. O dönem kullandığımız makineleri hâlâ saklıyorum. Onlar benim için birer hatıra. Şimdi çocuklarımız işi başarıyla sürdürüyor. Onları görmek, bu disiplini devam ettirdiklerini bilmek beni mutlu ediyor. Bizim yetiştirme tarzımız başarıyla sonuçlandı; işin bunu devam ettirmek istedim; ben bu

yoldan çok faydalandım, çocuklarımın da faydalanmasını arzu ettim.

### **"EMEK, KUŞAKTAN KUŞAĞA"**

**Bugün istasyonun önünde limonata satan torunlar, aslında bir geleneği sürdürüyor. "Hiç bedava iş yok" diyen bir dedenin öğrettiği çalışma kültürü, şimdi üçüncü kuşakta hayat buluyor. Kayseri'nin girişimci ruhunu en saf haliyle anlatan bu hikâye, emeğin nesiller boyu süren gücünü gösteriyor.**

-Yazları Latif'in ve Ahmet'in çocukları burada limonata satarlar, bir şeyler yaparlar benim bir dede olarak hoşuma gidiyor. Aşağıda satış yaparken onları izlerim; hitabetlerine, diksiyonlarına bakarım.

Bir gün Ahmet'in oğlu ile Latif'in oğlu limonata satıyordu. Kenarda oturdum. Bir beyefendi gelip, "Hoşuma gitti, şu parayı size vereceğim" dedi. Çocuklar hemen itiraz ettiler: "Limonata içmezseniz parayı alamayız." Adama zorla limonata içirdiler, sonra parayı aldılar. Çok hoşuma gitmişti. "Aferin" dedim. "Hiç bedava iş yok. Hazır para yok. Ağaç yaşken eğilir." Çocuğa ne verisen onu alır götürür. Yarın büyüdüklerinde, küçük yaşta ne öğretirsen kafalarına o şekilde kazanır. Biz babalarına ne öğretiysek, onlar da çocuklarına onu öğretiyorlar. Bir dede için bundan daha büyük mutluluk olamaz. Bunlardan çok memnun ve mutlu oluyorum.

### **HER ŞEY BİR FOTOĞRAFLA BAŞLAMIŞ...**

**Bazen tek bir fotoğraf, bir geçmişti hatırlatmanın ötesinde geleceği şekillendirir.**

**Dedesiyile hiç tanışmayan Mustafa Kamil Başkal, bir fotoğraf karesinde dedesinin can bulan girişimci ruhu ve emeğinden aldığı ilhamla yeni bir dönemin temellerini atmış. Bir fotoğraftan doğan ilham, bugün bir şirket kültürüne, bir aile mirasına ve Kayseri'nin üretim geleneğine dönüşmüş...**

Ben dedemi tanımadım; o, doğumumdan bir yıl önce, 1947'de vefat etmişti. Anlatılanlara göre çok müteşebbis, yardımsever bir insandı ve bakırcılıkla uğraşır, haddanesinde kazan, tabak, tepsi gibi ürünler imal edermiş. Babam o zaman 16 yaşındaydı. Ev taşırken dedemin bir fotoğrafını buldum, babama sordum. Babam, "O, Osman Bey, Kayseri'nin ilk milletvekili; dedenin imalat, muhasebe ve ustabaşı sorumlularından bir" dedi. Bu fotoğraf beni çok etkiledi ve 1973-74'te firmamızı anonim şirkete dönüştürdüm. O zamanlar büromuz küçük bir alandı; daha sonra üst katta bir daire tuttum, muhasebe bürosunu kurdum ve defterlerimizi kendimiz tutmaya başladık.

Çalışma düzenini en kıdemli arkadaşımız yönetiyordu; bana haftalık rapor sunuyordu. Bu düzeni, bir fotoğraftan aldığım ilham ve rahmetli babamla yaptığımız istişarelerle kurdum. Hatta çalışanlarımız için bir aşçı tuttum, her gün öğle yemeği çıkarmak şartıyla. Tüm bunları, bir fotoğraf karesinden aldığım ilhamla yaptım.

Kısacası, bir fotoğraf bana geçmişimizi hatırlatırken geleceğe yön veren bir vizyon kazandırdı.

### **BEN DEĞİL, BİZ OLMANIN HİKÂYESİ**

**Başkal Ailesi için başarı tek başına kazanılan bir şey değildi; "biz" ile anlam buluyordu. Emekle, istişareyle ve aile gibi görülen çalışanlarla büyüyen bir işin sessiz sırrı aslında bu felsefede saklı.**

-Babam benim idolumdum. Hep onun öğütleri, fikirleri ve tecrübeleriyle kendimi yetiştirdim. Bana kattığı değerlerle bugünlere geldim. Ona danışmadan hiçbir işe girişmezdim. Bizde "ben yaptım" anlayışı yoktu; "biz yaptık, biz başardık" anlayışı vardı. Bende bugün burada oturabiliyorsam, pompacı kardeşlerimin sayesinde. İş gören onlar, müşteriyi memnun eden yine onlar. Biz burada sadece gözlemler, eksikleri veya hataları değerlendiririz. İstasyonda bir müdürümüz vardır; çalışanlar onunla istişare eder, biz de gerektiğinde birlikte çözüm buluruz.

Bu, ticaretin olmazsa olmazıdır. Bizim felsefemize göre çalışanlarla ilgilenmek, onlara yardımcı olmak, onları sadece işçi olarak değil, ailenin bir ferdi olarak görmek gerekir. Çok şükür, bu anlayışla bugünlere kadar geldik; büyük bir sorun yaşamadan, istikrarla yolumuza devam ettik.

### **"BİR BABADAN KALAN SESSİZ MİRAS"**

**Bazı kelimeler az söylenir ama ömür boyu kulaklarımızda yankılanır.**

**Latif Başkal "aferin" demeyi sevmezmiş belki, ama Mustafa Kamil Başkal onun her davranışıyla öğretti dolu bir insan olduğunu söylüyor. Bugün hâlâ her başarıda, o sessiz mirasın izi var: çalışmak, düşünmek ve hep bir adım ötesini hedeflemek.**

-Babam kendine özgü, fazla iltifatı sevmeyen bir insandı; "aferin" kelimesini çok nadir duyardık. Ona göre, görevini yapıyorsan başarı ve başarısızlık senin sorumluluğundur. İlerleyen yıllarda rahatsızlandığında ise, "Aslan oğlum, çok hizmetin var. Hakkını helal et." dediğinde çok duygulanmıştım. Baba ile evlat arasında böyle bir helalleşme ağır gelir; ben iki gün kendime gelemedim. Aile, hayatın temelidir. Okul ayrı, ama çocuklara oturmaya, kalkmaya, adabı muşeretini öğretmek aileyle

düşer. Babam da bu konuda hep uyarırdı. Bir işin başarılı olduğunu düşündüğüm bir gün, anlattım. Önce "İyi, elinize sağlık" dedi, sonra odasına geçti. On dakika sonra geri geldi ve "Bunu şöyle yapsaydık daha iyi olmaz mıydı?" dedi. Bizimki fevkalade ise, onunki fevkaladenin fevkinde. Her zaman bir adım ötesini düşünürdü. Babamla her konuyu konuşmazdık ama ticarete sürekli istişare ederdik. Misafir geldiğinde ise sohbeti, zarafeti ve insana saygısı dikkat çekiciydi. **"HER SÖZDEN BİR DERS ALINIRDI"**

**Eskiden sohbetler sadece sözden ibaret değildi; her kelimesi bir öğüt, her buluşması bir hayır kapısıydı. Bir kuşağın insanlığa, yardımlaşmaya ve gönüllü hizmete dair taşıdığı o ruh, bugün aslında hâlâ aynı samimiyetle yaşamaya devam ediyor.**

-Eskiden büyüklerin oturmalarına gitmeyi çok severdim. Yaşlıların bir araya geldiği bu sohbetlerde boş laf edilmez, her sözden bir ders alınır. Hizmet görececek kimsesi olmayanların evlerine de gider, kenara otururdum. Bir gün bu oturmalardan doğan "Hakka Hizmet Derneği" kuruldu. Bugünkü Özel Erciyes Koleji'nin bağlı olduğu vakıf aslında onun devamıdır. Dernek, cenaze hizmetleriyle ilgilendir; para talep edilmez, isteyen gönüllü bağışta bulunurdu. Ben de bir dönem katkıda bulunmuştum.

Eski Kayseri insanı dirayetli, vefalı ve kültürüne sahip çıkardı. O oturmalarda hep toplumun veya bireyin faydasına olacak konular konuşulur, ihtiyaçlar el birliğiyle çözüldü. Her toplantıdan bir ders, fikir ve kazançla ayrıldık; hayat ve insanlık üzerine çok şey öğrendim.

### **"EĞİTİM, YARIN İÇİN İNSAN YETİŞTİRMEKTİR"**

-Eskiden derlerdi ya, "Ticarete yüzü olmayanı okuturlar, ticarete yatkın olanı okutmazlar" diye. Ben buna inanmıyorum. Bugünkü imkânlar öyle değil. Önemli olan yarına insan yetiştirmek.

O günlerde, çocuğunu yanına alan bir baba, eğitimini tamamlayamasın diye suçlanmazdı; şartlar onu öyle yönlendirmişti. Ortaokula kadar okutmuş, ilkökula kadar okutmuş, liseyi tamamlamış, askere göndermiş ve yanında çalıştırmış. Bu şekilde pratik bir eğitim verilmiş.

Günümüzde çoğu, tahsilli ve donanımlı kişiler, ailenin ticaretine başlarken başa geçiyor. O zamanlar ise pratik zekâ ön plandaydı. Kayserililer kısa düşünür, hızlı karar verir. Fazla düşünmek işleri geciktirir, fırsatları kaçırır. Başarının çoğu, o an alınan doğru kararlardan gelir.

## "YAKINMAYI BIRAK, YEKINMEYE BAK!"

Bazı sözler vardır, bir öğüt değil; bir hayat pusulasıdır. Mustafa Kamil Başkal için ise rahmetli Kemal Dedeman'ın söylediği "Yakınmayı bırak, yekinmeye bak!" sözü, yıllar sonra bile motivasyonun en sade hâlini anlatıyor. Kayseri'nin çalışkan, pes etmeyen ruhunu yansıtan bu cümle, bir iş insanının yaşam felsefesi olmuş; her zorlukta yeniden kalkmanın, yeniden başlamanın sembolü hâline gelmiş.

-Kayserililere has sözler deyince rahmetli amcamız Kemal Dedeman aklıma gelir. Kendisi Ankara'da yaşardı, biz de o dönem yönetimdedik. Bir toplantıya gitmiştik; amaç, Ankara'daki bürokratları ve siyasetçileri tanımaktı. A ya da B partisi fark etmeksizin herkesi bir araya getiren bir organizasyondur. Kemal amca da sağ olsun, bize otelini açmıştı. Yemek dâhil her konuda destek olmuştu. Çünkü o, derneğin kurucularındandı. O toplantı, rahatsızlığı nedeniyle yaptığı son konuşmalardan biriydi. Yaklaşık 15-20 dakikalık bir konuşma planlanmıştı. Ben de köşede onu dikkatle dinliyordum. Konuşmasında şöyle bir cümle söyledi: "Bazen yorulurum, zorlanırım, içimden 'aman, üf, püf' derim... Sonra birden kendime gelir, kendi kendime 'Ulan Kemal, yakınmayı bırak, yekinmeye bak!' derim."

Bu söz, benim hayat felsefem oldu. Gerçekten insan bazen tükenmiş hisseder ama o söz aklıma gelir ve toparlanırım. O günden sonra, ne zaman zorlansam hep bu cümleyi hatırlarım.

**AİLENİN EN TATLI KAZANCI: TORUNLAR**  
Kayseri'nin vefakâr kızları, aileye adanmış hayatlarıyla nesilleri şekillendirir. Bir annenin titizliği ve fedakârlığı, bugün torunlara aktarılan sevgi ve disiplinle hayat buluyor.

**Beş torun, bu ailenin en değerli kazancı; maddi başarıların ötesinde, manevi bir zenginlik olarak büyüyor...**

-Annem tam bir Kayseri kadınıydı; ailesi için kendini tamamen adamıştı ve bize her şeyi titizlikle sunardı. Babam giyime çok önem verirdi; her şey ütülü ve düzenli olurdu. Annem, babamdan önce vefat etti. Ailesi için kendini feda etmiş bir insandı; sosyal hayatı neredeyse yoktu. Yılda belki bir haftalık kaplıca gezileri gibi küçük ayrıcalıkları olurdu, o kadar.

Şimdi sevgili eşim Nazan Hanım da annem gibi. Biz annem ve babamın yanına oturduk; Ahmet ve Latif orada doğdu, büyüklüklerimizden terbiyelerini ve değerlerini öğrendiler. Eşim de torunlarına aynı hassasiyeti gösteriyor.



Onların bir dediği iki olmaz. Akşam yorgun olsa bile, torunlardan biri geldi mi dimdik ayağa kalkar onlarla ilgilenir. Kayseri'nin kızları gerçekten vefakardır; yetiştirme adabı bunu gerektirir. Evlatlar sermaye, torunlar ise tatlı kar gibidir. Bizim beş torunumuz var ve en büyük kazancımız onlar. Bu manevi mutluluk, maddi kazançtan çok daha değerli.

### "GÖREV VE MİRASIN SEVİNCİ"

**Başarıyı tek başına değil, görev bilinciyle ölçen bir anlayış... Mustafa Kamil Başkal'ın çocuklarının da aynı tutkuyla sahip çıktığı bu meslek, bir miras ve mutluluk kaynağı olarak sürüyor.**

-Bu mesleğe devam ettirmem iyi ki olmuş diyorum. Çocuklarımın bu işe sahip çıkmasına da çok memnun olduğumu söylüyorum. Yaptığım işleri asla "ben şunu yaptım, bunu yaptım" diye görmüyorum; hepsi o andaki vazifemdi, görevimdi. İnsanların yaptıklarımızdan faydalanmaları, katkı sağlamları beni daha da mutlu ediyor. Elimizden geldiğince hayır işlerine de zaman ayırıyoruz. Allah kismet ettikçe bazı şeyleri yaptık, yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz.

### "GÖNÜLDEN YAPILAN HİZMET"

**Bazı hizmetler sözle değil, sessizce ve samimiyetle yapılır. Latif Başkal tarafından Esenyurt Mahallesi'ne kazandırılan sağlık ocağı, bu anlayışın bir sembolü ve Allah rızası için yapılan bir emeğin hikâyesi olarak yaşamaya devam ediyor.**

-Bu konular Allah'la bizim aramızda, kimsenin bilmesine gerek yok. Şahitlik de istemem. Sadece şunu söyleyebilirim: Gözlelediğimiz, ihtiyaç gördüğümüz yerlere yöneldik. "Mutlaka şunu yapacağız" diye değil, yerinde ve anlamlı olanı yaptık. Ama birini anlatayım; babam bir gün "Esenyurt Mahallesi'ne bir sağlık ocağı yaptıracağım" dedi. O zaman Melikgazi Belediye Başkanı olan Şevket

Bey'e gittim, sağ olsun hemen ilgilendi. Bir gün sonra "Ağa, uygun bir yer buldum" dedi. Babamla gidip baktık, beğendik ve Allah kismet etti, orayı yaptırdık.

Yıllar sonra babama sordum, "Neden Esenyurt'u seçtin?" diye. Dedi ki: "Zamanın Hava İkmal Paşası Mehmet Ali Pekman beni çağırdı. İşçilerimizin evi yok, kooperatif kuracağız, bize yardımcı ol dedi." Babam da arkadaşlarıyla birlikte bu işe destek olmuş. Arsaları belirlemişler, kooperatif kurulmuş, evler yapılmaya başlanmış. Kongrede teşekkür olarak kendilerine ikişer parsel hediye etmişler. Babam çok rahatsız olmuş, hemen kalkıp 'Ben bunu kabul edemem, kooperatife hibe ediyorum' demiş. Diğer arkadaşları da aynısını yapmış. Altı parsel yeniden kooperatife geçmiş, o parayla da başka bir arsa alınmış. Babam da "Benim hizmetim orada Esenyurt Sağlık Ocağı'nın temelinde yaşasın" demiş. Biz de kısa sürede yaptık, teslim ettik. Şimdi hâlâ hizmet veriyor. Bu hikayeyi paylaştım ama genel olarak bu tür hayır işlerini anlatmayı sevmem. Gönülden yapılan şeylerdir bunlar. "Yaptım, ettim" demeyi de hiç sevmem. Sadece Allah'a şükrünüm.

**"BEN KELİMESİNİ HAYATINIZDAN ÇIKARIN"**  
Mustafa Kamil Başkal, başarının tek başına gelmediğini; paylaşmanın ve birlikte çalışmanın gerektiğini söylüyor. Gençlere en büyük öğütü ise 'ben' kelimesini hayatlarından çıkarması ve 'biz' kelimesi ile yaşanması...

-Gençlere tavsiyem: "Ben" kelimesini hayatınızdan çıkarıp "biz"i öne çıkarın. Tek başına büyük iş yapılamaz; paylaşımcı olun. Sevgi, saygı, doğruluk ve dürüstlükten sapmayın. Ego, kibir ve bencilliği terk edin. Topluma uyum, ailede başlar; aile neyi öğretirse çocuk onu alır. Okuldan her şeyi beklemeyin; aile sorumluluğu çok önemlidir.

# Vali Gökmen Çiçek'ten ERMETSAN Çelik Kapı'ya Ziyaret



Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, kentin üretim gücüne katkı sağlayan sanayi kuruluşlarını ziyaret etmeye devam ediyor. Bu kapsamda Vali Çiçek, Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren ERMETSAN Çelik Kapı Fabrikası'nı ziyaret ederek incelemelerde bulundu.

Ziyarette, ERMETSAN Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yibur, fabrikanın üretim kapasitesi, yatırımları ve ihracat hedefleri hakkında Vali Çiçek'e detaylı bilgiler verdi. Yibur, yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı:

"Değerlerimizde hiçbir zaman rakamlar yer almadı; biz başarıyı ve başarmanın

yollarını önemstedik. Çünkü başarmanın verdiği hazzı anlamlandırmak, bizim için mutluluğun en güzel tanımıydı. ERMETSAN bizim için sadece bir marka değil; bir beden, bir kalp yuvasıdır. 2005 yılında ERMETSAN Çelik Kapı markasıyla gülen kalpler inşa edebilmek için yola çıktık. Her başarının hikayesinde olduğu gibi biz de zorluklarla karşılaştık ama azimle çalışarak, eksiklerimizi görerek bugünlere geldik.

Bugün 10.000 metrekare kapalı alanda, yıllık 36.000 adet çelik kapı üretimi yapmanın gururunu yaşıyoruz. Bu başarıyı, bizimle aynı yolda yürüyen tüm dostlarımızla birlikte paylaşıyoruz." Yibur, "Her zaman önce kalp, sonra

akıl dedik" diyerek, ERMETSAN ailesinin bu anlayışla büyüdüğünü ve kalplerini kendilerine açan tüm iş ortaklarıyla dostluklarını sürdürdüklerini belirtti. Ziyarette fabrikanın üretim süreçlerini yerinde gözlemleyen Vali Gökmen Çiçek, ERMETSAN'ın bölgedeki sanayi dinamizmine yaptığı katkının önemine değinerek, Kayseri'nin girişimcilik ve üretim alanındaki güçlü potansiyelinin altını çizdi.

ERMETSAN yetkilileri, ziyaretlerinden dolayı Vali Çiçek'e teşekkür ederek, "Ülkemizin üretim hedeflerine katkı sağlamaya, kaliteden ödün vermeden çalışmaya devam edeceğiz." mesajını verdi.



# Hacı Usta'nın; Alın Teriyle Büyüyen Destanı: Tok-Yat ve Beyazsaray



## RÖPORTAJ

*Bazı hikâyeler vardır; bir mesleğin ötesinde, emeğin ve azmin sessiz destanıdır.*

*Altan Aydemir'in hikâyesi de öyle... Pınarbaşı'nın küçük bir köyünde "Hacı" lakabıyla başlayan yolculuğu kazan başında pişen bir pilavla kaderini değiştirmiş. O ne okul sıralarında ne de sermaye ile öğrenmiş hayatı; elleriyle, alın teriyle, ustasının gölgesinde büyümüş...*

**Henüz 12 yaşında bulaşık suyunun buharı arasında şekillenen bir çocuk, bugün Kayseri'nin lezzet hafızasında iz bırakan bir ustaya dönüşmüşse, bunda sabrın, merakın ve dürüst emeğin payı büyük...**

-Ben Altan Aydemir. 4 Ekim 1967'de Pınarbaşı'nın Kızılıören köyünde doğdum. Köyde herkes bana "Hacı" derdi; askere gidene kadar gerçek adımlı bile bilmiyordum. İlkokulu köyde bitirdikten sonra şehre geldik. Okumaya çok hevesli değildim. Babam beni önce traktör, sonra elektrik tamirciliğine verdi, ama tutunamadım. Arkadaşlarım lokantalarda çalışıyordu; 12 yaşında Erciyes Lokantası'nda işe başladım. Lokantacılığı sevdim. Yaklaşık 3 yıl boyunca bulaşık yıkadıktan sonra yemek yapmaya merak sardım. Pilav ve kebab işine ilgi duydum. Ben çırakken pilav kavururdum. Ustam bazen beni bir şey almaya gönderirdi. Döndüğümde pilavın

suyunu, tuzunu çoktan atmış olurdu. Ne kadar koyduğunu göremezdim. Bu yüzden bir gün, büyük kazanların arkasına saklanıp ustamın nasıl yaptığını izlemeye başladım. Onun büyük elleriyle aldığı tuz miktarını, su oranını aklımda tutmaya çalıştım. Bir gün ustam hasta olunca pilavı tek başıma yaptım ve herkes çok beğendi. Böylece çıraklıktan kalfalığa geçtim. Zamanla işin her yönünü öğrenip İstanbul'da döner ve kebab işini de geliştirdim. Bugün geriye dönüp baktığımda, o kazanın başında başlayan yolculuk bana sadece bir meslek değil, bir ömürlük tecrübe kazandırdı.

**Bazı insanların hayatı boyunca kazandığı en değerli şey güven olur. Altan Aydemir de onlardan biri. Bir müşterinin memnun ayrılışını, bir teşekkürün sıcaklığını en büyük kazanç sayıyor. Onun için lokantacılık sadece yemek yapmak değil, insanlara hizmet**

**etmenin, gönül kazanmanın bir yolu.**

-Askerlikten sonra evlendim, üç çocuğum var; iki oğlum, bir kızım. Şimdi iki torunum var ve onlarla fırsat buldukça vakit geçiriyorum. İçimde hep bir heves vardı: "Bir işletme kurayım, kendi işimi yapayım." Çünkü lokantacılığı ve insanlara hizmet etmeyi gerçekten seviyorum. Bir müşteri memnun ayrıldığında, tıpkı evdeki misafirimiz teşekkür ederek kalktığına hissettiğimiz mutluluğu yaşıyorum. Sivas Caddesi'nin başında 3 ortakla küçük bir işletme açtık. İşçilikten işletmeciliğe geçmek kolay değildi; sermayemiz yoktu. Babam bizi köyden şehre getirmişti; onun bile bize sağladığı bu imkan büyük bir servetti. Gariban bir ailenin çocuğu olarak büyüdüm ama hep bir hirs vardı: "Okumadım ama çalışarak bir şeyler yapacağım." İşletmeyi kurarken birçok zorlukla karşılaştık, ama güzel anılar biriktirdik.

Kızım öğretmen olarak Şanlıurfa Siverek'e atandı. Orada gittiği aile hekimi, lise yıllarında bizim lokantaya gelen öğrencilerden biriymiş. Sohbet esnasında Kayseri'den ortak bir konu açılmış ve kızıma bizim işletmenin adını söyleyerek anlatmış: "Biz üç arkadaş giderdik, bazen ücret ödemedik. Kasada bir bıyıklı amca vardı, gülümserdi ama hiçbir şey söylemezdi." O bıyıklı amca bendim. Sonra kızımın yanına gitmişim beni bir bahane ile sağlık ocağına götürdü ve o doktorla tanıştırdı. Doktor beni görünce hatırladı, sarıldı ve "Amca, hakkını helal et" dedi. O an tarifsiz bir mutluluk hissettim. Gençler bazen parasını vermezdi ama biz hiçbirini geri çevirmedik; "Gençtir, yesin" derdik. İşte bu helalleşme, emekle yapılan işin değerini bana bir kez daha gösterdi. Bunun gibi birçok anım var; her biri geçmişi hatırlatıyor ve bugün hâlâ işimi neden sevdiğimi gösteriyor.

#### **DUA VE GÖNÜL KAZANIMLARININ BEREKETİYLE...**

**Bazı hikâyeler vardır, parayla değil, dua ile büyür. Altan Aydemir'in öyküsü de tam olarak böyle bir hikâye... 1998'de Tok-Yat'ı açtıklarında sermaye azdı ama inanç çoktu. "Dürüst ol, samimi ol; gerisini Allah tamamlar" diyordu kendi kendine. O inançla çalıştı, kazandığı her müşteriyi dost bilip her tabakta helalliyi aradı.**

**Bugün Tok-Yat hâlâ ayaktaysa, dua ve gönül kazanımlarının bereketiyle ayakta.**

-Biz işletmeciliği bilmezdik; kimse bize öğretmedi. Ama yıllar boyunca ustalarımı örnek alarak öğrendim. Sonradan fark ettim ki farkında olmadan Ahi Evran'ın geleneğini yaşatmışız: doğruluk, dürüstlük ve el emeğine saygı. Bu anlayışla birçok personel yetiştirdik. 1998'de Tokyat'ı açtığımızda Kayseri'de gece açık dönerci ya da kebabçı yoktu. Üniversite öğrencileri geç saatlerde yemek yiyemiyordu; biz gece 2-3'e kadar açık kaldık. Aileler ve kız öğrenciler güvenle gelebiliyordu. Çünkü o dönem çorbacılar da kavga, gürültü eksik olmazdı. Biz nezih, güvenli bir ortam sunduk. **Tok-Yat**, ilk göz ağrımızdı. "Yapamazsınız" diyen çoktu; elimizde sermaye yoktu. Ama hep şuna inandım: "Dürüst ol, samimi ol; gerisini Allah tamamlar." Hiçbir zaman "Az verelim,

çok kazanalım" demedik. Her zaman "Müşteri memnun olsun, bir daha gelsin" diye düşündük. İnsan kazanmanın paradan daha kıymetli olduğunu öğrendik.

Unutamadığım bir anımı daha anlatayım: Bir kış günü, gece 2'ye yakın, memleketinden gelmiş, üşüyen ve korkan bir kız valizle dükkânın önündeki durakta duruyor. Yanına gittim ve "Kızım korkma, ben buranın işletmecisiyim. Bu saatte otobüs falan geçmez, ya taksiye bineceksin ya da temizlik yapıyoruz bitince istersen seni bırakayım" dedim. Önce tedirgin oldu ama sonra güvendi. Biz temizliği bitirdik, arabaya bindik, önce onu evine bıraktım, sonra personelimi. Aradan 15-20 gün geçti. Bir gün dükkânda çalışırken bir genç kız geldi, "Bu amcaydı!" dedi. Ben tanımadım önce. Meğer o gece bıraktığım kızmış. Sarıldı, gözleri doldu. Ardından ailesi geldi, "Allah sizden razı olsun, o gece çok dua ettik" dediler. "Bu insanlık görevimiz" dedim ben de. Ama o günden sonra o kız beni "amcam" olarak benimsedi.

**Bir insanın duası, bir iyiliğin bereketi, bir işletmeyi yıllarca ayakta tutar.**

Belki de bugün hâlâ dimdik ayaktaysak, o duaların, o gönül kazanımlarının bereketidir. Çünkü işçilikten gelip işletmeciliğe adım atmak kolay değil. Ama samimiyetle, inançla, alın teriyle olursa Rabbim de yolunu açıyor.

#### **TOK-YAT'TA BİR HAYALİN KUŞAKTAN KUŞAĞA YOLCULUĞU**

**Bazı hikâyeler, bir ustanın inancıyla başlar; bir çırağın azmiyle büyür.**

**Altan Aydemir'in Ustası Yaşar Özdin'in güveni, "Sen yaparsın oğlum" diyerek verdiği cesaret, yıllar sonra o hayali gerçeğe dönüştürdü. Bugün artık o bayrak yeni kuşakta.**

-Ben 7 yıl Beyazsaray Lokantası'nda çalıştım. O günlerde "Bir gün bu işletmenin sahibi olacaksın" deseler inanmaz, gülerdim. Ama kaderin cilvesi, zamanın getirdikleriyle o hayal gerçek oldu.

Ustam Yaşar Özdin yıllarca bana yol gösterdi, ekmeğini yedim. 4 katlı zor bir işletmeydi; ama bana hep "Sen yaparsın oğlum" diyerek güven verdi. Beyazsaray'ı devralırken talip olmadım, pazarlık etmedim; her şeyi onlar belirledi. Allah da bize güç ve bereket verdi. 3 ortaklık; birimiz orada kaldı, biz iki arkadaş buraya geldik. Hiçbir şeyi değiştirmedik:

ne personel ne yemek ne düzen... Ama bereket arttı. Örneğin, günlük ciro önce ikiye, sonra beşe, sonra on beşe katlandı. Samimiyetin, dürüstlüğün, alın terinin bereketiydi bu. Matematiksel olarak ödememiz imkânsızdı ama sekiz ayda borçlarımızı kapattık. Hep "çalış, öde, kazan" yöntemiyle büyüdük. Şimdi sıra evlatlarda. İki oğlum var, onlara kontrolü bırakıyorum. "Ben ilkokul mezunu olarak buraya kadar getirdim, siz üniversite okudunuz ister ileri taşıyın ister kendi yolunuzu çizin. Bayrak sizde artık" diyorum. Kontrolü yavaş yavaş onlara bıraktım. Yeni jenerasyon, enerjisi ve bizden aldıkları ahilik anlayışıyla işimizi sürdürüyor.

#### **"ARTIK BAYRAK ONLARDA"**

**Altan Aydemir'in çocukları, babalarından devraldıkları mirası yeni bir enerjiyle taşıyor. Bir işletmeci gözünü bakıldığında bile onların tutkusu, heyecanı ve detaylara gösterdikleri özen göz dolduruyor. Ve belki en önemlisi, çocuklar müşterilerle ve tedarikçilerle kurdukları sağlam ilişkilerle, işletmenin geleceğine güven veriyor; yılların emeğinin boşa gitmediğini kanıtlıyor.**

-Şimdi çocuklarım benden de hızlı. Bunu bir baba olarak değil, bir işletmeci olarak söylüyorum. Onlarda yıllar önceki kendi heyecanımı, işe ilk başladığım enerjiyi görüyorum. Araştırıyorlar, konuşuyorlar, yenilikleri takip ediyorlar. En çok hoşuma giden şey ise şu: "Babamız buraya kadar getirdi, biz de bu isme yakışır şekilde devam edeceğiz" diyorlar. Her detaya özen göstermeleri beni hem gururlandırıyor hem de mutlu ediyor. Ben yokluk içinde, alın teriyle, gayretle bir yere geldim. Onların ise bugün her imkânı var ama buna rağmen emeğe, itibara, esnaflık geleneğine sahip çıkmaları beni derinden duygulandırıyor.

Şimdi çocuklarım hem müşterilerle hem de tedarikçilerle benden çok daha iyi ilişkiler kuruyorlar. Diyalogları güçlü, yaklaşımları samimi. Bu da hem işletmemizin geleceğine güven veriyor hem de yılların emeğinin boşa gitmediğini gösteriyor.

#### **"BİR İŞİ SEVMİYORSAN, BAŞARI DA GELMEZ"**

**Altan Aydemir, başarının sırrını basit ama derin bir felsefede görüyor: Sevgi ve samimiyet. Ona göre ne iş**

**yaparsanız yapın önemli olan içtenlikle, isteyerek yapmak...**

-Ben şuna inanıyorum: Ne iş yaparsanız yapın ister lokantacılık ister mobilyacılık ister sanayi işi olsun o işi severek yapmak şart. İnsan, yaptığı işi samimiyetle, içinden gelerek yapmalı. Çünkü bir işi gerçekten isteyerek yaparsanız, başarı zaten kaçınılmaz olur. Okumuş olmanız ya da büyük bir sermayenizin olması fark etmez. Eğer "Ben bulaşıkçı değilim, beni niye buraya verdiler?" diye söylenirseniz, o işten hayır çıkmaz. Ben üç yıl boyunca aralıksız bulaşık yıkadım, ama hiç gocunmadım. Çünkü mutfağı seviyordum, aşçılığı seviyordum, insanlara hizmet etmek bana keyif veriyordu. Bugün dönüp baktığımda diyorum ki: "Bir işin temelini öğrenmek istiyorsan, önce en altından başlamalısın."

Bir işe tepeden başlarsan, o işin eksiklerini, aksayan yönlerini göremezsin. Ancak temelden gelen biri, neyin neden aksadığını ve nasıl düzeleceğini bilir. Bu her meslek için geçerli. Sermayenle ya da başkasının yönlendirmesiyle bir yere kadar gidersin ama o başarı uzun ömürlü olmaz. Ben bunu hep çevremdekilere anlattım. Yanımda çalışanlara, yetiştirdiğim çıraklara, kalfalara... "Ne iş yaparsanız yapın, severek, isteyerek, samimiyetle yapın" dedim. Bugün onların birçoğu kendi ayakları üzerinde duruyor, bir yerlere gelmiş durumda. Bu da bana en büyük mutluluğu veriyor.

**"BU İŞİ EN TEMELDEN ÖĞRENDİM"**

Yarım asrı aşkın bir süredir mutfakların içinde olan Altan Aydemir, bu işi sadece öğrenmekle kalmayıp; temelden yaşayarak, her aşamasını tecrübe etmiş. "Başarı, temelden gelen emeğin ve sevginin meyvesidir" diyen Aydemir için Tok-Yat ve Beyazsaray'ın ardındaki güç, tam da bu tutku ve samimiyette saklı.

-Şu anda 50 yıla yaklaştık. Neredeyse yarım asırdır bu sektörün içindeyim. Ama bu sadece aşçılık, ustalık ya da kebabçılıkla sınırlı değil. Garsonluğuna da yaptım, fırıncılığını da. Bugün bir işletmede fırıncı rahatsızlansa ya da bir yere gitmek zorunda kalsa, hemen o açığı kapatırım. Aşçı yoksa, dönerci ya da kebab ustası eksikse, ben girerim tezgâhın başına. Gerekirse



servise de çıkarım. Çünkü ben bu işi temelden öğrendim, temelden geldim. Her aşamasında alın terim var bu mesleğin. Belki de bugün hâlâ dimdik ayakta durabiliyorsam, bunun sebebi o temelden gelen emeğim ve sevgimdir.

**"ÇÖZÜMSÜZLÜK YOK"**

**Altan Aydemir'in başarı öyküsü, sadece ustalıkla değil; insanı anlamak ve zor anlarda çözüm üretebilmekle de şekilleniyor...**

-Babam rahmetli, beni işe verdiğinde bana çok net söylemişti: "Eti senin, kemiği benim." Yani beni sadece çalıştırmak ya da eğitmek için değil, gerçek bir insan ve işletmecisi olarak yetiştirmek için... Arkadaşlarla çalışırken elbette zor anlar ve sıkıntılar yaşadık. Mesela bir anda 60, hatta 100 kişilik bir grup gelir, panik yaparsınız. O yemeği yetiştirecek, insanları bekletmeden servis edeceksiniz... Ben her zaman şunu dedim: "Çözümsüzlük yok. Her şeyin bir çözümü vardır." Sakin olup, planlayarak hareket edersek, o insanları zamanında servis edebilir, mutlu edebiliriz. İşte bu anlayış, yıllardır hem işimizi hem de insanlarla ilişkilerimizi ayakta tutan temel prensibimiz oldu.

**TOK-YAT; KULAĞA HOŞ, ANLAMI DERİN:**

**"AÇ YATMA, TOK YAT."**

Tok-Yat'ın hikâyesi, yalnızca bir işletmenin doğuşu değil; emek, sevgi ve samimiyetin bir araya geldiği bir yolculuk. Altan Aydemir, küçük bir işletme açarken ismine karar verememiş, ustası Yaşar Özdin'in önerisiyle "Tok-Yat" demiş; kulağa hoş, anlamı derin: "Aç yatma, Tok yat."


-Biz Tok-Yat'ı açtığımızda küçük bir işletmeydik ve ismine bir türlü karar verememiştik. Allah razı olsun, ustam Yaşar Özdin'e danıştım. Dedim ki: "Ustam, böyle bir yer açacağız, ne isim koyalım?" Bana dedi ki: "Geceleri de

açık olacak mısın?" dedi. "Evet" dedim. Tamam ismi Tokyat olsun. Ama içini gramajından aşağı verme, lezzeti her zaman koru." Ben de "Tamam, o zaman adını Tokyat koyalım" dedim. Hem kulağa hoş geliyordu hem Türkçe bir anlamı vardı: "Aç yatma, Tok yat."

Dönerin lezzetini en iyi hâle getirmek için Hatay'a gittim. İskenderun'da döner yapan ustaları izledim, pişirme tekniklerine baktım. Amacım, odun ve kömür ateşinin farkını deneyerek kendi tarzımı oluşturmaktı. Kayseri'de Hatay usulü soslu dönerin fazla tutmayacağını düşündüm; bu yüzden kendi baharat karışımımızı, terbiyemizi oluşturduk. Birkaç deneme yaptık, müşterilere tattırdık, çok güzel geri dönüşler aldık. 1998'de kapılarımızı açtık ve o günden bu yana hem Beyazsaray'da hem Tok-Yat'ta lezzeti hiç değiştirmedik. Ustalar, personel değişti ama baharat oranı, reçete, döner terbiyesi hep aynı kaldı. Çünkü biz şuna inanıyoruz: Gelen müşteri, hangi yılda gelirse gelsin, aynı tadı bulmalı. Bu hassasiyetimizi asla kaybetmedik. Bir anım vardır, hiç unutmam. İki yıl önce Ramazan ayında Tokyat'ta tadilat yaptırıyorduk. Lokantalar bu dönemde genelde daha sakın olur ama bizde tam tersi oldu; telefonlar susmadı. "Tok-Yat kapandı mı? Neden açık değil?" diye arayan çok oldu. Yoldan gelen, uçaktan inen insanlar yemek planlarını Tokyat'a göre yapmışlar. Bizler de tadilat yapıyoruz o sıralar... Onlara alternatif yerler gösterdik ama gösterdikleri o bağlılık, o samimiyet beni inanılmaz mutlu etti. Bugün Tokyat, sadece bir işletme değil; lezzetin, samimiyetin ve güvenin bulunduğu bir yer. Ve her zaman söylediğim gibi: **Ne iş yaparsak yapalım, samimi, dürüst ve doğru olalım. Başka bir şey yok.**



# KUŞÇULUOĞLU M İ M A R L İ K

 0352 235 6005

 kusculuoglu\_mimarlik\_

# Başarıyı Dürüstlikle Taçlandıran İsim: Mimar Orhan SAY



*Talas'ın taş sokaklarında başlayan bir hikâye...*

*Çocuk yaşta duyduğu "mimarlık" kelimesi, onun hayatının yönünü belirlemişti. Devlet dairesine girme imkanı olmayınca, kendi yolunu inşa etti; tuğla tuğla, emekle, inançla. Bugün hem Arven Yapı'nın kurucusu hem de yerel yönetimde yılların tecrübesiyle kente hizmet eden bir isim olarak, aynı kararlılıkla üretmeye devam ediyor. Orhan Say'ın hikâyesi, bir ömrün emeğe, şehre ve gençlere adanmış hâlidir...*

-Ben 1959 yılında Talas'ta doğdum. İlkokul ve ortaokulu Talas'ta, liseyi Kayseri Lisesi'nde tamamladım. Konya Selçuk Üniversitesi Mimarlık Bölümü'ne başladım. Mimarlığa ilgim, ilkokul ikinci sınıftayken öğretmenimizin yerine gelen bir öğretmenin eşinin mimar olmasıyla başladı. O dönem mesleklerin ne işe yaradığını bilmiyorduk ama mimarlık ilgimi çekmişti ve bu karar hayatımda önemli bir dönüm noktası oldu. Üniversiteyi bitirdikten sonra o dönem devlet dairesine girmek çok kolaydı ancak biz fişlendiğimiz için sakıncalı denenerek devlet dairesine girme imkanımız hiç olmamıştır. Bunun benim için daha hayırlı olduğunu düşündüğüm için de ticaret hayatım atılmış oldum.

Bunun üzerine inşaat sektöründe firma kurduk; Kayseri'de önemli projelere imza attık ve Arven Yapı olarak hâlen faaliyetimizi sürdürüyoruz. Başlangıçtan itibaren yoğun mesaiyle çalıştık ve personelimizle birlikte büyüdük. Siyasete 1988'de Milliyetçi Hareket Partisi'nde il yönetiminde başlayarak girdim; ardından Kocasinan İlçe Başkanlığı, Kocasinan Belediye Meclis üyeliği ve Talas Belediye Başkanlığı yaptım. Hâlen Talas ve Kayseri Büyükşehir Belediye Meclisi'nde görevim devam ediyor; mimarlık ve imar planlama tecrübemle katkı sağlamaya çalışıyoruz. Yaşadığım zorluklar ve emekle inşa edilen iş hayatım bana güç ve deneyim

kattı; artık gençlerin önünü açmanın zamanı geldiğini düşünüyorum.

**"ÇEVRENİZE FAYDANIZ YOKSA GERÇEK ANLAMDA BAŞARILI SAYILMAZSINIZ"**  
Orhan Say için "görev" hiçbir zaman makamla sınırlı olmamış. Belediye başkanlığı dönemi sona ermiş olsa da kapısını çalan, bir derdini paylaşan insan eksik olmamış. Çünkü o, hizmeti bir sorumluluk değil, bir yaşam biçimi olarak görüyor. "İnsanlığa faydası olmayan biri, ne kadar kazansa da eksiktir" diyor. Bu anlayışla geçen yıllar, onu sadece bir mimar ya da siyasetçi değil; hizmet etmeyi yaşamın özü sayan bir gönül insanı kılmış. -Gerçekten bizim işimiz her zaman

hizmet üzerine kurulu. Siyasette de durum farklı değil. Belediye başkanlığı görevim sona ermiş olsa da bizden destek veya yardım bekleyen insanların sayısı hiç azalmadı. Kızımın veya oğlumun işi, çevredeki yardıma muhtaç insanlar veya çeşitli kurumlarla ilgili işler... Her zaman bir şekilde hizmet ihtiyacı oluyor. Allah eksikliklerini vermesin; bize ulaşan her insan, bizden bir şey bekleyen her kişi, bize hatırlatıyor ki görevimiz hizmet etmek. Belediye döneminde bu sorumluluk en yoğun halindedeydi. Çünkü hizmet etmezseniz, insanlığa faydası olmayan biri hâline gelirsiniz. Çok para kazanabilir, birçok iş yapabilirsiniz; ama çevrenize faydanız yoksa gerçek anlamda başarılı sayılmazsınız. Biz de işimizi yaparken her zaman çevremize faydalı olmaya gayret ettik ve inşallah ömrümüz yettiğince bunu sürdürmeye devam edeceğiz.

#### **ARVEN'İN TEMELİNDE VEFA VE EMEK VAR**

**Yapmak kolaydır; ama yapılanın arkasında durmak, yıllar sonra bile aynı sorumlulukla sahiplenmek, gerçek ustalığın göstergesidir. Orhan Say'a göre mimarlık yalnızca bina inşa etmek değil, güven inşa etmektir. Çünkü Arven Yapı'nın temeli sadece betonla değil, vefa ve emekle atılmıştır.**

-Sanırım 30 ya da 40 bin üzerinde konut inşa etmişizdir. Kayseri'de epeyce projeye imza attık. Eskiden yılda 700-1000 konut teslim ediyorduk; şimdi sayılar biraz azalsa da hâlâ yılda 500'ün üzerinde konut üretip teslim ediyoruz. Burada önemli olan sadece "yaptım, teslim ettim" demek değil; teslim sonrası hizmeti de sürdürmek. Örneğin, otuz yıl önce teslim ettiğimiz bir konutun sahibi arayıp, "Suda bir problem var, elektrikle ilgili bir sıkıntı var, boya malzemesinde sorun var" dediğinde hemen müdahale ediyoruz. Bunun için özel bir teknik destek ekibi kurduk ve böylece müşterilerimiz her zaman güvenle bize ulaşabiliyor. Bu süreç, bizim için en değerli olan şeylerden biri. Çünkü bir konutun teslimiyle iş bitmiyor; ufak tefek arızalara, iki-beş yıl sonra ortaya çıkabilecek sorunlara da anında çözüm üretiyoruz. Ömrümüz yettiğince bu hizmeti sürdürmeye devam edeceğiz.

Emekli olmak pek mümkün değil; çalışanlarımız ve işin devamlılığı, buna izin vermiyor. Yavaş yavaş işi gençlere devrediyoruz ama teslim sonrası hizmet anlayışımız her zaman önceliğimiz olacak.

#### **"BİZİM İÇİN HER ZAMAN İYİSİNİ YAPMAK ESASTIR; GEÇİŞTİRME YOK"**

**Bir binanın sadece duvarları değil, duygusu da vardır. Onlar için her proje, yeniden düşünülmesi, güzelleştirilmesi gereken bir eserdir. Çünkü Arven Yapı'nın felsefesi net: geçiştirmek değil, her zaman en iyisini yapmak.**

-Bazen bakıyorum, yaptığımız bir binayı beğeniyoruz ama "Acaba şöyle de yapsak daha güzel olur muydu?" diye düşünüyoruz. Cephesini değiştirerek ya da farklı dokunuşlarla daha estetik hâle getirebilirdik. Ama insanlar gelip, "Teşekkür ederiz, elinize sağlık, çok güzel oldu, çok memnunuz" dediğinde gerçekten mutlu oluyorsunuz. Hatta bazıları çocuklarını veya akrabalarını getirdiğinde, yaptığımız işin etkisini bir kez daha görüyoruz. Bizim için her zaman iyisini yapmak esastır; geçiştirme yok. Yanlış bir şey olursa hemen düzeltilir. Her binada ayrı bir şantiye şefimiz ve mühendislerimiz var; kalabalık olduğumuz zaman bile hataya izin verilmez. Bu disiplinle ve özenle çalıştığımızda insanlar mutlu oluyor ve biz de bu mutluluğu paylaşıyoruz.

#### **"TİCARETTE EN ÖNEMLİ ŞEY, DÜRÜSTLÜKTEN ŞAŞMAMAKTIR"**

**Onun başarısının sırrı ne hızda ne de hırsta saklı. Temeli dürüstlüğe, emeğe ve titizliğe dayanıyor. Çünkü o, yalanın kısa, doğruluğun ise uzun bir ömrü olduğuna inanıyor. Her adımını sağlam atan, her işini özenle takip eden Orhan Say'ın bu anlayışı yıllar içinde Arven Yapı'yı sadece bir marka değil, güvenin simgesi hâline getirmiş...**

-Aslında her işte dürüstlük, yalan söylememe ve işi titizlikle takip etme olgusu olmazsa, bir yere kadar ilerleyebilirsiniz. Yalanla dolanla kısa süreliğine yol alabilirsiniz ama uzun vadede başarı gelmez. Müşteriye karşı da işinize karşı da her zaman dürüst olursanız, Allah da bunun karşılığını verir; işiniz devamlı büyür. Hızlı ve ani bir yükseliş, altyapısı olmadığı için ileride sıkıntı yaratabilir. Bu yüzden yavaş

ve sağlam büyümeye gayret etmek her zaman daha iyidir. Ticaretle en önemli şey, dürüstlükten şaşmamaktır. Yalan söylemek yok, işinizi düzgün yapmak şart. Bu prensiplerle hareket eden herkes, sürdürülebilir başarıyı yakalayabilir. Tüm ticaretle başarılı insanlara bakarsanız, dürüstlük temelini görebilirsiniz; yalanla başlamış olan bir iş uzun vadede devam etmez, mutlaka sarsılır.

#### **"ONLARIN BANA VERDİĞİ EMEK TARİFSİZDİR"**

**Her başarı hikâyesinin ardında sessiz bir emek vardır; çoğu zaman bir anne duası, bir baba desteği. Orhan Say da hayat yolculuğunda en büyük gücü ailesinden almış. Babasının anısına, annesinin sabrına minnetle... Çünkü onun için başarı yalnızca azimle değil, dualarla da inşa edilir.**

-Annem ve babam bana her zaman tam destek oldular. Aslında en çok eziyeti de onlar çekti benim okul hayatım yüzünden; bu süreçte onları çok üzdüğümü biliyorum. Babam hayatta değil, Allah rahmet eylesin, annem ise hâlâ aramızda. Ama her zaman desteklerini hissettim, beni sevdiler ve doğru yönlendirdiler. Onların bana verdiği emek tarifsizdir; beni hiç üzmediler, her zaman yanımda oldular. Bu yüzden onlara minnettarım. Hayatta başarı, aile desteğiyle başlar. Anne ve babanın rızasını almak, onların desteğini hissetmek, insanı hem güçlendirir hem de başarıya taşır. Çocuklara da destek olmak ama yanlış giden bir şey varsa onları uyarmak gerekir; çünkü gerçek başarı buradan geçer.

#### **"TORUN SEVGİSİ FARKLI; EVLAT SEVGİSİYLE KIYASLANAMAZ"**

**İş dünyasının temposu içinde Orhan Say'a en büyük mutluluğu veren, torunlarının neşesi ve doğayla buluştuğu anlar. Torunlarıyla kurduğu köprü, evlat sevgisinden farklı, bambaşka bir sıcaklık sunuyor...**

Torunlarım İstanbul'da yaşıyorlar. Bu yüzden ya onlar gelir, birkaç gün kalırlar ya da ben onları ziyarete giderim. Üç torunum var: iki oğlan ve bir kız. İki oğlanla özellikle haşır neşir oluyoruz. Torun sevgisi gerçekten farklı; evlat sevgisiyle kıyaslanamaz. Her gün olmasa da sık sık telefonda görüşüyor

veya mümkün olduğunda yüz yüze bir araya geliyoruz. Bu, çok güzel bir duygu ve Allah herkese nasip etsin. İş hayatı dışında doğa da vazgeçilmezim. Dağlara çıkarım; arkadaş grubumuzla pazar günleri yürüyüş yapar, ardından sohbet ve yemekle keyifli bir birliktelik yaşarız. Bu hem ruhumu hem de enerjimi besleyen bir alışkanlık.

**Talas'ta çocuk yaşta başlayan küçük kazançlar, Kayseri'nin köklü ticaret kültüründe olgunlaştı. Kayseri, ticarete "işini bilen" şehrin adı olmuş; başarının yolu ise sabır, disiplin ve kültürden geçiyor. Orhan Say'ın hikâyesi de bu anlayışla şekillenerek küçük yaşta öğrenilen ticaret dersleri, yıllar içinde büyük bir tecrübeye dönüşmüş.**

-Talas'ta çoğu insan genellikle şoförlükle uğraşırdı, Kayseri'deki gibi bir ticaret kültürü yoktu. Otobüslerle haşır neşir olsalar da pek kazanç sağlayamazlardı. Biz Talaslılar, Kayserililer gibi değiliz; Kayseri'nin ticaret anlayışı çok farklıdır. Biz ise küçük yaşlardan itibaren yaz tatillerinde çalışarak, bir şeyler satarak ticareti öğrenmeye başladık. Bu deneyim hayatımızda çok faydalı oldu. Kayseri'de aileler, çocuklarının ticareti de öğrenmesini ister; bazen okumasına gerek bile yoktur. Ticaret hayatını öğrenen çocuklar başarılı olabiliyor. Ancak burada ticaret yapmak kolay değil. İstanbul veya diğer şehirlerde işler farklı yürür; insanlar bazen pazarlığa hiç girmeden alır-satar. Ama Kayseri'de herkes hesap bilir, maliyeti ve karını takip eder; buranın suyu ve kültürü böyle şekillendirmiştir. Bu nedenle Kayseri'de başarılı olmak başka türlü olur. Türkiye'de Kayseri'nin adı ticarete "işini bilen, pazarlığı iyi yapan" olarak çıkmıştır. Yine de dışarıdaki gibi farklı, çok karlı işler yapmak mümkün, ama burada işlerin yürütülme biçimi farklıdır ve köklü bir ticaret geleneği gerektirir.

#### **"TİCARETE BAŞARILI OLANLAR DÜRÜSTLÜKTEN ÖDÜN VERMEMİŞ KİŞİLERDİR"**

**Başarı, zorla değil, sevgi ve kararlılıkla başlar. Orhan Say, gençlerin öncelikle sevdikleri işi yapmalarını, ardından dürüstlük ve disiplinle ilerlemelerini öğütlüyor. Hızlı yükselme hırısı yerine, sabırla ve çalışarak yol almanın**

**önemini vurguluyor; çünkü gerçek başarı, yalnızca kendine değil, çevresine ve yardıma muhtaçlara da dokunabilenlerin kaderidir.**

-Bence çocukların ilkököl, ortaokul veya lise yıllarında bir mesleğe zorlanarak yönlendirilmesi, onların başarısız olmasına yol açar. Öncelikle sevmeleri gerekir yaptıkları işi. Üniversiteye gitmek zorunlu değildir; bazıları ticaretle ilgilenmek isteyebilir. Önemli olan, seçtikleri alanda hedef belirleyip, bu hedefe ulaşmak için çalışmalarını. Mesleğini edindikten sonra hemen zengin olma, hızlı bir şekilde yükselme gibi hırslarla hareket etmemeliler. İşlerini düzgün ve disiplinli şekilde yaparlarsa, kazanç ve başarı doğal olarak gelir. Allah verir; yeter ki dürüst ve çalışkan olsunlar. Ticarete başarılı olanlar, her zaman dürüstlükten ödün vermemiş kişilerdir. Yalanla, dolanla hızlı kazanmayı hedefleyenler ise kısa sürede başarısız olur. Üniversite hayatımda biz de oldukça zorlu bir süreç yaşadık. Bu zorluk, aslında başarımızın temelini oluşturdu. O dönem, başarılı olmak zorundaydık; başka çaremiz yoktu. Şimdi gençlerin imkanları çok daha fazla. Onlar da dürüstlük ve çok çalışmayla başarılı olabilirler. Ama hiçbir zaman çevresini, arkadaşlarını ve yardıma ihtiyacı olanları unutmamalı, onlara da yardımcı olmalıdır. Böyle yapanların yolu her zaman açıılır, Allah da onları destekler.

#### **"GERÇEK KAZANÇ, YALANLA DEĞİL, EMEK VE SAMİMİYETLE GELİR..."**

**Orhan Say, hayatını büyük hayaller üzerine kurmamış; sadece dürüst, rahat ve anlamlı bir yaşam istemiş. Ama çalışmak ve doğru olanı yapmak, onu beklenmedik başarılarla taşımış. Say'ın gençlere ve torunlarına sürekli hatırlattığı bir öğüt var: dürüstlükten şaşmayın. Çünkü gerçek kazanç, yalanla değil, emek ve samimiyetle gelir...**

-Allah'a şükür, hayatta büyük bir hedefim olduğunu hiç düşünmedim. Belki sadece bir evim, bir arabam olsun ve düzgün, rahat bir hayatım olsun istiyordum. Ama hedefler, bazen tahmin ettiğimizden çok daha fazlası olarak karşımıza çıkabiliyor; hatta daha büyük başarılarla ulaşabiliyorsunuz. Bunun sırrı ise çalışmak ve dürüst olmak.

Şu anda gençleri kafelerde otururken görüyorum ve biraz üzülüyorum. Hayatı orada sanıyorlar; oysa iş hayatına atıldıklarında her şeyin farklı olduğunu görecekler. Ben de gençlere, torunlarıma da hep şunu tembih ediyorum: Dürüstlükten şaşmayın. Yalan ve dolan hiçbir zaman işe yaramaz. Allah, dürüst ve çalışkan olanlara en iyisini verir. Bunu unutmamak gerekiyor.

#### **ÜLKÜ VE MÜCADELE İLE YOĞRULMUŞYAŞAMIN ÖYKÜSÜ...**

**Orhan Say, genç yaşta ülkücü idealleriyle şekillendi; hayatı, inanç ve cesaretle sınıandı. 1977'de yaşadığı pusu sonucu ağır yaralanmasına rağmen pes etmedi, cezaevi günleri ona dayanıklılığı ve mücadeleyi öğretti. Bu zorluklar, onun karakterini inşa ederken, genç yaşta edindiği idealler hayatının pusulası oldu. Siyasete adım attığında da bu inançlar rehberiydi. Milliyetçi Hareket Partisi'nde il yönetiminden başlayarak Kocasinan İlçe Başkanlığı'na, ardından Talas Belediye Başkanlığı'na uzanan bir yolculuk... Bugün hâlâ Talas ve Kayseri Büyükşehir Belediye Meclisi'nde görev yapıyor, ideallerini, tecrübelerini ve mimarlık bilgeliğini birleştirerek Kayseri'ye hizmet ediyor. Onun hikâyesi, ülkü ve mücadele ile yoğrulmuş, azimle örülmüş bir yaşamın öyküsü.**



# Yeşileko Plastik'e Yerlikaya'dan Plaket



MÜSİAD 110. Genel İdare Kurulu Toplantısı Kayseri'de gerçekleştirildi. Türkiye'nin farklı illerinden gelen iş insanlarının bulunduğu programın sponsorlarından Yeşileko Plastik Hammadde Yönetim Kurulu Başkanı Enes Demir, İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'dan ödül aldı.

MÜSİAD 110. Genel İdare Kurulu Toplantısı Kayseri ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Yurtiçi ve yurtdışı şubelerin katılımlarıyla gerçekleştirilen oturumlarda, ekonomik kalkınma sürecine katkı sunacak yeni yol haritaları üzerine istişarelerde bulunuldu. Program kapsamında düzenlenen galaya İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya, AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti Kayseri Milletvekilleri Ayşe Böhürler, Dursun Ataş ve Bayar Özsoy, AK Parti Kayseri İl Başkanı

Hüseyin Okandan, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir, MÜSİAD Kayseri İl Başkanı Ferhat Akmermer ve MÜSİAD üyeleri katıldı.

## YEŞİLEKO PLASTİK'E ÖDÜL

Kayseri'de uzun yıllardır birinci sınıf ham madde temininde geniş ürün yelpazesine sahip olan ve geri dönüşüm plastik ham madde ihtiyaçlarını da karşılayan Yeşileko Plastik Hammadde, programdan ödülle döndü. İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'nın katılımıyla gerçekleşen programda, Yeşileko Plastik Hammadde Yönetim Kurulu Başkanı Enes Demir, ödülü Bakan Ali Yerlikaya'dan aldı. Yeşileko Plastik Hammadde, aynı zamanda düzenlenen programın sponsorları arasında yer aldı.



# Mimarsinan OSB'den Sürdürülebilir Sanayi Hamlesi



Kayseri'nin 3. organize sanayi bölgesi olarak 1998 yılında 450 hektar alan üzerinde kurulan Mimarsinan Organize Sanayi Bölgesi (MOSB), bugün 603 hektarlık alanda faaliyet gösteriyor. Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Çarşibaşı, bölgenin çevreye duyarlı üretim anlayışıyla Kayseri ve Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam ettiğini belirtti.

Kayseri'de 1998 yılında 450 hektar alan üzerine kurulan Mimarsinan Organize Sanayi Bölgesi (MOSB), bugün 603 hektarlık alanda faaliyet gösteriyor. 382 sanayi parseli ve 13 hizmet destek alanı bulunan MOSB'de çeşitli sektörlerde yer alan işletmelere ev sahipliği yaptığını ve yaklaşık 10 bin kişiye istihdam sağlandığını söyleyen Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Çarşibaşı, "Mimarsinan Organize Sanayi Bölgemiz, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın birlikte gerçekleştirilmesi, çevreye duyarlı düzenli kentleşmenin sağlanması amacıyla 1998 yılında 450 hektar alan üzerinde Kayseri'de 3. Organize Sanayi Bölgesi olarak kuruldu. Bugün itibarıyla bölgemiz

603 hektarlık alan üzerinde faaliyet göstermektedir. 2006 yılında başlayan alt yapı çalışmaları ile birlikte kısa sürede bölgemiz gözde yatırım merkezi haline gelmiş, Kayseri ve ülke ekonomisine katkı sağlamak, toplumsal kalkınmaya faydalı olmak, sanayicilerimize en iyi hizmeti yerinde verebilmek amacıyla yola çıkmıştır" dedi.

## **ALT YAPI TAMAM, ENERJİ ALTYAPISI OTOMASYONDA**

MOSB'de elektrik, doğalgaz, içme suyu, kanalizasyon ve yağmur suyu altyapısının tamamlandığını belirten Çarşibaşı, bölgeye kazandırılan modern sistemlerle verimliliği artırdıklarını ifade ederek; "Yüzde 100 Kayseri Sanayi Odası iştiraki olan Mimarsinan OSB, katılımcıları için hiçbir fedakarlıktan kaçınmadan 7/24 hizmet verme gayretiyle çalışmalarını sürdürmektedir. Şu anda bölgemizde 382 sanayi parselimiz ve 13 hizmet destek alanımız bulunmaktadır. Bölgemizde ağırlıklı olarak gıda firmaları faaliyettedir. Gıda firmalarının yanısıra bölgemizde; inşaat, mobilya, metal, mermer, plastik, çelik kapı, tekstil, elektrik elektronik ve

cam sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara da ev sahipliği yapmaktadır. Mimarsinan OSB'de yaklaşık 10 bin kişiye istihdam sağlanmaktadır" ifadelerini kullandı.

## **GÜVENLİKTE TAM DONANIM**

Bölge güvenliğine büyük önem verdiklerini vurgulayan Çarşibaşı, "Bölgemizin 5 giriş-çıkış ve 20 kavşak noktasına yüksek çözünürlüklü, gece görüşlü kameralar yerleştirdik. Plaka Tanıma Sistemi ile Emniyet Müdürlüğü'ne anlık bilgi aktarımı sağlıyoruz" dedi. Ayrıca 2017'de kurulan itfaiye teşkilatının 4 araç ve 13 personelle 7/24 görev yaptığını belirterek, yangın, kaza ve kurtarma konularında sanayicilere destek verdiklerini söyledi.

## **YEŞİL OSB SERTİFİKASI VE YENİLENEBİLİR ENERJİ**

Kaynak ve enerji verimliliğiyle öne çıkan MOSB, Türk Standardları Enstitüsü tarafından Yeşil OSB Sertifikası almaya hak kazandı. Bu kapsamda yenilenebilir enerji yatırımlarına ağırlık verdiklerini belirten Başkan Çarşibaşı, "Kaynak ve

enerji verimliliği, yalın üretim, endüstriyel atık işbirliği ve çevreye duyarlı uygulamaları ile öne çıkan Bölgemiz; çevresel, ekonomik, sosyal ve yönetsel açıdan Bakanlıkça belirlenen kriterler çerçevesinde Türk Standardları Enstitüsü tarafından YEŞİL OSB sertifikasını almıştır. Bu kapsamda; yenilenebilir enerji yatırımlarına ağırlık vererek 3MWe GES tesisinin kurulumunu tamamladık, 4.5MWe GES tesisimizin ise imalatı devam etmektedir. Enerji verimliliği kapsamında sokak aydınlatmalarımızı dim edilebilir led teknolojisi ile tamamladık. Tüm hizmet alanlarımızda sıfır atık politikasını uygulamaktayız” dedi.

### **EĞİTİME KATKI VE GELECEĞE YATIRIM**

Sanayi-üniversite işbirliği konusunda da çalışmalar yürüttüklerini dile getiren Çarşıbaşı, bölgede teknik bölümleri içerecek bir Meslek Yüksekokulu kurulması için hazırlıkların devam ettiğini söyleyerek; “Eğitime destek konusunda MOSB olarak, üniversiteler sanayi işbirliği yapmak için kolları sıvamış durumdayız. Bölgemizde teknik bölümleri içerecek Meslek Yüksekokulu olması konusunda çalışmalarımız devam etmektedir. Bu projeye sanayi sektörünün en büyük sıkıntılarından biri olan kalifiye eleman yetiştirilmesi adına iyi bir iş çıkarmış olacağız. Hem sanayicilere hem de

okulundan yeni mezun olanlara, yeni iş kapıları açmış olacağız” dedi.

### **“MOSB, CAZİBESİNİ KORUMAYA DEVAM EDECEK”**

Teknolojiyi yakalayarak yatırımcıya en iyi hizmeti sunmayı görev bildiklerini belirten Başkan Çarşıbaşı, Mimarşinan OSB'nin sahip olduğu altyapı, enerji verimliliği ve çevre dostu uygulamalarıyla cazibesini sürdürmeye devam edeceğini söyleyerek sözlerini tamamladı.



# Robotik Cerrahi ile Hedef Odaklı Tedavi

## Neden Robotik Cerrahi



Ameliyat esnasında kesilerin oluşturulması ve protez yerleştirilmesi safhaları robotik uygulama yardımı ile gerçekleştirilir. Kullanılacak protez seçimi ve ebatı robot yardımı ile belirlenir. Protez yerleşim açıları hesaplanır ve robot yardımı ile istenen ölçülere göre kemik hazırlanır ve protez uygulanır.

- Diz ekleminde bağ dengesi daha iyi ayarlanır
- Ekleme yerleştirilen protez uyumu artar
- Protez ömrünü uzatır
- Hareket kabiliyetini artırır
- Hastaların;
- Hastaneden kalış süresi azalır
- Daha az ağrı hisseder
- Memnuniyetleri artar



0533 158 58 86

0352 232 33 33

Gevher Nesibe Mahallesi Gür Sokak  
No : 4 Kocasinan / KAYSERİ

 **TEKDEN**<sup>®</sup>  
H A S T A N E L E R İ

# Hisarcıkloğlu: "Oda ve Borsalarımızın Kurumsal Kapasitesini Artırıyoruz"



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, 81 ilde hayata geçirilen Akademik Danışman Projesi kapsamında akademisyenlerle bir araya geldi. Toplantıda yeni dönemde hayata geçirilecek projeler ve yol haritası değerlendirildi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, oda ve borsaların kurumsal kapasitesinin artırılması, üniversite-iş dünyası iş birliğinin güçlendirilmesi amacıyla yürütölen '81 İlde Akademik Danışman

Projesi' kapsamında akademisyenlerle bir araya geldi. Toplantıda, proje kapsamında bugüne kadar yapılan çalışmalar ele alınırken, yeni dönemde hayata geçirilecek projeler ve izlenecek yol haritası da değerlendirildi.

Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasında üniversitelerin bilgi birikimi ile reel sektörün dinamizminin birleşmesinin büyük önem taşıdığını vurgulayarak; "Oda ve Borsalarda kurumsal kapasitenin

artması, üniversite-iş dünyası iş birliğinin gelişmesi için hayata geçirdiğimiz '81 İlde Akademik Danışman Projesi' kapsamında hocalarımızla bir araya geldik. Yapılacak yeni projeleri ve yol haritasını değerlendirdik" dedi.

Hisarcıkloğlu, proje kapsamında her ilde akademik danışmanların iş dünyasıyla güçlü bağlar kurduğunu belirtilirken toplantıda ayrıca oda ve borsaların yerel kalkınmadaki rolünü güçlendirecek yeni iş birliği modelleri üzerinde de durduklarını kaydetti.



# Fier Life Center'ın Öyküsü: Bir Düşten Bir Gerçeğe



RÖPORTAJ

*FIER Life Center'ın arkasındaki isim Murat Erdal... Çocukluğu, işitme engelli öğrencilerle dolu sınıflarda şekillenen bir şükran ve empati hikâyesi. Matematik ve fiziğe ilgisiyle aile beklentilerine meydan okuyan bir genç; İstanbul ve Amerika'da edindiği akademik ve profesyonel deneyimlerle donanmış. Ancak hayat, onu beklenmedik bir telefonla Kayseri'ye, kendi projelerini hayata geçirmeye çağırırdı. O an, bir yatırım değil, bir yaşam hikâyesi başlamış oldu. Bugün, 10 yıldır yaşamın her anına dokunan bir merkez olan FIER Life Center'ı yöneten Murat Erdal, başarı ve tutkuyu bu deneyimlerin harmanında buluyor...*

-Ben Murat Erdal. Emekli bir öğretmen annenin ve mali müşavir bir babanın iki oğlundan biriyim; ağabeyimle birlikte büyüdüm. Annem işitme engelliler öğretmeni idi; çocukluk yıllarım özellikle annemin öğrencileriyle iç içe geçti. Bu özel bireylerle yaşamak, şükretmeyi, sabrı ve empatiyi küçük yaşta öğrenmemi sağladı. Ortaokul ve lise dönemlerinde ise babamın etkisi

daha belirgin oldu. Abim benden beş yaş büyük ve tıp fakültesindeydi; ailemin beklentisi benim de doktor olmamdı. Ancak ilgim her zaman matematik ve fiziğe, yani mühendisliğe yönelikti. Üniversite tercihlerinde ailemin ısrarlarına rağmen kendi kararımı verdim: "Ben mühendis olacağım" dedim ve Koç Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği bölümüne yerleştim. İstanbul'a giderken tek düşüncem vardı: hayatım burada devam edecek. Üniversiteye başladığımda karşılaştığım ilk zorluk dil oldu. Bu engeli aşmak için 2007 yazında Amerika'ya "Work and Travel" programıyla gittim. İlk iş deneyimim, kasiyerlik ve yiyecek-içecek alanında çalışmak oldu; disiplin ve emekle çalışmanın değerini o dönemde öğrendim. Üniversitenin son yıllarında burslu olarak New York Üniversitesi Politeknik Enstitüsü'nde Management alanında yüksek lisansa başladım. Proje bazlı eğitim sistemimde "Project Management" dersindeki projem, bugün yönettiğim FIER Life Center'ın temelini oluşturdu. Tabii o dönemde ailemle sürekli Skype üzerinden iletişimliydim. Babamla sık sık fikir alışverişinde bulunuyorduk; o dönemde Türkiye'deki

yatırımlarını sonlandırmıştı. Hayatımın dönüm noktası, bir gece babamdan gelen Skype araması oldu: "Eşyalarını topla, ülkeye dönüyorsun. Bir yatırım yapıyoruz. Bu projen artık gerçeğe dönüşecek." İşte o an, sadece bir proje değil, bir hayat hikâyesi de başlamış oldu.

**"HER ŞEYİ BIRAK, ÜLKEYE DÖN"**  
Bazen tek bir telefon, insanın tüm hayatını değiştirir. Murat Erdal için o sabah babasından gelen cümle, Amerika'da kurduğu kariyer planlarını bir anda tersine çevirdi: "Her şeyi bırak, ülkeye dön. Senin projen dediğin şeyi birlikte hayata geçireceğiz." Ve o an, bir ders projesi, bugün 10 yıldır yaşayan bir markaya FIER Life Center'a dönüştü.

-Yüksek lisans dönemime kadar hayatım tamamen kariyer odaklıydı. 24-25 yaşlarımda Amerika'da yaşıyor, orada kalıcı bir düzen kurmayı ve global bir kariyer inşa etmeyi planlıyordum. İstanbul'a dönmeyi bile düşünmüyordum. Ancak bir sabah babam aradı ve "Her şeyi bırak, ülkeye dön. Senin projen dediğin şeyi birlikte hayata geçireceğiz" dedi.

Babam, Babam, o dönemde Tuğçe'yi de tanıyordu; mimarlık eğitimi aldığını bildiği için, "Tuğçe ile birlikte bu projeyi çizin, yönetin, işletin" dediğinde aslında hayatımın akışı tamamen değişmişti. Amerika'da kalıcı bir düzen kurmayı planlarken, İstanbul'a bile dönmeyi düşünmezken bir anda Kayseri'ye dönüş yolundaydım.

2013-2014 döneminde Kayseri'ye döndük, Vakıflar Bölge Müdürlüğü ihalesini aldık ve tesisimizin proje çizimlerini eşimle birlikte hazırladık, inşaat sürecini de birlikte yürüttük. O dönemde çevremdeki birçok kişi beni mimar ya da inşaat mühendisi sanıyordu; şantiyede sabahtan akşama kadar taşeronlarla çalışmam ve mimari çizim programlarına hâkim olmam bunda etkiliydi.

2015 Eylül'ünde FİER Life Center'ı faaliyete geçirdik. Geçen ay itibariyle 10. yılımızı devirdik ve bu dönüm noktasını özel bir etkinlikle kutlamayı planlıyoruz. FİER Life Center, akademik bir projenin sahadaki yansıması aslında. Üniversitede "Project Management" dersi kapsamında geliştirdiğim bir fikir, bugün 10 yıldır yaşayan bir markaya dönüşmüş durumda. FİER; otel – konaklama ve misafir ağırlama, restoranlar, organizasyon (baket) salonları, Spa & Sport, güzellik ve sağlık birimi olmak üzere beş ana birimden oluşan entegre bir yaşam merkezi. Kısacası FİER, sağlığı, sporu, konforu ve sosyal yaşamı bir araya getiren çok yönlü bir yaşam merkezi olarak tasarlandı.

**"MİMARİSİ VE İŞLEYİŞİ TAMAMEN AKADEMİK BİR ALTYAPIYA DAYANIYOR" Amerika'da akademik başarılarla örülmüş bir gelecek planlarken, rotasını Kayseri'ye çeviren Erdal; bir dönem kâğıt üzerinde tasarladığı projeyi, bugün binlerce insanın yaşamına dokunan bir yapıya dönüştürdü. FİER Life Center... Bir yüksek lisans ödevi olarak başlayan fikir, şimdi onuncu yılını kutlayan, şehrin en özgün yaşam merkezlerinden biri.**

-Bugünkü FİER Life Center'ın mimarisi ve işleyişi tamamen akademik bir altyapıya dayanıyor. Ancak o dönemde yaptığım çalışmaların bir gün gerçek bir yatırıma dönüşeceğini hiç tahmin etmiyordum. Yüksek lisans döneminde proje yönetimi, organizasyon şemaları, hizmet sektörü analizi gibi birçok derste

örnek olarak hep aynı projeyi, yani FİER'i işlemiştim; ama bu seçtiğim bir konu değildi, bana hizmet sektörüne dair bir yapı verilmişti ve ben onu kurgusal olarak geliştirmiştim.

Babamın o sabahki telefon görüşmesi, bu projenin hayat bulmasını sağladı ve benim için en büyük dönüm noktalarından biri oldu. Akademik geçmiş bana planlama ve süreç yönetiminde büyük avantaj sağladı, ancak teori ile pratiğin ne kadar farklı olduğunu da o dönemde çok net gördüm. Kağıt üzerinde mükemmel işleyen sistemler, sahada tamamen başka dinamiklerle karşılaşılıyordu. İlk yılımız, hayatımın en öğretici dönemlerinden biriydi. Otel açılışından sadece bir hafta sonra eşimle düğünümüz oldu; evimiz henüz teslim edilmediği için yaklaşık dokuz ay otelde yaşamak zorunda kaldık. Otelcilik bizim için tamamen yeni bir sektördü. O dokuz ay boyunca 7/24 tesiste bulunmak, işin mutfağını birebir deneyimlememi sağladı. Turizmin, konaklamanın ve müşteri memnuniyetinin ne anlama geldiğini teoriden pratiğe taşıdım. Eşim için elbette zordu; özel hayatımızdan fedakârlık yapmak zorunda kaldık. Ama bugün dönüp baktığımda şunu net söyleyebilirim: o dokuz ay olmasaydı, FİER Life Center bugünkü seviyesinde olmazdı.

**Kayseri'nin kalbinde, bir yaşam biçimini dönüştüren hikâye...**

-FİER Life Center, klasik bir otel veya konaklama tesisinden çok daha fazlası olarak tasarlanmış bir yaşam merkezidir. Konseptimiz, "kulüp mantığıyla" oluşturulmuş, üyelik sistemiyle çalışan bir merkezdir. Alışlagelmiş turizm anlayışının dışında konumlanıyoruz. Elbette kiş aylarında, Erciyes'in yoğun sezonunda turist ağırlıyoruz; ancak asıl hedefimiz, sosyoekonomik olarak üst gelir grubuna hitap eden ve yıl boyunca merkezimizi aktif biçimde kullanan misafirlerdir. FİER'de bulunan çeşitlilik, burayı sadece bir konaklama tesisi olmaktan çıkarıp misafirlerimizin günlük yaşamının doğal bir parçası haline getiriyor. Bugün geldiğimiz noktada, FİER Life Center'ı tercih edenlerin memnuniyeti, bizim için en büyük motivasyon kaynağıdır. Çünkü burada yalnızca hizmet sunmuyor, insanların kendilerini iyi hissettikleri bir yaşam alanı inşa ediyoruz.

**TUTKUUYLA YAPILAN BİR İŞ, SEVGİYLE KURULAN BİR YAŞAM**

**Murat Erdal için hayat, aslında iki kelimedede saklı: aile ve sorumluluk. Kayseri'nin turizm vizyonuna yön veren bu isim, neredeyse tüm zamanını işine ve sevdiklerine adıyor. Kimi zaman gece yarısına kadar süren mesailer, kimi zaman çocuklarının gülüşleriyle dolan birkaç kısa saat...**

**Ama hepsinin ortak noktası aynı...**

**Tutkuyla yapılan bir iş, sevgiyle kurulan bir yaşam. Ve belki de FİER'in başarısının sırrı tam burada saklı; bir işten çok, bir yaşam hikâyesi olması...**

-Aslında şunu rahatlıkla söyleyebilirim; Amerika'daki veya İstanbul'daki arkadaşlarımla konuştuğumda, Kayseri'deki sosyal hayatı ya da iş dışında neler yaptığımı soruyorlar, ama genellikle cevap veremiyorum. İş ve ev hayatım dışında boş zamanım yok. Eğer böyle bir boşluğum olsaydı, Kayseri'deki sosyal hayat hakkında yorum yapabiliirdim ama iş yoğunluğum buna fırsat bırakmıyor. 2015'te evlendim, tesisin açıldığı dönemdi. 2019'da kızım, geçtiğimiz yıl da oğlum doğdu. Hayatım artık tamamen ikiye bölünmüş durumda: ailem ve işim. Üçüncü bir alan neredeyse yok.

Sosyal hayatım çoğunlukla işimin içinde geçiyor; turizm sektörü zaten misafirler ve iş ilişkileriyle doğal bir sosyalleşme ortamı sunuyor. İşten sonra eve gitmek benim için en büyük mutluluklardan biri. Saat bazen gece 1-2'yi buluyor, bazen sabah erken saatler... Hatta kimi zaman eve hiç gidemediğimiz de oluyor. Ama genel olarak eve gitmek, işe gelmekten daha fazla mutluluk veriyor. Çocuklarımla vakit geçirmek benim için çok değerli; kızımın oyun oynamakta uzmandım, oğlumla ise zamanla kuracağımız ilişkiyi sabırsızlıkla bekliyorum. Onlar hayatımdaki en değerli varlıklarım.

FİER'i de çoğu zaman üçüncü çocuğum gibi görüyorum. Bugün 100'den fazla kişinin çalıştığı, Kayseri'nin en büyük turizm işletmelerinden biri haline geldi. Beş farklı birimiyle farklı sektörlerde faaliyet gösteren bu yapı, kendi içinde doğal bir sinerji yaratıyor. Misafir ilişkilerinden personel yönetimine kadar tüm süreçler büyük bir sorumluluk gerektiriyor. Yaklaşık 10 yılda tüm departmanları yöneterek hedeflediğimiz noktaya ulaştık. İlk 10 yıllık iş planımız

bu hedefi gösteriyordu. Şimdi ikinci 10 yıla girerken, aynı konsepti şehir otelciliği anlayışıyla büyütme ve yeni yatırımlarla markayı bir üst seviyeye taşımayı planlıyoruz.

Bir mekândan öte, insanların en özel anlarına tanıklık eden bir yer... FİER Life Center yalnızca konuklarını ağırlamıyor; onların hayat hikâyelerine dokunuyor.

-Yaptığımız iş aslında birçok kişinin hayatına dokunuyor. Bunu özellikle yönettiğim departman üzerinden gözlemleyebiliyorum. Organizasyon kısmıyla ilgileniyorum ve misafirlerimizin deneyimlerini yakından takip edebiliyorum. Geçenlerde fark ettim ki, pek çok çiftin düğününü organize etmişiz; bunların çocukları olmuş, farklı dönüm noktalarına tanıklık etmişiz. İnsanların bu mutluluklarına şahit olmak bizim için tarif edilemez bir sevinç kaynağı.

Eşim bu konuda daha çok deneyim sahibi ve birçok çifti birebir evlendirdi. Ben ise üyelerle ilgileniyorum; yaklaşık 1000 kişiye ulaşan bir üye portföyümüz var. Burada bireylerin sağlıklı ve dengeli bir yaşam sürmesi için bir atmosfer yaratıyoruz. Bu süreçlerde "İyi ki varsınız, sizin sayenizde başardım" demeleri, bizim için çok değerli.

## MURAT ERDAL KENDİNİ MEMLEKETİNDE, TURİZMİN KALBİNDE BULMUŞ

Hayat, bazen en büyük planlarımızı sessizce değiştirir. Murat Erdal, her defasında "Kayseri'ye dönmem" derken kendini memleketinde, turizmin kalbinde bulmuş. Bir işitme engelli öğretmenin oğlu olarak, şükretmeyi hayat felsefesi hâline getirmiş. Belki de bu yüzden, başarıyı büyük hedeflerde değil; tevazuda, emekte ve sabırda arıyor.

-Şunu net bir şekilde söyleyebilirim; hayati planlarken büyük konuşmamak çok önemli. Belki ben bir işitme engelli öğretmenin oğlu olduğum için şükreder, şükreden bir zihniyete sahip olmayı öğrendim. Hayatım boyunca İstanbul'a giderken "Kayseri'ye dönmem" dedim, Amerika'ya giderken "İstanbul'a dönmem" dedim ve tüm bunları akademik başarıyla, burslar kazanarak ilerlettim. Sonrasında mühendislik veya tıp yerine turizm alanında Kayseri'de bulunuyor olmam, büyük konuşmamanın en güzel örneklerinden biri.

Şükretmenin önemi tabii ki çok

büyük. Ancak kariyer haftalarında, üniversitelerde veya liselerde konuşmalar yaptığımda gençlere en çok vurguladığım konu şudur: Günümüzde diziler ve hızlı zengin olma hayali, gençleri çoğu zaman yanlış yönlendiriyor. İnsanlar, çok az çabayla kısa yoldan başarılı olmayı hayal ediyor ve bu da emin adımlarla ilerlemeyi engelliyor.



## SABREDENİN YOLU BİR GÜN MUTLAKA AÇILIR

İnsan çoğu zaman sabrın ve emeğin ödülünü geç de olsa alır. Murat Erdal'ın hikâyesi tam da bunun kanıtı. Ne bir gecede gelen başarıya inanıyor ne de kolay kazanılan zaferlere... Amerika'da asgari ücretle çalışırken bile yüzünde bir şükür ifadesi varmış; çünkü biliyordu, sabredeninin yolu bir gün mutlaka açılır...

-Abim de eşim de ben de akademik anlamda ciddi bir mücadele verdik. İlginçtir ki bu mücadele çocuklukta başladı: Sokakta top oynamak yerine ders çalışmak, sporla ilgilenirken eğitim ve öğretimi ön planda tutmak... Eğlendik mi? Çok eğlendik. Basketbol oynadım, lisede ve üniversitede aktif bir şekilde spora devam ettim. Ancak eğitim her zaman öncelikliydi. Ve bu çabanın meyvesini ileride alacağımızın farkındaydım.

Gençlere söylemek istediğim şey şudur: Başarı bir anda gelmez. Bugünün sabırsız gençleri, diplomasını aldığı anda önüne bir masa konacağını, kravatını takip iş hayatına hemen atılacağını düşünüyor. Ben ne lisans

mezuniyetimden sonra ne de yüksek lisansımı tamamladıktan sonra böyle bir hayata adım attım. Hatta yüksek lisansımı bitirdiğimde Amerika'da asgari ücretle çalışıyordum ve hiç burnumu kıvırmıyordum. Sonrasında kazançlarım arttı ama bunun için sabretmek ve adım adım ilerlemek gerektiğini bizzat yaşadım.

## ASLOLAN İNSANIN YAPTIĞI İŞE GÖSTERDİĞİ ÖZEN

Bazı öğütler vardır, yıllar geçse de insanın kulağından silinmez. Murat Erdal ve ağabeyi için o cümle, babalarının hayat mottosuuydu: "Ne yapıyorsan, en iyisini yap." Bugün geriye dönüp baktığında, Murat Erdal için başarının sihirli bir formülü yok ama dürüstlük ve çalışkanlık her zaman kazandırıyor. Zeka, yetenek, disiplin... Hepsini bir yana; asıl belirleyici olan, insanın yaptığı işe gösterdiği özen.

-Abimle benim hayatımızda babamızın çok belirgin bir etkisi oldu ve bize sürekli aktardığı bir motto vardı. Biz abimle Nuh Mehmet Küçükçalık Anadolu Lisesi'ndeyken basketbol takımındaydık. Abimle benim lise hayatımız birbirine oldukça benzerdi. İlk iki-üç yıl biraz haylaz öğrenciler olarak geçti; son yılda ise derslere tam gaz sarılan bir profil sergiledik. Babamın bir cümlesi vardı, sık sık tekrar ederdi; bu sözler kulaklarımdan hiç çıkmaz: "Hayatta ne yapıyorsanız yapın, en iyisini yapın. Eğleniyorsanız en iyi şekilde eğlenin. Ders çalışıyorsanız en iyi şekilde çalışın. Ne üretiyorsanız ne yapıyorsanız, bunu en iyi şekilde yapın." Babamızın bu öğüdü hem akademik hem de kişisel hayatımızı şekillendiren temel ilke oldu. Bizim hayatımızın çerçevesi, abimde ve bende hep bu mottoyla belirlenmişti. Başarıya giden yolun kesin bir formülü yoktur; herkes için tek bir reçete yok. Ama genel olarak bazı unsurların başarıda önemli rol oynadığını gözlemleyebiliriz. Dürüst olmak mutlaka gerekir. Elbette dürüst olmayıp da başarılı olan insanlar vardır, ama istatistiksel olarak dürüst olanların daha yüksek başarı şansı olduğunu söyleyebiliriz. Çalışkan olmak da şarttır. Zeka ve yetenek, Allah vergisi olarak insanın altyapısını oluşturur; üzerine çalışmayı ve dürüstlüğü eklediğinizde başarıya ulaşamama ihtimalini pek görmüyorum.

# GÜCÜNÜ KEŞFET



Tarım Makineleri

Yedek Parça

Sulama

Gübre ve İlaç

  
**BIMS**  
AGRO ALLIANCE

*Çelikel*

Anbar Mah Osman Kavuncu Bulvarı No:468 KAYSERİ  
444 70 37  
info@bimstarim.com

# Kayseri Esnaf Ve Sanatkârlar Odaları Birliği Yeni Hizmet Binasının Temeli Atıldı



Kayseri Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği (KESOB), modern ve kurumsal bir hizmet binasının temeli düzenlenen törenle atıldı. Yaklaşık 2 bin metrekare inşaat alanına sahip 4 katlı bina, 50 bin esnafa hizmet verecek.

Kayseri Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin Osman Kavuncu Bulvarı, Şeker Mahallesinde inşa ettiği yeni hizmet binasının temeli düzenlenen törenle açıldı. Temel atma törenine Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, Kocasinan Belediye Başkanı Ahmet Çolakbayrakdar, Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Ömer Gülsoy, KESOB Başkanı Şeyhi Odakır, Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Başkanı Mustafa Alan ile çok sayıda esnaf katıldı.

## "KAYSERİ'YE YAKIŞAN BİR YAPI OLACAK"

KESOB'un yeni hizmet binasının Kayseri'ye yakışacağını söyleyen Vali Gökmen Çiçek, "Esnaf şehrinde, her sokağında esnafların hikâyesinin olduğu bu şehirde, esnafların eliyle inşa edilen bu merkezin temel atma töreninde bulunmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Kayseri Esnaf Odamız büyük bir mücadele veriyor. Elektrikli araçlar ve kooperatiflerle yürüttükleri projeler takdire değer. Bu bina sadece esnafımıza değil,

şehrin de ihtiyaçlarına hizmet edecek. Kayseri'ye yakışan bir yapı olacak" dedi. Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, "Zaman zaman birliğimize geldiğimizde böyle bir hizmet binasının eksikliğini hissediyorduk. Nihayet şehrimize yakışacak bir bina için adım atıldı. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

Kocasinan Belediye Başkanı Ahmet Çolakbayrakdar da, "Ülkemiz ve şehrimiz için taş üstüne taş koyan herkesten Allah razı olsun. Bu bina uzun yıllar Kayseri'ye hizmet edecek önemli bir eser olacak" diye konuştu.

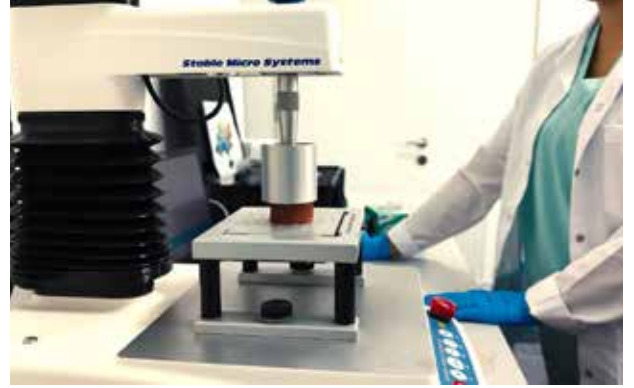
## "ESNAF VE SANATKARIMIZA SÖZ VERMİŞTİK..."

Kayseri Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Başkanı Şeyhi Odakır, yeni hizmet

binasının birliğe modern ve kurumsal bir kimlik kazandıracağını belirterek; "Göreve geldiğimizde esnaf ve sanatkarlarımıza söz vermiştik. 3 yıl önce seçildiğimizde, Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliği için yeni bir hizmet binasının olması gerektiğini hep arzulamıştık. Ama bu birliğimize bağlı 41 tane odamız var. Bu 41 odanın da sicile kayıtlı yaklaşık 50 bin de esnaf ve sanatkarımız var şehirde. Burada bodrum zemin, artı 2 kat şekliyle 4 katlı, 2 bin metrekare inşaat alanı bir yer olacak. Şimdiden şehrimize ve esnafımıza hayırlı olsun" diye konuştu. Konuşmaların ardından protokol üyeleri, KESOB'un yeni hizmet binasının temelini dualar eşliğinde attı.



# Anadolu'dan Dünyaya Gıda Devrimi: Kayseri, Et Sektörünün Yeni Bilim Üssü oldu



## TÜRKİYE'DE BİR İLK: KAYSERİ TİCARET BORSASI AR-GE MERKEZİ, SU VE PASTIRMANIN KALİTE STANDARTLARINI SIFIRDAN YAZIYOR

Geleneksel lezzetlerin başkenti Kayseri, gıda sektöründe çığır açan bir atılımla adından söz ettiriyor. Kayseri Ticaret Borsası (KTB), 2021 yılında hayata geçirdiği Et ve Et Ürünleri Araştırma-Geliştirme Merkezi ile Türkiye'de bir borsa bünyesindeki ilk ve tek olma unvanını taşıyan bu tesiste bilim ve ticaretin sınırlarını zorluyor.

## BİLİMSEL NEŞTER ALTINDAKİ LEZZETLER

ORAN Kalkınma Ajansı'nın güçlü desteğiyle kurulan bu modern merkez, Kayseri'nin meşhur sucuk ve pastırması başta olmak üzere tüm et ürünlerini titiz bir bilimsel süreçten geçiriyor. Merkezin temel misyonu, bölgedeki işletmelerin sadece üretim yapmasını değil, aynı zamanda uluslararası standartlarda, güvenilir ve yenilikçi ürünler sunmasını sağlamak.

Laboratuvarlarda Üç Boyutlu Denetim: Merkezde yürütülen analizler, ürünlerin kalitesini ve güvenliğini dört temel alanda garanti altına alıyor:

1. Fiziksel ve Kimyasal Testler: Ürünün iç

yapısı, besin değerleri ve kimyasal bileşenleri en ince ayrıntısına kadar incelenerek sahtecilik ve kalitesizlik riski ortadan kaldırılıyor.

2. Mikrobiyolojik Analizler: Gıda güvenliğinin en kritik aşaması olan bu testlerle, tüketici sağlığını tehdit eden tüm mikroorganizmalar tespit edilerek ürünler soframıza ulaşmadan güvence altına alınıyor.

3. Duyusal Değerlendirme: Ürünlerin lezzet, koku ve görünüm gibi duyu özellikleri bilimsel panellerde değerlendirilerek, geleneksel tadın korunması ve geliştirilmesi sağlanıyor.

## REKABETİN KALBİ BURADA ATIYOR

KTB, bu merkezle sadece analiz yapmakla kalmıyor; yerel işletmelerin en büyük ihtiyacına odaklanıyor: İnovasyon ve Rekabet Gücü.

Merkezde yapılan "Yenilikçi Ürün Geliştirme" çalışmaları sayesinde firmalar, mevcut ürünlerini optimize etmenin yanı sıra, yeni pazarlara hitap edecek farklı formülasyonlar ve daha uzun raf ömrü sunan çözümler üretebiliyor. Bu, doğrudan işletmelerin satış rakamlarını artırması ve uluslararası

arenada güçlü birer oyuncu haline gelmesi anlamına geliyor. Kısacası, bu Ar-Ge Merkezi, Kayseri'nin et sektörünü geleneksel bir zanaattan, küresel bir gıda teknoloji endüstrisine dönüştürüyor.

## GELECEK BİLİMDE: PROJELER VE EĞİTİM

Merkez, sektörün geleceğine de yatırım yapıyor. Her yıl düzenlenen "Et ve Et Ürünleri Çalıştay" ve "Ar-Ge Proje Pazarı Yarışması" ile genç bilim insanları ve sektör profesyonelleri bir araya getirilerek en çarpıcı ve uygulanabilir projeler ödüllendiriliyor.

Ayrıca KTB'nin vizyonu, gıdanın ötesine geçerek sürdürülebilirliği kucaklıyor. Yeşil Dönüşüm Akademisi Projesi ve Topraksız Tarım Projesi gibi eş zamanlı projelerle, gıda üretim zincirinin tüm aşamalarında çevresel ve ekonomik verimliliğin artırılması hedefleniyor.

Kayseri Ticaret Borsası'nın bu öncü Ar-Ge Merkezi, Anadolu'nun köklü ticaret geleneğini modern bilimin gücüyle birleştirerek, Türkiye'nin gıda güvenliği ve ihracat hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol üstleniyor. Merkez, Kayseri'yi sadece lezzetin değil, bilimsel kalitenin de başkenti yapıyor.

# Lavisse Her Geçen Gün Büyümeye Devam Ediyor

Lavisse, vitriye sektöründe akıllı teknolojiyi merkezine alarak dikkat çekiyor. Şirketin kurucusu H. Mehmet Karamavuş, inşaat ve yapı sektöründeki yenilik ihtiyacına yanıt veren çözümler geliştirdiklerini belirtti.

Vovoglobal İthalat İhracat A.Ş.'nin güçlü vizyonu ile kurulan Lavisse, ithal ettiği üst düzey vitriye ürünlerini kendi markası altında sunarak kısa sürede sektörde güçlü bir yer edindi. Akıllı teknolojilerle

donatılmış ürünleriyle lüks konut ve villa projelerinde kalite, işlevsellik ve estetiği bir araya getiren marka, dayanıklı ve şık tasarımlarıyla öne çıkıyor. Projelerde tasarımdan montaja kadar tüm süreçlerde kalite güvencesi sunduklarını ifade eden Lavisse Kurucusu H. Mehmet Karamavuş, satış sonrası destek, servis hizmetleri ve yedek parça teminiyle müşteri memnuniyetini ön planda tuttuklarını vurguladı. Lavisse'in öncelikli hedeflerinden biri de çevreye

duyarlı üretim anlayışını benimsemek olduğunu söyleyen Karamavuş, yeşil enerji kullanımına dikkat çekerek, "Güneş, rüzgâr, su ve dalga gibi yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerjiyi destekleyerek karbon ayak izimizi azaltmak için çalışıyoruz" dedi.

Akıllı vitriye teknolojileriyle sektörde fark yaratmayı hedefleyen Lavisse, yenilikçi yaklaşımıyla projeleri bir üst seviyeye taşımayı sürdürüyor.



# Kayseri, Kapadokya'nın Yeni Merkezi Oluyor



Kapadokya Alan Başkanlığı Kayseri Hizmet Binası, Tarihi Kayseri Mahallesi'nde düzenlenen törenle hizmete açıldı. Kayseri'nin Alan Başkanlığı bünyesinde olmasının önemine değinen Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, "Kapadokya Alan Başkanlığı'nı açıyor olmamız, bizim için farklı bir anlam taşıyor. Çünkü Kayseri'mizin önemli bir kısmı, Kapadokya'nın giriş kapısı olarak kabul ediliyor. Kapadokya, aynı zamanda kral mezarlarının merkezi olarak biliniyor ve biz de Kapadokya ile birlikte turizmi canlandırmak amacıyla faaliyetler yürütüyoruz. Turizmin önemli bir bölümünü Kapadokya ile birlikte yürüten bir şehrin Alan Başkanlığı bünyesinde olması oldukça önemliydi" dedi.

Kapadokya Alan Başkanlığı Kayseri Hizmet Binası'nın açılışının öneminden söz eden Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, "Kapadokya Alan Başkanlığı'nı açıyor olmamız, bizim için farklı bir anlam taşıyor. Çünkü Kayseri'mizin önemli bir kısmı, Kapadokya'nın giriş kapısı olarak kabul ediliyor. Kapadokya, aynı zamanda kral mezarlarının merkezi olarak biliniyor ve biz de Kapadokya ile birlikte turizmi

canlandırmak amacıyla faaliyetler yürütüyoruz. Turizmin önemli bir bölümünü Kapadokya ile birlikte yürüten bir şehrin Alan Başkanlığı bünyesinde olması oldukça önemliydi. Kültür Bakanımızı ziyaret ettiğimizde, Büyükşehir Belediye Başkanımız, 'Biz Alan Başkanlığı'na katılacağız, ancak hemşerilerimiz için merkezde bir Alan Başkanlığı yerinin olmaması, bürokrasiyi artırabilir. Şehrimizin merkezinde Alan Başkanlığı'nın bulunması daha uygun olacaktır' şeklinde Bakanımıza bir öneride bulunmuştu. Bakanımız da 'Tabii ki, oraya güzel bir yerde inşallah hizmet verelim' demişti. Bugün, işte o açılış gerçekleştiriyoruz" diye konuştu.

## "KAYSERİ'NİN TURİZM HAZİNESİNDEN VE BİRİKİMİNDEN FAYDALANMASI ÖNEMLİ"

Kayseri'nin bir kısmının Kapadokya bölgesinde yer aldığını belirten AK Parti Kayseri Milletvekili Murat Cahid Cingir, "Kapadokya bölgemiz, biraz önce Başkanımın da bahsettiği gibi sadece Nevşehir, Ürgüp, Uçhisar ve Ortahisar bölgelerini kapsamıyor. Aynı zamanda Kayseri'mizin bir kısmı da Kapadokya'nın içinde yer almakta ve diğer illerle birlikte bu bölgeyi oluşturuyor. Dolayısıyla, burada oluşan o turizm

hazinesinden ve turizm birikiminden şehrimizin de azami derecede fayda sağlaması bizim açımızdan büyük bir önem taşımaktadır. Eğer insanlara sunacak, onları cezbedip davet edecek, keyifli zaman geçirebilecekleri ürünleriniz yoksa, burada zaman geçirmeleri mümkün olmaz. Bu yüzden, 2011 yılından itibaren Erciyes turizminin başlamasıyla birlikte, bu entegrasyon aşama aşama kurulmaya başlanmıştır" dedi.

## "BİZ BİRLİKTE BÜYÜRÜZ"

Hep birlikte projeler üreterek şehirlerin geliştirilmesi gerektiğini ifade eden Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, "Malumunuz, Kayseri'mizde Kapadokya'ya geçmiş dönemde başkentlik yapmış bir şehirdeyiz. Dolayısıyla, bu merkez Kayseri'de olması kadar doğal bir şey olamazdı. Bu anlayışla değerlendirilmesinin doğru olacağı kanaatindeyim. Ayrıca, şunu da buradan hatırlatmak isterim: Biz birlikte büyürüz. Pastayı büyütürük, hep birlikte şehirlerimizin paylaşmasını sağlarız. Birbirimizi kıskanarak değil, bir zenginlik olduğunu varsayarak" dedi.

# Rakamların Düzeninden Çocukların Dünyasına Uzanan Bir Yolculuk...



*Nefika Boylu, finansın hesaplı sessizliğinden çıkıp çocukların renkli dünyasında kendi sesini buldu. Ankara Üniversitesi'nde yüksek lisans yaparken şekillenen analitik bakışı, bugün okul öncesi eğitimde vizyona dönüşmüş durumda. Şimdi hem eğitimin niteliğini yükseltmek hem de geleceğe umutla bakan bir nesil yetiştirmek için çalışıyor.*



**RÖPORTAJ**

-Ben Nefika Boylu. 1985 yılında Kayseri'de doğdum. Üniversite eğitimimi Karadeniz'de tamamladım. Ardından Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde yüksek lisans yaptım. Bu süreçte finansal yönetim ve maliyet muhasebesi alanlarında özel dersler verdim, farklı kuruluşlarda çalıştım. Rakamlarla iç içe bir iş hayatım vardı; ancak durağan masa başı işler bana yetmedi. Daha aktif, insan odaklı bir iş yapma isteğim arttı. Bu dönemde eşim, bir okul öncesi eğitim kurumu açma fikrini getirdi. Ankara'dan Kayseri'ye dönerek devralmayı düşündüğümüz kurumun idarecileri ve öğretmenleriyle görüştüm ve bu işe adım atmaya karar verdim.

Yalnızca yönetimle yetinmeyip, eğitim alanında da yer almam gerektiğini fark ettim ve Çocuk Gelişimi ve Eğitimi bölümünü bitirdim. Ardından Kırıkkale Üniversitesi'nde formasyon eğitimimi tamamlayarak kendi kurumum ve başka kurumlar için eğitim planları hazırlamaya başladım. Çünkü biliyordum ki, bu işi yapacakсам en iyisini yapmalıydım. Kayseri'de okul öncesi eğitim kurumlarını bir araya getiren bir dernek olmadığını fark ettik. İl Müdürlüğü'nde yapılan toplantının ardından derneği kurduk ve başkanlığını üstlendim. Pandemi döneminde ise Türkiye'deki diğer derneklerle bir federasyon kurarak, okul öncesi eğitimi geliştirmek ve yönetmeliklerde iyileştirmeler yapılabilir mi düşüncelerini çalışmalarımıza devam ediyoruz.

**Nefika Boylu'nun motivasyonunun merkezinde çocuklar var. Hem kendi evlatları hem de kendisine emanet edilen minik kalpler. Aktif bir yaşamdan aldığı enerjiyle, eşinin desteğini arkasına alarak çıktığı bu yolculukta, eğitim onun için bir meslekten çok daha fazlası...**

**Kısaca hayata dokunmanın en anlamlı yolu.**

-Beni en çok motive eden şey, çocuklar; hem bana emanet edilen minik kalpler hem de kendi çocuklarım. Onlarla vakit geçirmek, onlardan öğrenmek ve onlara bir şeyler katabilmek, beni her zaman diri tutuyor. Bunun yanında aktif olmak, durağan bir yaşam sürmemek de çok önemli; insan aktif oldukça kendini daha güçlü hissediyor ve bir başka ruhun hayatına dokunduğunu hissettiğinde gerçek bir işe yaradığını anlıyor. Motivasyonumun kaynağı öncelikle eşim ve işim. Eşim okul öncesi eğitim kurumunu açma fikrini bana getirdi ve süreç çok güzel ilerledi. Bana her zaman saygı duyan, fikirlerime değer veren ve yanımda olan eşim ve ailem, en büyük destekçilerim. Onların güveni ve desteği, her gün daha çok motive olmamı sağlıyor.

**"BAŞARI, EMEĞİN VE İNANCIN KENDİSİDİR"**

**Nefika Boylu için başarı, rakamlarla ölçülebilen bir hedef değil; inançla örülen bir yolculuk. Onun için önemli olan sonuç değil, o sonuca giden yoldaki emek, sabır ve adanmışlık. Çünkü Boylu'ya göre, asıl başarı sürecin ta kendisi...**

-Başarı benim için rakamlarla ya da ölçülebilir göstergelerle tanımlanabilecek bir kavram değil. Başarı, bir süreçtir. O sürecin içinde yer alan emek, inanç ve gayrettir. Benim için bir velinin güvenle çocuğunu bana emanet etmesi başarıdır. Bir öğretmenin gelişimine katkı sağlayabilmek, bir çocuğun hayatına dokunup ona güzel alışkanlıklar kazandırabilmek başarıdır. Kısacası, benim için önemli olan sonuç değil; o sonuca giden yolda gösterilen çabadır. Çünkü gerçek başarı, o sürecin içindeki emeğin ve inancın kendisidir.

**"DURAĞAN BİR HAYATTAN, RENGÂRENK BİR DÜNYAYA ADIM ATTIM"**

**Nefika Boylu'nun rakamların sessizliğinden çocuk seslerinin neşesine uzanan bu yolculuğu sadece bir meslek değişimi değil, yaşam enerjisini yeniden keşfettiği ve kendini bulduğu bir dönüşüm olmuş.**

-Benim için en büyük dönüm noktası, ekonomistlikten okul öncesi eğitim kurumuna geçişimdi. Çok durağan ve pasif bir hayattan, son derece aktif ve eğlenceli bir hayata adım atmak demektir bu. Her dönüm noktası bu kadar keyifli ve tatmin edici olmayabiliyor; bu yüzden kendimi gerçekten şanslı hissediyorum.

**Nefika Boylu'nun eğitim anlayışında her şey sevgiyle başlıyor ve çocuklar doğayla iç içe büyüyor. Onun vizyonu, doğayla bağ kuran, teknolojiyi doğru kullanan ve dengeli gelişen nesiller yetiştirmek üzerine kurulu.**

-Yaşam felsefemizi şekillendiren en önemli değerlerden biri, çocukların doğayla iç içe büyümesidir. Doğa temelli bir okul anlayışımız var ve her şeyin sevgiyle başladığını biliyoruz. Bu, bizim düsturumuz ve vizyonumuzun temelini oluşturuyor. Aynı zamanda, hızla ilerleyen teknoloji çağında çocuklarımızı bilinçli bir şekilde teknolojiyle güçlendirmeyi de önemsiyoruz. Böylece hem doğayla hem de teknolojiyi doğru kullanarak dengeli bir gelişim sağlayabiliyorlar.

**"HAYATTA KOLAY KAZANILAN HER ŞEY KOLAY KAYBOLUR"**

**Nefika Boylu'nun hayat felsefesi, babasından dinlediği "Kabak ile Kavak" hikâyesiyse şekillenmiş. Hikâye, emeğin ve zamanın değerini anlatırken Nefika Boylu ise kendine bir öğüdü rehber edindi: "Hayatta kolay kazanılan her şey kolay kaybolur. Koşacağız, yorulacağız ama asla vazgeçmeyeceğiz; dinlenmeyi ise başarıdan sonra düşüneceğiz."**

-Babamın sık sık anlattığı ve çok sevdiğim bir hikâye vardır: "Kabak ile Kavak". Hikâyeyi hep "unutma, içinde hayatın özeti var" diyerek aktarırdı.

Yıllar önce kavak ağacı bir tohumken büyümüş, gelişmiş, yıllar içinde uzun ve güçlü bir ağaç hâline gelmiş. Altına ekilen kabak ise baharla birlikte hızla büyümüş ve kısa sürede meyve vermiş. Kabak, kavak ağacına dönüp sorar: "Sen bu boyya ne kadar sürede geldin?" Kavak cevabı verir: "On iki yılda." Kabak güler: "Ben iki ayda geldim!" der. Sonbahar geldiğinde kabak solmaya başlar ve kavak ağacına sorar: "Ne oluyor bana?" Kavak ağacı sakinlikle yanıt verir: "Sen ölüyorsun; çünkü iki ayda ulaştığın boy, benim on iki yılda ulaştığım güce eş değil."

Babam bu hikâyeyle bize şunu anlatırdı: Hayatta kolay kazanılan her şey kolay kaybolur. Hiçbir şey emek ve zaman harcamadan kalıcı olmaz. Yeni bir bebeğe hemen konuşmayı veya yürümeyi öğretmezsiniz; her şeyin bir olgunlaşma süresi vardır. Ben de hayatım boyunca bu öğüdü rehber edindim: Koşacağız, yorulacağız ama asla vazgeçmeyeceğiz. Dinlenmeyi ise başarıdan sonra düşüneceğiz.

**Nefika Boylu, kariyerinin ilk yıllarında hatalarını hep kendi eksikliği olarak görmüş, zamanla öğrendiği şey ise hatanın, öğrenme sürecinin doğal bir parçası olduğunu.**

-Kariyerimin ilk yıllarında yaptığım her hatayı, kendi eksikliğim olarak gördüm. Kendime çok yüklenir, hata yapmaktan korkar hale gelirdim. Çünkü mükemmeliyetçi bir yapım vardı; bir işi yapıyorsam kusursuz ve mükemmel olmalıydı. Ancak zamanla bunun bana zarar verdiğini fark ettim. Hata yapmanın, öğrenme sürecinin doğal bir parçası olduğunu kabul ettim. Bu kabul, bana her şeyi daha esnek ve şeffaf görmeyi öğretti. Artık bazı hataları fırsata çevirebiliyorum ve günün sonunda hiçbir şey olmasa bile kendime diyorum ki: "Hadi yine iyisin Nefika, günü güzel bir tecrübeyle kapattın."

**"SEVDİĞİMİZ BİR İŞİ YAPMAK ÇOK ÖNEMLİ"**

**Nefika Boylu, kendi işini kurmak isteyenlere seslenerek sevmeden yapılan işin başarıya ulaşamayacağını vurguluyor. Kadınların kendi işlerini kurmalarını ve imkanları doğrultusunda en iyisini yapmalarını destekleyen Boylu, kendi emeğiyle üretmeye çalışan girişimcileri de büyük bir gurur kaynağı olarak görüyor.**

-Kesinlikle herkesin seveceği işleri yapmasını isterim. Çünkü hiçbir iş, sevmeden yapılamıyor. Ben her zaman şunu söylerim: Her sabah aynı enerjyle uyanamıyoruz. Eğer bir de sevmediğimiz bir iş yapıyorsak, o gün gerçekten zulüm gibi geçiyor. Bu nedenle, sevdiğimiz bir işi doğru tercihlerle yapmak çok önemli. O işe elimizden gelen gayreti, çabayı ve emeği koyduğumuzda doğru yolda olduğumuzu anlayabiliriz. Çünkü seçtiğimiz meslek ve iş, hayatımıza büyük ölçüde yön veren ve yaşamımızı şekillendiren unsurlardır. Bu yüzden iş seçimi, dikkatle ve özenle verilmesi gereken bir karar. Aslında her şey biraz da imkanlarla ilgili. Elindeki imkanlar doğrultusunda kadınların en iyisini yapmalarını isterim. Ancak kendi işinin kurucusu olmak bambaşka bir duygu. İmkanları olan kadın girişimciler, her zaman başımın tacıdır. Kendi emekleriyle, üretimleriyle ve imalatlarıyla bir yere gelmeye çalışan kadınlar, gerçekten büyük bir gurur kaynağıdır.

**"AKIL KÜPÜ ÇOK DAHA SICAK GELDİ"**

**Nefika Boylu'nun "Akıl Küpü" fikri, çocukları sadece zekâlarıyla değil, düşünme, sorgulama ve çözüm üretme becerileriyle geliştirmek arzusundan doğdu. Profesyonel bir kadro ile**



**desteklenen bu vizyon, çocuklara en kaliteli eğitim ortamını sunmayı mümkün kılıyor.**

-"Akıl Küpü" ismi aslında benim yaptığım araştırmalar sonucunda ortaya çıktı. Başta her yerde "Zekâ Küpü" ismini görüyordum; ancak "Akıl Küpü" bana hem anlam olarak hem de kulağa geliş biçimiyle çok daha sıcak geldi. Çünkü biz çocukları sadece zekâ yönünden değil, düşünme, sorgulama ve çözüm üretme becerileriyle de geliştirmek istiyoruz. Bu nedenle, çocukları gerçekten birer "akıl küpü" olarak yetiştirmek fikriyle bu isme karar verdik. Personel seçiminde profesyonel bir kadro oluşturmayı önemsiyoruz; insan kaynaklarımız bu konuda oldukça güçlü. Bu sayede çocuklarımıza en kaliteli eğitim ortamını sunabiliyoruz.

**AKIL KÜPÜ İLE HER DENEYİMDE MAKSİMUM FAYDA**

**Nefika Boylu, Akıl Küpü'nü bir eğitim kurumu olmaktan çıkarıp bir vizyon olarak görürken güvenli ortamda, spor, fen, sanat ve doğa etkinlikleriyle hem bilişsel hem motor gelişimleri desteklenen çocuklar, uzman öğretmenler eşliğinde her deneyimden maksimum faydayı alıyor.**

-Akıl Küpü'nü önümüzdeki süreçte bir eğitim kurumundan çok bir vizyon olarak görmek istiyoruz. Çünkü her şeyin sevgiyle başladığını biliyoruz ve bu anlayışla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Çocuklarımızı doğayla iç içe öğreniyor; bunu deneyimliyor ve önemsiyoruz. Neden bu yaklaşımı yaygınlaştırmayalım? Geleneklerimizden ve köklerimizden kopmadan, çocuklarımızı doğayla uyumlu, kendine saygılı ve karşısındaki insanlara saygılı bireyler olarak yetiştirmek amacıyla Akıl Küpü'nü bir vizyon olarak konumlandırıyoruz. Ayrıca çocuklar, öncelikle kendilerini güvende hissettikleri ortamda mutlu olurlar. Bu nedenle önceliğimiz her zaman çocuklarımızın güvenliğini sağlamak. Kendilerini güvende ve rahat hissettiklerinde,

sunduğumuz tüm aktivitelere kolayca uyum sağlayabiliyorlar. Spor aktiviteleri, fen ve doğa etkinlikleri, sanat çalışmaları gibi etkinlikler, çocukların hem bilişsel hem de motor becerilerini destekliyor. Bu süreçte profesyonel ve uzman öğretmenlerimiz, çocukların adaptasyonunu kolaylaştırıyor ve her etkinlikten maksimum fayda sağlamalarını sağlıyor.

**"OKUL ÖNCESİ EĞİTİM, ÇOCUKLARIMIZ İÇİN KIYMETLİ BİR DÖNEM"**

**Nefika Boylu, okul öncesi eğitimin çocuklar için kritik bir dönem olduğunu vurguluyor. Boylu, ebeveynlere bu dönemi iyi değerlendirmelerinin önemli olduğunu hatırlatarak okul öncesi eğitimin ilkökula hazırlık süreci için çocuklara sağlam bir temel sunduğunu söylüyor.**

-Okul öncesi eğitim, çocuklarımız için gerçekten çok kıymetli bir dönem. Biliyorsunuz, beyin gelişimlerinin neredeyse yüzde 70'i bu süreçte tamamlanıyor; dolayısıyla bu dönemi iyi değerlendirmek büyük önem taşıyor. Erken tanı ve gelişim takibi açısından da kritik bir dönem olan okul öncesi eğitim, aynı zamanda ilkökula hazırlık süreci için de çok değerli. Bu nedenle, çocuklarımızı gönderecekleri okul öncesi eğitim kurumunu dikkatle araştırmalı ve onların gerçekten nitelikli bir eğitim almasını sağlamalıyız.

**Nefika Boylu, dürüstlüğün ve emeğin iş dünyasında başarının anahtarı olduğunu vurguluyor.**

**Çocuklarına da aynı öğüdü veren Boylu, ne iş yapılırsa yapılsın dürüstlikle yapılması gerektiğini söylüyor.**

-Babam her zaman derdi ki, "Yeniden dünyaya gelsem yine esnaf olmayı, kendi işimi yapmayı ve pazarlama ile uğraşmayı tercih ederdim. Ticaret gerçekten mükemmel bir şey, ama dürüst ticaret." Ben de çocuklarıma aynı öğüdü veriyorum. Burası bir eğitim kurumu olsa da özel bir işletme; dolayısıyla dürüst bir şekilde çalışsanız, ne iş olursa olsun başarılı olabilirsiniz. Emek verirsiniz başarı gelir, çaba göstermeden hazıra konmayı asla istemem. Bu nedenle, yeni açacağımız okullar ve projeler çocuklarımızın; ama onları kendi emekleriyle bir yere gelmeye teşvik ediyorum.

**YENİ PROJELERDE SONA GELİNDİ**

**Nefika Boylu, yeni projeleriyle ilgili heyecanını paylaşıyor: "Çok yakında çocuklarımız için hazır olacak" diyor.**

Yeni açılacak kurumumuzla ilgili heyecanımız büyük. Herkes bir okul açacağımızı bekliyor, ama aslında iki kurum olacak. Bunlardan biri okul öncesi, diğeri ise 7-12 yaş grubu için olacak. Çok yakın bir zamanda tamamlanacak ve çocuklarımız için hazır hâle gelecek. Çok detay vermemekle birlikte şunu söyleyebilirim ki, Akıl Küpü çoğalıyor ve bu vizyonumuz hızla büyüyor.



VIDEO İÇİN

RÖPORTAJ

## Mustafa Kaygısız'ın Işık Yolculuğu

*Elektrik mesleğine çocuk yaşta adım atan, ayakkabı boyacılığından elektrikçilik ve aydınlatma sektörüne uzanan bir yolculuğun kahramanı Mustafa Kaygısız. MKG Lighthouse'un arkasındaki isim, sadece bir iş insanı değil; işine tutkuyla bağlı, her detayıyla ilgilenen ve genç yetenekleri yetiştiren bir rehber. Başarısını tesadüflere bırakmayan Kaygısız, her proje ve her tasarımda hem estetiği hem kaliteyi gözetiyor; mimarlara ve müşterilere ilham kaynağı oluyor.*

Mustafa Kaygısız'ın çocuklukta ayakkabı boyacılığıyla başlayan serüveni elektrikçilik ticaret macerasıyla birleşiyor. 1996'da Kartal Meslek Lisesi'nde elektrik eğitimiyle başlayan yolculuk, çıraklık yılları ve Hulusi Arpacı'nın güveniyle dönüm noktasına ulaşıyor. O günden sonra kendi işini severek kuruyor ve bugünlere taşıyor. -Çocukluğumda elektrikçi olacağımı hiç düşünmezdim, hele aydınlatma sektörüne yöneleceğimi tahmin etmezdim. Ticarete ise 13-14 yaşlarında ayakkabı boyacılığıyla başladım. Gün boyu sandığımı taşıyarak farklı bölgelerde çalışır, akşam evimize dönerdik. Elektrikçilikle tanışmam

1996'da Kartal Meslek Lisesi'nin elektrik bölümüne kaydolmamla oldu. Yaz tatillerinde ustaların yanında çıraklık yaptım hem mesleği öğrendim hem de para kazandım. İşimi severek yapmam, bugünkü noktama gelmemde en büyük etken oldu. Mezuniyet sonrası üç yıl farklı firmalarda çalışıp deneyim kazandım. Hikâyemizin dönüm noktası ise rahmetli oldu ama emekli savcı Hulusi Arpacıamcam ile yollarım kesişti. 36 dairelik bir inşaat işini tamamlamamız için bize güvendi ve destek verdi. Eksik olan işleri ustaları izleyerek öğrendik ve başarılı olduk. O gün kendi kendime dedim: "Artık bir yerde çalışmayacağım, kendi işimi

kuracağım." Ve öyle yaptım; işimi severek büyüterek bugünlere geldim. Mustafa Kaygısız, iş hayatına yönlendiren özel bir rehber olmadan kendi yolunu çizmiş bir isim... Elektrik mesleğini kendi isteğiyle seçen Kaygısız, ustaların yanında çalışarak yetkinleşti. Hayat ona fırsatlar sunduğunda kendi yolunu çizmekten çekinmedi; bugün ise, severek ve adanarak başladığı bu meslekte ulaştığı noktada hikâyesi ilham veriyor.

-İş hayatına yönlendiren özel bir kişi yoktu. İşçi bir babanın, ev hanımı bir annenin oğluydum; bizim için çalışmak, aileye katkıda bulunmanın bir yolu. O zamanlar geçim zordu ve ben 7-8

yaşlarındayken aileme destek olmam gerektiğini biliyordum. Elektrik mesleğini ise tamamen kendi isteğimle seçtim. Bu süreçte hayatıma yön veren ustalardan biri rahmetli İbrahim abiydi. Üç yıl boyunca yanında çalıştım, bana güven verdi ve: "Mustafa, sen bu işte çok başarılı olacaksın. Vizyonun farklı, düşüncen farklı. Devam et koçum" dedi. İbrahim abi rahmetli olduktan sonra çocukları bana dükkânı devretmek istediler, ama orada devam etmek duygusal olarak ağır geldi. Ben de kendi yolumu çizip farklı yerlerde çalışmaya karar verdim. Kısacası, bu mesleğe aileme destek olmak için başladım; ama severek ve isteyerek, kendimi adadığım için bugünlere geldim.

### **"ELEKTRİK İŞİ, ÖNGÖRÜ VE DİKKAT İSTER"**

Mustafa Kaygısız ve ekibi, yıllarca kurumsal projelerde deneyim kazandı. Son üç yıldır ise MKG Lighthouse ile aydınlatma sektörüne odaklandılar. Sürekli uygulama ve tecrübe, onları müteahhitlerin aradığı bir ekip hâline getirdi; çünkü elektrik işi, öngörü ve dikkat ister.

-Bugüne kadar daha çok kurumsal projelerde yer aldık; belki 100'e yakın Ziraat Bankası şubesi, PTT, hastane, okul ve idari bina projeleri yaptık. Ancak son üç-üç buçuk yıldır ağırlığımızı aydınlatma sektörüne verdik. Daha önce yaptığımız projeler artık rutinleşmişti, fakat sürekli uygulama sayesinde uzmanlaştık. Bu da bizi müteahhit firmalar arasında aranan bir ekip hâline getirdi. Elektrik işi hata affetmez; altyapı tamamlandıktan sonra düzeltmek hem zor hem de maliyetlidir. Bu yüzden tecrübe, dikkat ve öngörü her şeyden önce gelir.

MKG Lighthouse, genç yeteneklerin de yolu olmuş bir okul gibi. İş güvenliği ve disiplin ilk sırada ama en önemlisi, işin sevilmesi. Mustafa Kaygısız, gönülsüz çalışanın bu meslekte yer bulamayacağını açıkça söylüyor: "Bu meslek, gönül vermeden yapılmaz." -Son iki yıldır çıraklık okullarından bize çok başvuru geliyor; şu anda oğlumla birlikte dört çirak çalışıyor. Bu bizi mutlu ediyor, çünkü gençlerin

mesleğe ilgisi artıyor. Ekibimizdeki ustaların çoğu 10-11 yıldır bizimle hem tekniği öğreniyorlar hem de çalışma disiplinimize uyum sağlıyorlar. Herkesle çalışmıyoruz; uyum ve iş ahlakı çok önemli. Yeni başlayanlara ilk öğrettiğimiz konu iş güvenliği. Elektrik işi şakaya gelmez. Sonra diyoruz ki: "Bu işi seveceksiniz." Bir işi sevmiyorsanız zorla yapmak anlamsızdır. Her ay çırakları ve ustaları toplar, soruyorum: "Bu işi seviyor musunuz? Yapacak mısınız?" Kararsız olanlara diyorum ki: "Sevdiğiniz işi yapın." Böylece beş çiraktan üç kişi kaldı. Babasının yönlendirdiği ama istemeyenleri ise açıkça söylüyorum: "Sen elektrikçi olamazsın." Bu meslek, gönül vermeden yapılmaz.

### **SEVDİĞİN İŞİN PEŞİNDE KOŞ: HAYALLERİNİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜR**

Mustafa Kaygısız'ın hikâyesi, kendi yolunu çizmenin ve tutkuyla çalışmanın bir örneği. Başlarda ailesi onu fabrikada ya da memuriyette görmek istemiş ama bugün o geriye dönüp baktığında, sevdiği işi yapmanın ve emeğinin karşılığını almanın verdiği mutlulukla dolu...

-Bugün geriye baktığımda, "İyi ki elektrikçi olmuşum" diyorum, gerçekten çok mutluyum. O dönem annem ve babam bu kararıma sıcak bakmamıştı, "Bir fabrikaya gir ya da memur ol" diye ısrar ettiler. Devlet memurluğu o dönem revaçtaydı ve ailem de bu geleneği takip ediyordu. Ama ben kendi yolumu seçtim: "Ben elektrikçi olacağım, çalışacağım, kendi işimi kuracağım." O kararı vermek zor olsa da şimdi hem ailem hem de ben çok mutluyuz. Sevdiğim işi yapmak ve emeğimin karşılığını almak, her şeye değer. Mustafa Kaygısız, meslek sahibi olmanın ve kendi ayakları üzerinde durabilmenin önemini çocukluğundan beri bilen biri. Bugün geldiği noktada, onun başarısında aile desteğinin ve dualarının payı büyük.

-Annem ve babamın en büyük isteği, benim meslek sahibi olmam ve kendi ayaklarım üzerinde durabilmemdi. Babam çobanlık yaptıktan sonra işçiliğe geçmiş, annem ev hanımıydı. Tek amaçları, çocuklarının iyi bir meslek

edinip sağlam bir geleceğe sahip olmasıydı. Bize her zaman öğüt verdiler, yön göstermeye çalıştılar ama baskı yapmadılar. Ne yaparsak yapalım, duaları ve destekleriyle hep yanımızda oldular. Bugün geldiğim noktada onların emeği, duası ve güveni çok büyük. Sağ olsunlar, her zaman yanımda olduklarını hissettirdiler.

### **MKG LIGHTHOUSE FARK YARATTI**

Son 3,5 yıldır MKG Lighthouse markasıyla aydınlatma sektöründe fark yaratan Mustafa Kaygısız'ın aydınlatma, sadece ürün almak değil; sürekli takip etmek, yenilikleri sunmak ve tasarımları gerektiğinde yeniden şekillendirmek demek. Mimarlara sunumlar yapmak, fuarlardan ilham almak ve kendi çizimlerini üreticilere iletmek ise onun işine olan tutkusunu her gün besliyor.

-Yaklaşık 3,5 yıldır aydınlatma sektöründeyiz. Bu alana yönelmemin ilginç bir sebebi var: İnşaat projelerinde çalışırken, taahhüt kısmında yer alıyorduk. İnşaat bitince mal sahipleri ve mimarlar bize soruyordu: "Aydınlatmayı nasıl yapalım?" Ben de piyasada aradığım ürünleri bulmaya çalıştım, ancak istediğim kalite ve çeşit pek ulaşılabilir değildi. İstanbul'da bir hafta boyunca farklı aydınlatma firmalarını gezip araştırdım; üretim, ithalat ve çözüm yollarını inceledim. İşte bulamadığım ürünler beni bu sektöre yönlendirdi.

Aydınlatma sektöründe geride kalmak kabul edilemez; takip etmezsen kaybedersin. Ürün yelpazesi hızla değişiyor, minimum üç ayda bir yeni modeller çıkıyor. Bu değişimi izlemek, mağazada bulundurmamak ve mimarlarla sunmak gerekiyor. Sunum yaptıkça ve mimarlar mağazayı ziyaret ettikçe işten keyif almaya başlıyorsun. Bu motivasyonla her yıl aydınlatma fuarlarına gidiyor, beğendiğim ürünleri hafızama kazıyor ve kendi projelerimde değişiklikler yapıyorum. Sadece ürün almakla kalmıyorum; bazen ürünü kullanacağım alana göre yeniden tasarlıyorum. Üretici firmaya boy, uzunluk, çap gibi değişiklikleri iletip kendi çizimlerimi sunuyorum. Bu süreç

firmalar için de yenilik oluyor ve hem benim hem de onların portföyü için faydalı hale geliyor.

Mustafa Kaygısız, fuarlardan seçtiği yeni aydınlatma ürünlerini mağazasına getirip anında uygulayarak fark yaratıyor. Onun için ilk olmak sadece prestij değil; tasarım ve orijinallikte rakipsiz olmak demek...

-Kısa zaman önce fuardan döndüm ve yeni ürün yelpazesi çıktığı anda getirip imalatını yapıyorum. Bu ürünlerin piyasaya yeniden gelmesi yaklaşık 6 ay sürüyor; biz ilk uyguladığımız için görsel ve tasarım olarak rakipsiz oluyoruz. Fuarlarda bir hafta, bazen 15 gün kalarak araştırma yapıyor, ürünleri seçiyor, mağazama getiriyor ve uyguluyorum. Müşteriler ve mimarlar mağazayı ziyaret ettiğinde çok ilgileniyor, fotoğraf ve görselleri talep ediyor. Ancak amacım fotoğraf çekirmek değil; ürünlerin kopyalanması bizi rahatsız ediyor. Kopyalanan ürünler ne yazık ki aynı kalite ve tasarımı yakalayamıyor; ortaya orijinal olmayan, standart altı ürünler çıkıyor. Bu yüzden orijinallığe ve tasarımın korunmasına büyük önem veriyoruz.

MKG Lighthouse, neredeyse her ziyarette yeni bir keşif sunuyor, müşteri ve mimarları heyecanlandırıyor. İşte o anlar, Mustafa Kaygısız'ın özenle ve tutkuyla hazırladığı her detayın en keyifli karşılığı...

-Mağazamızda yaklaşık 700-800 çeşit ürün bulunuyor. İthal ettiğimiz özel ürünler de var ve bunların montajına bu hafta başlayacağız. Yılbaşına kadar ise çok daha farklı ürünler eklemeyi planlıyoruz. Ürün yelpazemiz üç ayda bir tamamen yenileniyor; her gelişiminde neredeyse tüm malzemeler değişiyor. Müşteriler ve mimarlar mağazaya geldiklerinde sık sık "Bu ürün yeni mi geldi?" diye soruyorlar. Bu tepkiler beni gerçekten çok mutlu ediyor çünkü yaptığımız işin fark edildiğini ve değer bulunduğunu gösteriyor.

#### **HER DETAYDA MEMNUNİYET ÖNEMLİ**

MKG Lighthouse'ta aydınlatma, yalnızca ışık vermekle kalmıyor; bir evin aksesuarı, bir tasarım objesi hâline geliyor. Mustafa Kaygısız ve



ekibi, montajı tamamladıktan sonra müşterilerle iletişimi asla kesmiyor; her detayın memnuniyetini kontrol ediyorlar. Sorun varsa ürünü yeniden monte etmekten çekinmiyorlar. İşte bu titizlik ve özen hem müşteri hem de firma için en büyük kazanç.

-Bizim için tasarım, farklılık ve müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır. Yaptığımız işin arkasındayız; montajı tamamladıktan sonra müşterilerle iletişimi hiç kesmiyoruz. Onlara soruyoruz: "Üründen memnun musunuz? Bir eksik ya da sorun var mı?" Montaj sırasında sorun yaşandıysa veya ürün müşteriye yakışmadıysa, çekinmeden ürünü tekrar alıyor ve gerekirse yeniden monte ediyoruz. Çünkü aydınlatma artık sadece ışık değil; evin bir aksesuarı, bir tasarım objesi gibi düşünülüyor ve yıllarca kullanılıyor. Bu prensip, temel ilkemizdir. Şimdiye kadar müşterilerimizden "Ürün burada duruyor ama beğenmedik" şeklinde bir geri dönüş almadık. Memnuniyet sağlanmadığında ürün sökülüp yerine başka bir tasarım sunuyoruz; böylece hem müşteri hem biz her zaman kazançlı çıkıyoruz. Mustafa Kaygısız için pes etmek kelimesi yok. Zaman zaman yorgunluk ve stres yaşansa da bunlar işin doğal parçası ve onu daha da güçlü kılıyor. -Hiç pes etme noktasına gelmedim. Zaman zaman yorulduğumuz, stres yaptığımız anlar olsa da bunlar işin doğal parçası ve bizi güçlendiriyor. Talep arttıkça ekibimizin ve benim

motivasyonumuz da artıyor. Ne kadar kendimizi geliştirsek, o kadar çok talebe cevap verebiliyoruz. İnsanlar bize "MKG yapar, bu ürünü burada bulursunuz" dediğinde büyük bir mutluluk yaşıyoruz. Bu başarı ve güven duygusu, yaşanan olumsuzlukları önemsiz kılıyor ve bizi sürekli motive ediyor.

#### **TASARIM VE İLHAM MKG'DE BULUŞUYOR**

Tasarım ve fark arayan mimarlar için MKG Lighthouse kapılarını sonuna kadar açıyor. Çünkü bir ürünün sadece fotoğrafını görmek, ona dokunup incelemek kadar etkili değil. Mağazayı gezip tasarımları hissettiklerinde, projelerine ilham bulabiliyorlar. Mustafa Kaygısız ve ekibi, istedikleri ürünleri bulmak ve özel tasarımlar konusunda her zaman yanlarında; adeta bir çözüm ortağı gibi. Bu yüzden tüm mimarları, mağazaya gelmeye ve yaratıcı iş birliği fırsatlarını keşfetmeye davet ediyor. -Tasarım ürün arayan özellikle mimar arkadaşlarımızı mağazamıza davet ediyoruz. Çünkü ürünleri sadece fotoğrafta görmek, dokunup incelemek kadar etkili değil. Mağazayı gezip ürünleri gördüklerinde, tasarımları hissedip projelerine ilham bulabiliyorlar. Biz ekibimizle birlikte bir çözüm ortağıyız; istedikleri ürünleri bulmak veya özel tasarımlar konusunda destek olmak için her zaman yanlarındayız. Bu yüzden tüm mimar arkadaşlarımızı mağazamıza davet ediyoruz, gelsinler ve ürünlerimizi inceleyip iş birliği yapsınlar.

# Köseoğlu Mobilya: Kayseri’de Konfor, Estetik ve Kalitenin Buluşma Noktası



Kayseri'nin mobilya sektöründeki köklü markalarından Köseoğlu Mobilya, yönetim kurulu üyesi ve sektör temsilcisi kimliğiyle yalnızca şehir ekonomisine değil, Türkiye mobilya endüstrisinin gelişimine de katkı sağlamaya devam ediyor.

Köseoğlu Mobilya, bünyesinde barındırdığı Enza Home, Yataş Bedding, Doğtaş Exclusive, İşbir Yatak ve Concept A İnegöl Mobilya gibi güçlü markalarla, her zevke ve ihtiyaca hitap eden geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Kayseri'deki mağazalarında müşteri memnuniyetini ve kaliteyi ön planda tutan firma hem konforu hem de tasarımı bir arada sunarak sektörde fark yaratıyor.

## KAYSERİ'NİN MOBİLYA VİZYONUNA KATKI

Türkiye’de mobilya denince akla gelen önemli üretim merkezlerinden biri olan Kayseri, bugün yüzlerce markaya ev sahipliği yapıyor. Bu dinamik yapının içinde Köseoğlu Mobilya, yenilikçi vizyonu ve kurumsal iş birlikleriyle öne çıkıyor. Firmanın Yönetim Kurulu Üyesi

Önder Köse, “Kayseri'nin üretim gücü Türkiye'ye yön veriyor. Biz de hem yerli hem de uluslararası markaları Kayserili tüketicilerle buluşturarak kaliteyi erişilebilir kılmak istiyoruz” sözleriyle vizyonlarını özetliyor.

## TÜKETİCİ EĞİLMELERİ DEĞİŞİYOR

Pandemi sonrası dönemde ev dekorasyonu ve konfor anlayışının değiştiğine dikkat çeken Köse, insanların artık yaşam alanlarını bir “kişisel konfor alanı” olarak yeniden tasarladığını vurguluyor. Bu noktada yatak konforundan oturma gruplarına, yemek odasından ev tekstiline kadar her kategoride hem estetik hem de sağlık odaklı çözümler sunuluyor.

## MARKA ÇEŞİTLİLİĞİYLE GÜÇLÜ HİZMET AĞI

Köseoğlu Mobilya çatısı altındaki markalar, sektördeki çeşitliliği ve kaliteyi temsil ediyor.

Enza Home: Modern çizgileriyle genç ve dinamik tasarımların adresi.

Yataş Bedding: Uyku teknolojilerinde konforun öncüsü.

Doğtaş Exclusive: Şıklık ve işlevselliği bir arada sunan özel koleksiyonlar.

İşbir Yatak: Sağlık odaklı yatak sistemlerinde öncü marka.

Concept A İnegöl Mobilya: El işçiliğiyle geleneksel estetiği modern tarzla birleştiriyor.

## KAYSERİ'DEN TÜRKİYE'YE AÇILAN KALİTE KAPISI

Kayseri'deki mağazalarıyla müşterilerine sadece mobilya değil, aynı zamanda bir yaşam tarzı sunan Köseoğlu Mobilya, sektörün geleceğine güvenle bakıyor. Köseoğlu Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi Önder Köse, firmanın 2025 yılı hedefleri arasında yeni mağaza yatırımları, dijital satış kanallarının güçlendirilmesi ve müşteri deneyimini artıracak yenilikçi hizmet modelleriyle sektördeki lider konumunu daha da pekiştirmeyi planladığını söyledi.

# Müsiad'ın 110. Genel İdare Kurulu Toplantısı Kayseri'de Gerçekleştirildi



MÜSİAD 110. Genel İdare Kurulu Toplantısı Kayseri'de gerçekleştirildi. Türkiye'nin farklı illerinden gelen iş insanlarının bulunduğu programda, yatırım ve istihdam konuları masaya yatırıldı. MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, İhracatçılar Birliği'nin kurulması talebinde bulunarak; "Üyeler arası ticareti canlandıracak ortak pazar yeri platformu, ticari faaliyetlerin sürekliliğini sağlayacak çoklu ortaklı işbirlikler ve küresel trendleri yakalayan ihracat stratejileri geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Kayseri'de MÜSİAD'ın 110. Genel İdare Kurulu Toplantısı Türkiye'nin dört bir yanından gelen MÜSİAD şube başkanları ve iş insanlarının katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıya; İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya ile birlikte AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti Kayseri Milletvekilleri Ayşe Böhürler, Şaban Çopuroğlu, Dursun Ataş ve Bayar Özsoy,

AK Parti Kayseri İl Başkanı Hüseyin Okandan, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir, MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer ile birlikte il ve ilçe protokol mensupları ve MÜSİAD üyeleri katıldı.

## **"3 MİLYON İNSANIMIZA İSTİHDAM SAĞLIYOR"**

MÜSİAD'ın 60 binden fazla işletmeyi temsil ettiğini söyleyen İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya, 3 milyon vatandaşa da istihdam sağladığının altını çizerek, "MÜSİAD alın terinin adıdır. 'El karda, gönül yarda' diyen bir geleneğin mirasçısıdır. Helal kazancın, yerli duruşun, girişim ruhunun örgütlü gücüdür. Sizler, yüksek ahlak, yüksek teknoloji şiarıyla; ahlakı ilke, teknolojiyi hedef gören ve Anadolu'nun bereketini dünyaya taşıyan bir erdemliler hareketisiniz. MÜSİAD, yurt içinde ve yurt dışındaki toplam 178 şubesi ve 14 bini aşkın üyesiyle, bu topraklardan aldığı gücü dünyanın en ücra köşelerine dahi

taşıyor. 60 binden fazla işletmeyi temsil ediyor. Yaklaşık 3 milyon insanımıza istihdam sağlıyor. Türkiye yüzyılı; yerli ve milli kurumlarla büyük sıçramalar dönemi olacaktır. KOBİ'lerimizi ölçek ekonomisine taşıyan, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapan, ihracatta yeni pazarlara kapı aralayan her adım; ülkemizi bir üst lige çıkaracaktır" dedi.

## **"İHRACATÇI BİRLİKLERİNİN KURULMASI İÇİN GEREKLİ GAYRETİ GÖSTERMELİYİZ"**

AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, ihracatçı birliklerin kurulmasını istediklerinin altını çizerek, "İhracatçı birliklerinin kurulmasını istiyoruz. Belirli meslek grubundan arkadaşlarımız bir araya geldikleri takdirde ihracatçı birlikleri kurabilirler. Ama bir meslek grubundan tıpkı Sanayi Odası'nda herhangi bir meslek komitesinin kurulması gibi ihracatçı birliklerinin kurulmasıyla ilgili yasal düzenleme var. Üçüncü genel başkanımız şu anda Ticaret Bakanımız olduğuna göre, ben



de zamanında o kurumun başkanlığını yapmış Ekonomi Bakanı olduğumuza göre, birlikte Sayın Bakanımızla Kayseri'de ihracatçı birliklerinin kurulması ile ilgili gayret göstermemiz gerekir" dedi.

**"KAYSERİ MÜSİAD İÇİN KADİM BİR ŞEHİR"**

MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir, Kayseri'nin MÜSİAD için birçok öneme sahip olduğunu vurgularken, MÜSİAD bünyesinde çalışanların içerisinde evlenenlere 3, çocuk sahibi olanlara ise 2 maaş prim ikramiyesi verileceğini sözlerine ekledi. Başkan Özdemir, "MÜSİAD bugün 14 bini aşkın üyesi, 60 binden fazla temsil ettiği şirket, ülke içerisinde 78 nokta, ülke dışında 82 ülke, 100 noktada temsil edilen, ülkemizin gayri safi yurt içi hasılasının yüzde 25'ini temsil eden, 3 milyondan fazla kişiye istihdam sağlayan, ülkemizin en yaygın ve geniş sivil toplum örgütüdür. Yeni yönetim kurulu olarak, dönemimizin ilk Genel İdare Kurulu'nu Kayseri'de yapmak kararı aldık. Bu denli öneme sahip ilk Genel İdare Kurulu'nun Kayseri'de olmasının tabii ki bir sebebi; Kayseri'nin 1992'de MÜSİAD Genel Merkezi'nden sonra

kurulan ilk şubesi olması. Bu anlamda Kayseri gerçekten bizim adımızda son derece önemli bir il. Benim için güneşin bereketli toprakları öperek yükseldiği, nehirlerin yüreklere umut taşıdığı, insanın geldiğinde içini ısıtan çok kadim bir şehir Kayseri. Tarih boyunca ecdadımızın Anadolu üzerindeki hakimiyetinde de en kilit rolü oynamış il olarak görüyoruz. Bu anlamda MÜSİAD olarak biz de yeni dönemdeki anlayışımızı, yaklaşımımızı, ilk etapta bu derece geniş çaplı üyelerimizle paylaşacağımız noktanın Kayseri olmasını daha anlamlı gördük. Geçtiğimiz ay içerisinde Aile Bakanımız Mahinur Hanım'la birlikte imzalamış olduğumuz, MÜSİAD'ın içerisinde bin 25 şirketin katıldığı bir kampanya. Bu kampanya vesilesiyle bu bin 25 şirketimiz, bünyelerinde çalışanlarına, çalışanların içerisinde evlenenlere 3, çocuk sahibi olanlara ise 2 maaş prim ikramiyesi verecekler. Bununla birlikte inşallah bu ayın sonunda Meslek Liseleriyle ilişkin Milli Eğitim Bakanlığımızla birlikte imzalayacağımız bir protokolümüz daha var. O da; 81 ilde bin 176 şirketimizin,

meslek lisesinden mezun olmuş ancak üniversiteye devam etmemiş öğrencilere vereceği, iki yıllık iş garantisi olacak" şeklinde konuştu.

### **"BÖLÜŞÜRSEK TOK, BÖLÜNÜRSEK YOK OLURUZ"**

Tüm komisyonların ortak bir vizyonda toplandığını dile getiren MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, "Bölüşürsek tok oluruz, bölünürsek yok oluruz, birleşirsek var oluruz. Bu doğrultuda 8 Şubat 2025'te gerçekleştirdiğimiz çalıştayımızda tüm komisyonlarımızı ortak vizyonda topladık. 'Vizyonda Hizalanmak' başlığı altında bir strateji haritası oluşturduk. 2027'ye kadar olan makro stratejimiz de nettir: Sürdürülebilir kurumsallık ve sürekli gelişim ile Genel Merkez vizyonunda hizalanmak. Bu kapsamda; üyeler arası ticareti canlandıracak ortak pazar yeri platformu, ticari faaliyetlerin sürekliliğini sağlayacak çoklu ortaklı iştirakler ve küresel trendleri yakalayan ihracat stratejileri geliştirmeyi hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

# Üretime Dayalı Ekonomi ve Kayseri Sanayisi



Serap KAYHAN

Bir süredir neredeyse herkesin dilinde aynı cümle var: "Üretmeden büyüyemeyiz."

Aslında bu, sadece bir ekonomik tespit değil; Türkiye'nin, özellikle de Kayseri gibi üretim gücü yüksek şehirlerin

geleceğine dair bir gerçek.

Kayseri, geçmişten bugüne girişimci ruhuyla, çalışkan insanıyla ve sanayideki dinamizmiyle hep öne çıkmış, bu özellikleri sayesinde ise sadece Anadolu'nun değil, Türkiye'nin üretim kalbinin attığı en önemli merkezlerden biri haline gelmiştir. Bugün organize sanayi bölgelerinde binlerce fabrikanın bacası tütüyorsa, bu şehirdeki üretim kültürünün ne kadar köklü olduğunun en net göstergesidir.

Ama mesele sadece üretmek değil. Artık dünyada "nasıl ürettiğin", "ne ürettiğin" ve "ürettiğini nasıl sattığın" çok daha önemli hale geldi. Yani üretim kadar katma değer de konuşulmalı. Kayseri'nin bu noktada avantajı büyük; mobilyadan tekstile, metalden gıdaya kadar geniş bir yelpazede üretim kabiliyeti var. Yeter ki bu üretim, teknolojiyi ve yeniliği merkeze alsın.

Üretime dayalı ekonomi modeli demek, sadece fabrikalarla sınırlı bir terim değil. Aynı zamanda nitelikli iş gücü, Ar-Ge, markalaşma ve ihracat demek. Kayseri'de birçok işletme artık bu dönüşümün farkında. Bugün geleneksel üretim anlayışından çıkıp, dijitalleşmeye, sürdürülebilirliğe ve tasarıma yatırım yapan her işletme, aslında bu modelin bir parçası haline geliyor.

Kısacası; Kayseri ekonomisinin gücü, beton binalarda değil, alın terinde, üretim bandında ve yeniliğe açık iş zihninde yatıyor.

Bugün üretime dayalı ekonomi modelini konuşmak, yarının güçlü ve bağımsız Türkiye'sini inşa etmek anlamına geliyor. Ve bu yolun taşlarını döşeyen şehirlere, hiç kuşkusuz yine Kayseri olacak.

# Kayseri'nin Üretim Gücü: Sanayicinin Azmi, Şehrin Başarısı



Kürşat AÇIKGÖZ

Türkiye'nin üretim haritasına baktığımızda, Anadolu'nun ortasında ışığı en güçlü parlayan şehirlerden biri hiç kuşkusuz Kayseri'dir. Yıllardır istikrarlı bir şekilde büyüyen, kendi sermayesiyle ayakta duran, kriz dönemlerinde bile üretimden vazgeçmeyen bir şehir. Bu başarı hikâyesinin temelinde ise; alın teriyle, emeğiyle, gayretiyle büyüyen sanayici ve iş insanlarımız var.

Kayseri ekonomisi bugün sadece mobilya, tekstil, metal ve makineyle değil; aynı zamanda yenilikçi düşünceyle, markalaşma bilinciyle ve dijital dönüşüm hamleleriyle öne çıkıyor. Artık üretim sadece atölyelerde değil, tasarım ofislerinde, yazılım merkezlerinde, Ar-Ge laboratuvarlarında da yapılıyor. Şehrin yeni kuşağı, sanayide tecrübeyi teknolojiyle buluşturuyor.

Her gün organize sanayi bölgelerinde yükselen bir fabrika, yeni bir markanın doğuşu demek. Bu şehirde girişimcilik, neredeyse genetik bir özellik. "Küçük düşünmeyen, risk almaktan korkmayan" bir ruh var Kayseri insanında. İşte bu ruh, Türkiye ekonomisine güven veren en sağlam temellerden biri.

Elbette her dönemin kendi zorlukları var. Küresel dalgalanmalar, hammadde fiyatları, enerji maliyetleri ve kur baskısı sanayicinin önünde ciddi engeller oluşturuyor. Ancak Kayseri'nin farkı, bu engelleri fırsata çevirebilme kabiliyetidir. Üretimi durdurmak yerine yeni pazarlar arayan, markalaşmaya yatırım yapan, sürdürülebilir büyüme için çalışan bir iş dünyası var burada.

Bugün geldiğimiz noktada Kayseri, sadece üretim kenti değil, aynı zamanda "değer üreten" bir şehir haline geldi. İhracat rakamları, istihdam oranları ve yatırım alanındaki artışlar bunun en somut göstergesi. Fakat en önemlisi, sanayicinin gayretinden doğan bu başarı, genç kuşaklara da ilham veriyor.

Kayseri'nin geleceği, bugünün çalışan, üreten, inanan insanların omuzlarında yükseliyor. Bizim görevimiz, bu gayreti görmek, desteklemek ve anlatmak. Çünkü Kayseri'nin hikâyesi, aslında Türkiye'nin üretim hikâyesidir.



# yeşileko

Plastik Ham Madde



OSB Eğribucak Mah. FSM. Bulvarı  
No: 235 Melikgazi/KAYSERİ



0352 503 65 00



[yesileko.com](http://yesileko.com)



# Kayseri'den Dijital Başarı Hikayesi : "Fikrin Coğrafyası Olmaz"



## RÖPORTAJ

Kayserili Hasan Köse, üniversite yıllarında attığı ilk adımlarla dijital reklamcılığa yönelerek İstanbul'da edindiği deneyimlerin ardından memleketine dönerek firmaların dijital pazarlamadaki eksikliklerini fırsata çevirmiş. Google reklamlarıyla başlayan yolculuğu, bugün tasarım, prodüksiyon ve kreatif işler dahil 360 derece hizmet sunan Adlive ajansı ile sektörde öne çıkmasına dönüştü. Köse'nin hikayesi, sabır, disiplin ve iletişimin, doğru stratejiyle birleştiğinde genç girişimcileri nasıl başarıya taşıyabileceğinin canlı bir örneği.

Hasan Köse, üniversite yıllarında attığı ilk adımlarla dijital reklamcılığa yönelmiş. Google reklamları ve AdWords kampanyalarıyla sektöre giriş yapan Köse, bugün; üniversite yıllarında kurduğu fikir temelleri üzerine inşa ettiği profesyonel ajansı ile sektörde öne çıkıyor. -1987 yılında Kayseri'de doğdum. Erciyes Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum.

Ajans yolculuğum aslında üniversite yıllarında başladı. 3. ve 4. sınıfta, sosyal medyanın henüz yaygın olmadığı dönemde Google reklamlarıyla ilgilenmeye başladım. Yaz aylarında firmaların AdWords kampanyalarını yöneterek ilk deneyimlerimi

kazandım. 2011'de mezun olduktan sonra yaklaşık bir buçuk yıl süren bir İstanbul serüvenim oldu. Üç ortakla başladığımız bu süreç bana önemli tecrübeler kattı. Ardından Kayseri'ye döndüğümde, firmaların dijital pazarlama ve sosyal medya tarafında ciddi eksikleri olduğunu fark ettim. Bu da ajans fikrini hayata geçirmem için dönüm noktası oldu. Böylece üniversite yıllarında temellerini attığım fikir, 2011'den sonra Kayseri'de profesyonel bir ajans kimliğiyle devam etti.

İstanbul'da kazandığı deneyimle dijital reklamcılığın inceliklerini öğrenen Hasan Köse, başlangıçta sadece dijital reklam hizmeti sunarken, zamanla tasarım, prodüksiyon ve kreatif işler dahil tüm reklam alanlarını kapsayacak şekilde büyüdü ve Kayseri'de sürdürülebilir bir başarıya ulaştı.

-İstanbul'daki tecrübem, Anadolu'daki firmaların pazarlama bakış açısının daha geleneksel olduğunu gösterdi. Yenilikler önce Avrupa'da, sonra İstanbul'a, en son da Anadolu'ya geliyordu. Biz de İstanbul'da geçirdiğimiz 1,5 yılda interaktif reklamlar, internet reklamcılığı ve sosyal medya konusunda ciddi deneyim kazandık. Kayseri'ye döndüğümüzde firmaların dijital mecraları henüz keşfetmediğini

fark ettik. Bu nedenle Google reklamlarını yönettiğimiz firmalara, sosyal medyanın ve dijital reklamcılığın önemini anlattık. Onlar interaktif alanları keşfettikçe, tasarım, prodüksiyon ve kreatif işler gibi diğer hizmetleri de bizden talep etmeye başladılar. Böylece sadece internet reklamlarıyla başlayan ajans yolculuğumuz, zamanla tüm reklam hizmetlerini sunan bir yapıya dönüştü. İnsan gücüne ve bilgiye yatırım yaparak, ekibimizi güçlendirdik ve Kayseri'de sürdürülebilir bir büyüme yakaladık.

### ÜNİVERSİTE HAYALİNDEN KAYSERİ'NİN SEÇKİN AJANSINA YOLCULUK

Henüz üniversite yıllarında internet reklamcılığı üzerine çalışmalar yapılırken, "büyük firmalara hizmet veren, 360 derece reklam çözümleri sunan bir ajans" hayaliyle yola çıktık. İsmimin "Ad" kısmı dijital reklamcılıktan, "Live" kısmı ise ajansın dinamik yapısından esinlenerek doğan Adlive, bugün Kayseri'nin önde gelen ajanslarından biri olarak sektördeki yerini sağlamlaştırdı.

-Adlive isminin çıkış hikâyesi aslında üniversite yıllarımıza dayanıyor. Henüz resmi bir şirketimiz yokken, internet reklamcılığı üzerine çalışıyorduk. O dönemde, tıpkı

bugün de olduğu gibi, AdWords, AdSense gibi internet reklamcılığı terimleri sıklıkla kullanılıyordu. Biz de bir gün hayal kurduk: "Keşke ileride bünyesinde büyük firmaların hizmet aldığı, geniş bir ekibi olan, 360 derece hizmet sunabilen bir ajansımız olsa." Bu hayalden yola çıkarak, "ad" kısmını internet reklamcılığı terimlerinden, "live" kısmını ise ajansın yaşayan, dinamik ve her alanda hizmet sunan yapısını vurgulamak için ekledik. Böylece "Adlive" ismi doğdu. Bugün geldiğimiz noktada, ajans fikrine ilk başladığımız dönemlerdeki heyecanımızı hâlâ koruyoruz. Fakat o günlerde sadece internet reklamları yapan küçük bir ekipken, bugün Kayseri'nin seçkin ajanslarından birine dönüşmüş olmanın gururunu yaşıyoruz.

### "FİKRİN COĞRAFYASI OLMAZ"

Adlive, yola çıkarken hissettikleri heyecanı bugün de koruyor. Kurucular, Kayseri'de firmalara reklamın önemini anlatırken interaktif ve dijital alanlarda eksik kalan noktaları fark etmiş, o yıllarda bu boşluğu doldurarak firmalara katma değer sağlamış ve kendilerini sektörde birkaç adım öne taşımış. "Fikrin coğrafyası olmaz" anlayışıyla çalışmalarını sürdüren Adlive, bugün Kayseri'nin öncü ajanslarından biri haline geldi...

-Bu işi yapmaktan kesinlikle çok mutluyum. Beni en çok motive eden şeylerden biri, yola çıkarken hissettiğim heyecanı bugün hâlâ aynı şekilde yaşamam. O dönem Kayseri'de reklama ve reklamın önemine dair bir şeyler anlatmaya çalışıyordum. Anadolu'da bir şeyi anlatmak kolay değildir; Kayseri'de ise şartlar biraz daha çetindir. Bu, sadece bizim sektörümüz için değil, tüm sektörler için geçerlidir. Firmalara reklamın önemini anlatırken, yaptığımız işin katma değerini göstermek için raporlamalar yapıyordum. Hep şunu söylerim: "Fikrin coğrafyası olmaz." Eskiden sektörde ciddi bir İstanbul hayranlığı vardı, ama bugün bu sözü Kayseri'deki firmalara da inandırabilmenin mutluluğunu yaşıyorum. Ekibin, insan gücünün ve beyinlerin geri kalmadığını görmek ayrıca gurur verici.

Firmalarla çalışmaya başladığımızda, daha önce hiç reklam vermemiş birçok firmayı ikna ettik. İlk başta Google ve sosyal medya reklamlarını anlattık, sonrasında ise farklı mecralara da yöneldiler. Geri dönüşüm sorusuna ise iki bölümde cevap veririm: 2011-2012'den 2017'ye kadar, insanların çok yönelmediği alanlara katma değer sunduk. O dönemde birçok büyük firma geleneksel reklam metotlarını kullanırken interaktif reklamcılığı ihmal ediyordu. Biz ise tam da bu ihmal edilen alanlardan katma değer sağladık. Bu yaklaşım, bizi birkaç adım öne

taşıyan en büyük etken oldu. Daha sonra ise kendimizi firmanın bir çalışanı gibi konumlandırarak sadece reklam yönetimi yapmakla kalmadık, yeni fikir ve projeler ürettik. Hazırladığımız projeler ulusal ödüllere kazandı ve Anadolu'dan çıkan bir ajansın İstanbul'da finale kalması markaların bize güvenini artırdı. Bu yaklaşım, reklama ve sektöre bakış açımızı ortaya koydu.

### FİKİR VE STRATEJİ AJANSLARI AYAKTA TUTUYOR

Eskiden "Neden bir ajansla çalışmalı?" sorusuna sıkça örnekler verilirken, günümüzde firmalar cevapları kendi deneyimleriyle görebiliyor. Pandemi sonrası metaverse ve yapay zekâ gündeme gelse de öz değişmiyor: Yatırım yapılan fikir ve strateji, ajansları ileri taşıyor.

-Eskiden "Neden bir ajansla çalışmalı?" veya "Büyük markalar neden birden fazla ajansla iş birliği yapıyor?" soruları sıkça örneklerle anlatılırdı. Günümüzde ise bilgiye erişim hızlı ve etkileşimler arttığı için firmalar bu cevapları kendi deneyimleriyle görebiliyor. Bunu somut bir örnekle anlatayım: Kayseri'de çok bilinen, sıra beklenen bir restoran markasıyla çalışıyorduk. Reklam ve iletişim konusunda hep sınırlı adımlar atıyorlardı. Bir gün rakip birkaç marka Kayseri'ye girdi ve firma bizi arayarak "Görüşmemiz lazım" dedi. Sebep açıldı: Tüketici ilgisi rakiplere kaymıştı. Bu, yıllardır anlattığımız şeyin somut örneği; eğer kurumsallığınız güçlüdür, tüketiciyle bağınızı sağlamlaştırılmaz ve reklamın önemine yatırım yapmazsanız, başka bir marka gelip ilgiyi üzerine çeker. Ders çıkaran markalar yollarına devam etti, bazıları ise kaybetti. Özetle, ayakta kalanlar fikri ve stratejiyi işin merkezine koyabilen ajanslar olacak. Pandemi sonrası biz de her toplantıda bu vizyonu taşıdık; metaverse ve yapay zekâ gündeme geldiğinde "Buna neler ekleyebiliriz?" diye sorduk. Gelişmeler iş yapış şekillerini değiştirebilir ama özü değişmeyecek: Fikir ve stratejiye yatırım yapan ajanslar varlığını sürdürecektir. "BENCE BÖYLE ANLAR ÇOK KIYMETLİ" Ajansın ilk yılları Hasan Köse için tam bir sınav olmuş. İstanbul'da home office çalışırken, bir akşam eve dönmek için yalnızca bir lira eksik parayla Taksim'de yol aramak zorunda kalmışlar. Köse, bu anısını paylaşırken emeğin değerini, sabrı ve pes etmeme gücünü öğreten unutulmaz bir ders olduğunu söylüyor.

-İlk birkaç yıl gerçekten zorluklarla ve unutulmaz anılarla dolu geçiyor. Benim de unutamadığım bir anım var. Üniversite sonrası İstanbul'da ajans kurduk ama kimse bizi beklemiyordu. İlk etapta home office

çalıştık; sonra Beyoğlu'ndaki bir kahve şubasını ofis gibi kullanmaya başladık. Bir gün akşam eve dönerken fark ettik ki dönüş biletimizi alacak paramız yoktu; iki kişi ve sadece bir lira eksikti. Taksim Meydanı'na yürürken yerde bir lira bulabilir miyim diye baktım. O an, hayatta bir liraya ne kadar ihtiyaç duyabileceğini iliklerime kadar hissettim. Üniversite mezunu, genç girişimci olarak cebimizde paramız olmaması bana büyük bir ders verdi. Bence böyle anlar çok kıymetli; insanın emeğin değerini, pes etmeme gücünü ve sabrı öğrenmesini sağlıyor.

Hasan Köse, başarılı bir ajansın değişen şartlara hızla uyum sağlarken özünden ödün vermeyeceğini; sabrın ve emeğin, kısa sürede sonuç beklememenin, insan ve fikre yatırım yapmanın hâlâ en değerli adımlar olduğunu vurguluyor.

-Başarılı bir ajans yönetmenin sırrı, değişen şartlara uyum sağlamak ama özden ödün vermemek. On yıl önce dikey gelişmelere kayıtsız kalanlarla kalmayanlar net ayrılıyordu; bugün ise bilgiye erişim ve teknoloji farkları azaltıyor. En önemli tavsiyem aceleci olmamak. Ben ajans işiyle ciddi kazanca ulaşmam beş yıl sürdü; o sabır ve emek dönemi olmasaydı sonraki hızlı ivmeyi yakalayamazdım. Süreçlere sabırla yaklaşmak, insanlara ve fikre yatırım yapmak hâlâ en kıymetli adım. Yapay zekâ veya metaverse ne kadar yaygınlaşırsa yayılsın, fikre önem veren ve insan gücünü güçlendiren ajanslar her zaman öne çıkacak.

### BAŞARIYI ŞEKİLLENDİREN 3 KURAL: İLETİŞİM, SABIR VE DİSİPLİN...

Hasan Köse, gençlerin reklamcılık sektöründe öne çıkması için üç unsur olduğunu söylüyor. Köse için insanları ve markaları doğru anlamak, deneyimle olgunlaşmak ve her gün düzenli küçük adımlar atmak, sadece kariyerlerini değil sektörün geleceğini de ileri taşıyor.

-Gençler için bu sektörde başarılı olmanın üç temel unsuru var:

Birincisi iletişim. Sosyal medyanın gölgesinde kalsa da insanları, markaları anlamak ve doğru ifade etmek hâlâ en kritik yetenek. İkincisi sabır. Başarı deneyim, ikna süreçleri ve hatalarla olgunlaşıyor. Ben ilk ciddi kazancımı beş yılda elde ettim; bu yüzden acele etmemek önemli. Üçüncüsü disiplin. Her gün düzenli küçük adımlar atabilmek, yolun başındayken kısa yoldan daha fazlasını istemekten daha değerli.

Özetle, iletişim, sabır ve disiplin. Bunları benimseyen gençler hem kendi kariyerlerini hem de sektörün gelişimini ileri taşıyabilir.

# Her Gülüş, Kişiyeye Özel Bir Hikayedir

## Diş Hekimi Fatih Kepenek

### - Diş hekimliği sizin için ne ifade ediyor?

Diş hekimliği benim için yalnızca estetik bir dokunuş değil, insanın kendine olan güvenini yeniden kazandığı bir yolculuk. Dentliva'da bu yolculuğu butik diş hekimliği anlayışıyla yürütüyoruz. Her hasta, aynı prosedürün bir parçası değil; kendi hikayesiyle geliyor.

Biz o hikayeyi dinliyor, kişiyeye özel çözümler üretiyoruz.

### - "Butik klinik" anlayışınız sık sık vurgulanıyor. Bu kavram sizin için ne anlama geliyor?

Butik klinik, çok sayıda hastayı kısa sürede tedavi etmek değil; her hastaya özel zaman ve ilgi ayırmak demek. Burada her şey, butik diş hekimliği anlayışıyla şekillendi.

Yani hızlı değil, özenli; çok değil, kişisel. Her hastamızı için ayrı bir zaman planı oluşturuyor, tedavi sürecini bireysel ihtiyaçlarına göre tasarlıyoruz. Bazen bir hastayla saatlerce yalnızca konuşuyoruz; çünkü doğru tedavi, doğru iletişimle başlar.

### - Dentliva'da hastalar nasıl bir deneyim yaşıyor?

Dentliva'da hedefimiz sadece "tedavi etmek" değil; kişiyeye özel bir deneyim yaşatmak.

Hastalarımız geldiğinde yalnızca bir işlem görmüyor, aynı zamanda dinleniyor, bilgilendiriliyor ve kendini özel hissediyor.

Bizim için bir tedavi, ancak hastanın kendini iyi hissettiği noktada tamamlanmış olur.

Klinik tasarımıımızdan kullanılan ekipmanlara kadar her detay bu anlayışı yansıtıyor.

Işığın rengi, koltuğun dokusu, müziğin tonu... Bunların hepsi, hastanın kendini



## RÖPORTAJ

rahat hissetmesi için özenle seçildi. Çünkü diş hekimliğinde konfor, yalnızca koltukta oturmakla değil, güven duygusuyla mümkündür.

### - Logonuzun ardında nasıl bir anlam var?

Dentliva, isminden logosuna kadar "kişiyeye özel" bir dünyanın temsili. DNA formundan ilham alan logomuz, hem bilimin rehberliğini hem de her bireyin benzersiz gülüşünü simgeliyor. Bizim için gülüş tasarımı bir şablon değil, bir portre çalışması gibi: her hastaya özel, özgün, ince işçilik gerektiren bir sanat.

Her bireyin gülüşü tıpkı DNA'sı gibi benzersizdir ve biz o benzersizliği koruyarak estetikle birleştiriyoruz.

### - Teknolojinin hızla geliştiği bir dönemde, bu değişim sizin yaklaşımınızı nasıl etkiliyor?

Elbette teknoloji işimizin çok önemli bir parçası; ancak hiçbir cihaz bir hekimin sezgisini, empatisini ya da el becerisini

tamamıyla ikame edemez. Biz diş hekimliğini, bilimin ve sanatın buluştuğu bir alan olarak görüyoruz. Dentliva'da her tedavi bir formül değil, bir imza taşır. Teknolojiyi doğru kullanmak, sanatı ve insan dokunuşunu unutmamakla mümkün.

### - Diş hekimliğine ve hastalarınıza yaklaşımınızı özetleyecek bir cümle kursanız...

Bir gülüş, yalnızca dişlerle değil, kendine güvenle tamamlanır.

Bizim işimiz o güveni yeniden inşa etmek.

Her hastamızın hikayesini dinliyor, o hikayeyi güzelleştirmeye odaklanıyoruz.

### "Dentliva'da her gülüş bir hikayedir; bizim işimiz o hikayeyi güzelleştirmektir."

Paylaşılan bilgiler tanıtım veya yönlendirme amacı gütmemekte, yalnızca genel bilgilendirme niteliği taşımaktadır.





## HAGIAD Başkanı Erkan: “Kayseri Sanayisinde Birleşme ve Dönüşüm Şart”

Hacılar Genç İş Adamları Derneği (HAGIAD) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Erkan, kentin sanayi yapısında köklü bir dönüşüm başlatılması gerektiğini söyledi. Erkan, küresel rekabette güç birliği modellerinin öne çıktığı ve Kayseri sanayisinin de bu vizyona ayak uydurması gerektiğini vurgulayarak; “Artık birlikte üretmenin, birlikte büyümenin zamanı geldi” dedi. Hacılar Genç İş Adamları Derneği (HAGIAD) Yönetim Kurulu Başkanı ve sanayici Fatih Erkan, Kayseri’de üretim anlayışının değişmesi gerektiğini vurguladı. Erkan, sanayicilerin güç birliği yapması amacıyla ‘İmece usulü’ modeline dayalı yeni bir şirket kurma hazırlığında olduklarını açıkladı. Kayseri genelinde kurulacak Teknik Yatırım A.Ş. çatısı altında dört farklı sektörde yatırım hedeflediklerini söyleyen Erkan, “Ben bir sanayici olarak Kayseri sanayisinin mevcut durumunu değiştirmek gerektiğine inanıyorum. Dünyada ülkeler birleşirken, firmalarımızı birleştiremememiz

ciddi bir eksiklik. Gelecek vizyonumuz kapsamında, Hacılar Genç İş Adamları Derneği Başkanlığı görevimle Kayseri genelinde ‘İmece usulü’ bir şirket kurmayı planlıyoruz. Teknik Yatırım A.Ş. Bu şirket bünyesinde dört farklı sektörde ciddi iş geliştirme yatırımları hedefliyoruz. Birincisi, turizm sektöründe; özellikle Erciyes Dağı gibi doğal kaynaklarımızı kullanarak, İsviçre’deki küçük turizm köylerinin kazançlarını örnek alacak bir proje planlıyoruz. İkincisi, sağlık sektöründe; ithal edilen bazı kullan-at ürünlerin yerli üretimini hedefliyoruz. Üçüncüsü, otomotiv sektöründe; araç içi donanım kabloları üretimi için TOGG ile görüşmelerimiz devam ediyor. Dördüncüsü, makine sektöründe; sanayimize özgü makinelerin geliştirilmesine odaklanıyoruz” dedi.

### **SANAYİNİN GELECEĞİ EĞİTİME DAYANIYOR**

Eğitim konusuna da ayrı bir önem verdiklerini ifade eden Erkan, “En

büyük önceliklerimden biri eğitim. Yeni jenerasyonların gelişimi için gençleri yurt dışı üretim merkezlerine ve rol model olacak fabrikalara gezilerle götürerek ufuklarını genişletmeyi planlıyoruz. Kayseri’deki mühendisler ve ikinci, üçüncü kuşak genç iş insanları bu sayede üretim süreçlerini ve global vizyonu öğrenebilecekler” diye konuştu.

### **“ÜRÜNLERİMİZİ DÜNYAYA SUNMAZSAK POTANSİYELİMİZE ULAŞAMAYIZ”**

Erkan, hedeflerinin Kayseri ve Türkiye’de teknolojik ve endüstriyel üretimi artırmak olduğunu vurgulayarak; “En temel hedefim, Yaradan’ın bize bahsettiği coğrafyada teknolojik ve endüstriyel üretimi artırmak, Kayseri ve Türkiye’ye katma değer sağlamak. Ürettiğimiz ürünleri dünyaya sunmadığımız sürece hem şehir hem ülke olarak potansiyelimize ulaşamayız. Bu nedenle sanayicilerimizin now-how odaklı, yüksek katma değerli üretime yönelmesi gerekiyor” şeklinde sözlerini noktaladı.



## Kayseri OSB'nin E-OSB Portalı Sanayicinin Hizmetinde

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi sanayicilerinin iş ve işlemlerini hızlı, kolay ve zamandan tasarruf edebilecekleri şekilde yapabilmeleri için E-OSB Portalı hazırlandı. Bilişim alt yapısı tamamen Bölge Müdürlüğü kaynakları tarafından karşılanan sistem, şimdiden diğer OSB'lerin ilgisini çekmeye başladı.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi sanayicilerinin iş ve işlemlerini hızlı, kolay ve zamandan tasarruf edebilecekleri şekilde yapabilmeleri için E-OSB Portalı hazırlandı. E-OSB Portalı hakkında konuşan Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, sanayiciye en iyi şekilde hizmet sunma düsturuna uygun olarak sürekli yeni adımlar attıklarını ve fayda sağlayıcı projeler ortaya koyduklarını söyleyerek; "E-OSB projemizi hayata geçirmemizin en temel sebebi, bilişim çağında sanayicimize yönelik hizmetlerimizi en hızlı şekilde sunmaktır. Bu hedefe ulaşabilmek için de kendi öz kaynaklarımız ve insan gücümüzle E-OSB Portalımızı hazırlamış

bulmaktayız. E-OSB Portalımız daha şimdiden farklı OSB'lerin dikkatini çekmiştir ve işbirliği teklifleri almaktadır. Kayseri OSB sanayicisine hayırlı uğurlu olsun" dedi.

### **KOLAY VE GÜVENLİ ÖDEME**

Günümüzde bilişim alt yapısı güçlü ülkeler ve kurumların gelişimi en hızlı şekilde sağladıklarına vurgu yapan Başkan Yalçın, "Bizler de Kayseri OSB'mizde bilişim alt yapısını güçlendirmeyi, sanayicimize verdiğimiz hizmeti kolay, hızlı ve zamandan tasarruf sağlayan bir anlayışla sunmayı hedefliyoruz. Hazırladığımız E-OSB Portalımız oldukça sade ve kolay kullanılabilir bir yapıdadır. E-OSB Portalımız sayesinde artık sanayicimiz, Bölge Müdürlüğümüze gelmeden, bilgisayarının başında her türlü işini yapabilecek, belgesini alabilecek, başta elektrik, su ve doğalgaz faturaları olmak üzere kolay ve güvenli ödeme yapabilecektir" diye konuştu.

### **E-OSB PORTALI EN KISA SÜREDE YAYGINLAŞACAK**

Kurulan E-OSB Portalını kısa sürede düzenleyecekleri toplantılarla sanayicilere tanıtmaya başlayacaklarını ifade eden Başkan Yalçın, "50-60'lı gruplar halinde sanayicilerimizi davet ederek, e-OSB Portalımızı tanıtacağız. Sisteme nasıl üye olabileceklerinden, hangi hizmetleri nasıl ve ne şekilde alabileceklerine kadar detay bilgi aktarımı yapacağız. E-OSB Portalımız, inşallah kısa sürede yaygınlaşarak, kullanılmaya başlanacak. Sanayicilerimiz bu portala katılarak, hem işlerini hızlı ve kolay şekilde halledebilecek hem de tasarruf etmiş olacaktır" şeklinde konuştu.

Başkan Yalçın, sanayicilerin E-OSB Portalına ilişkin detaylı bilgiye 0352 321 1100 No'lu telefondan ulaşabileceklerini kaydederek, Portalın hazırlanmasında emeği geçen Bilgi İşlem Müdürlüğü personeli başta olmak üzere, Kayseri OSB sanayicisi için canla başla hizmet sunan tüm Bölge personeline teşekkür etti.

# [ ] enza HOME

**SİVAS CADDESİ**



## **köseoğlu mobilya**

**Yıldızevler Mah. Sivas Cd. No: 291/A Kocasinan/KAYSERİ**  
**Tel: 0352 240 70 14 / 0533 300 88 94**

# Kayseri Şeker'de Hedef 473 Bin Ton Şeker Üretimi



Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, Kayseri Şeker'in 3,4 milyon ton pancar ve 473 bin ton şeker üretimi hedeflediğini söyledi. Bu üretimle Kayseri Şeker, Türkiye'nin toplam şeker üretiminin yüzde 17'sini karşılayacak.

Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, Yeşilhisar ilçesinde pancar söküm programına katıldı. Şeker pancarının Türkiye tarımında son derece stratejik bir ürün olduğuna dikkat çeken Akay, pancar tarımına sahip çıkılmasının Türk tarımının geleceği açısından büyük önem taşıdığını vurgulayarak, "Şeker pancarı sadece çiftçimizin değil, ülkemizin ekonomik ve gıda güvenliği açısından da çok kıymetli bir üründür" dedi.

Kayseri Şeker'in üretim hedeflerine de değinen Akay, üç fabrikada toplam 14 bin çiftçiyle sözleşmeli üretim yürüttüklerini belirterek, "Bu yıl 3,4 milyon ton pancar ve 473 bin ton şeker üretimi hedefliyoruz. Bu üretimle Kayseri Şeker, Türkiye'nin toplam şeker üretiminin yüzde 17'sini karşılayacaktır" şeklinde konuştu.





 ARVEN  
NİŞANTAŞI-2

*Kayseri'ye attığımız  
en isabetli imza: Nişantaşı 2*

İlhamını, Osmanlı padişahlarının, başarılı atışlarını anmak için diktikleri nişan taşlarından aldığımız Nişantaşı projemiz kökleniyor ve 2. Etabı ile şehre yeni bir imza atıyor.

 arven

[arvenyapi.com.tr](http://arvenyapi.com.tr)

# Yeni Nesil, İno Business Programında Abidin Özkaya İle Buluştu



İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER) tarafından her ay düzenlenen İNO BUSINESS programının bu ay konuğu, Turkuaz Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Abidin Özkaya oldu. İNOVDER Erciyes Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen programda Özkaya, iş dünyasındaki tecrübelerini ve sektörel değerlendirmelerini genç girişimcilerle paylaştı.

İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER) bünyesinde düzenlenen İNO BUSINESS programı, genç iş insanlarının tecrübeli isimlerle bir araya gelerek bilgi ve deneyim paylaşımında bulunmasına zemin hazırlıyor. Her ay düzenlenen programın bu ay konuğu Turkuaz Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Abidin Özkaya oldu.

İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, düzenledikleri etkinliklerin üyelerin kişisel ve kurumsal gelişimlerine katkı sağladığını belirtti.

## "BU KRİZLERİN DE BİR SONU OLDUĞUNA İNANIYORUZ"

İNOVDER'in şehre katma değeri yarattığını söyleyen Turkuaz Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Abidin Özkaya, iş dünyasının krizlere karşı dayanıklılığına da dikkat çekerek; Turkuaz Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Abidin Özkaya, "Karşılıklı bir fikir alışverişi, tecrübelerimizden,

genç arkadaşlarımızın heyecanından karşılıklı bahsettik. İnşallah şehrimize katkılarını hem İNOVDER olarak hem de Ahmet Bey'in katkılarını ben de yakından takip ediyorum. Böyle heyecanlı, genç, iş birliğiyle, güç birliğiyle şehrimize katma değeri yaratan bir grupla beraberiz. Ben kendilerine buradan teşekkür ediyorum. Biliyorsunuz yıllardır krizlere alışmış bir milletiz. İş insanlarımız da krizlere alışmış ve krizler karşısında da çözümlerini sürekli üretmiş. İş insanlarıyız. İşin doğrusu çokensemizi karartmaya gerek yok. Her şeyin bir sonu vardır. İnşallah bu krizlerin de bir sonu olduğuna inanıyoruz. Ben inanıyorum. Önümüzdeki günlerde ya da önümüzdeki aylarda bundan daha iyi günler olacağına inanıyorum. Çünkü en kötüsünde geride kaldığına inanıyorum ben. Erciyes Üniversitemiz bizim göz bebeğimiz. Hani derler ya ana kuağı ya dağ gölgesi diye Erciyes Üniversitesi eğer akşamdan sabaha kadar rahat uyuyabiliyorsa hastanemizin özellikle tıp fakültemizin böyle bir gelişmişliği oradaki çok değerli, tecrübeli hocalarımızın oluşu. Onun için de biz genel olarak, aile olarak da böyle bir Erciyes Üniversitesi'nin tıp fakültesine daha doğrusu sağlık sektöründe diyelim biz. Ben de bir Erciyes Üniversitesi mezunu olduğum için belki orada bir adeta bir

pozitif ayrımcılık yapıyoruz. Ama tıp fakültemizin de gerçekten değeri ayrı. Orada elimizden geldiği kadar gerek bina tadilatı olsun gerek yeni bina yatırımı olsun. Özellikle kullanıma herkesin kullanabileceği alet, edevat o tıbbi cihazlarla ilgili elimizden geleni şirket olarak, aile olarak da yapıyoruz. Bir önceki hafta üç ünitenin de birden açılışını yaptık" ifadelerini kullandı.

## "İNO BUSINESS İLE YENİ NESİLLERLE ŞEHİRİMİZİN ÖNÜNE GELEN İNSANLARLA BULUŞTURUYORUZ"

İNOVDER Ar-Ge Komisyonu Başkanı ve MTT Makina Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Emre Gürbüz de programın önemine vurgu yaparak; "Derneğimizin çok güzel bir program organizasyonu var. Yine İNO BUSINESS adı altında yeni nesillerle şehrimizin önüne gelen insanlarla buluşturuyoruz. Bugün de Allah kısmet ederse Abidin Özkaya'yı misafir olarak ağırlayacağız. Bu konuda heyecanlıyız. Abidin Bey bizim için çok değerli. Hem şehrimiz hem ülkemiz hem de hayırseverliğiyle biz yeni nesillere örnek olacak bir kişiliğe ve karaktere sahip birisi. İnşallah güzel programla güzel esinlenmeler ve güzel bir akışla programımızı tamamlayacağız" şeklinde konuştu.

# Kayseri'de 9 Ayda 25 Bin 750 Konut Satıldı

TÜİK'in açıkladığı verilere göre Kayseri'de Ocak-Eylül döneminde toplamda 25 bin 750 konut satıldı. Ülke genelinde 9 aylık dilimde toplamda bir milyon 128 bin 727 konut satıldı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 9 ay içerisinde satılan konut rakamlarını açıkladı. TÜİK verilerine göre; Kayseri'de eylül ayı içerisinde 3 bin 407 konut satıldı. Bu rakam, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,67 artış olarak kayda geçti.

## 9 AY İÇERİSİNDE 25 BİN 750 KONUT SATILDI

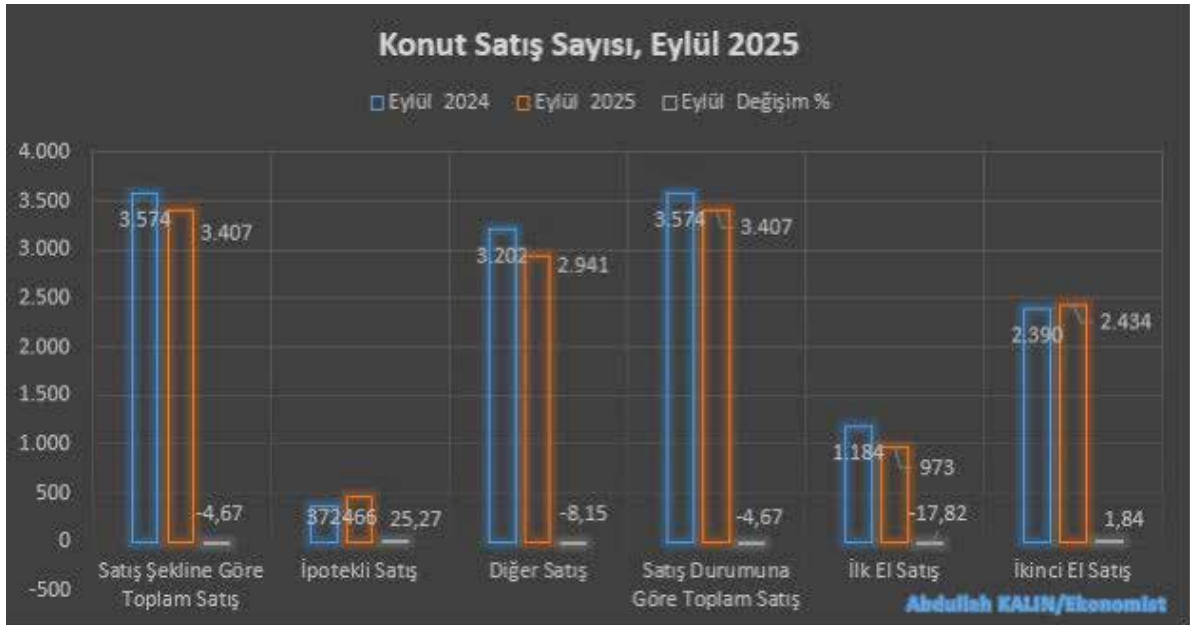
Ocak-Eylül arası döneme bakıldığında geçen yıla oranla yüzde 15 artış oldu ve 25 bin 750 konut satıldı. Ülke genelinde 9 aylık dilimde toplamda bir milyon 128 bin 727 konut satıldı.

Kayseri'de ipotekli konut satışları eylül ayında geçen yıla oranla yüzde 25 artış göstererek 466 oldu. Eylül ayı içerisinde ipotekli satışlar, toplam konut satışları içerisinde yüzde 14'e yakın pay aldı ve

diğer konut satışları eylül ayında 3 bin 202 olarak geçen yıla oranda yüzde 8,15 azaldı.

## İLK EL KONUT SATIŞLARI ARTTI

Eylül ayı içerisinde ilk el konut satış sayısı geçen yıla göre yüzde 17,82 artarak 983 oldu ve ikinci el konut satışları eylül ayında geçen yıla göre yüzde 2'ye yakın artış göstererek 2 bin 434 oldu.



## Konut Satış Sayısı, Eylül 2025

Kayseri	Eylül		
	2024	2025	Değişim %
Satış Türleri			
Satış Şekline Göre Toplam Satış	3.574	3.407	-4,67
İpotekli Satış	372	466	25,27
Diğer Satış	3.202	2.941	-8,15
Satış Durumuna Göre Toplam Satış	3.574	3.407	-4,67
İlk El Satış	1.184	973	-17,82
İkinci El Satış	2.390	2.434	1,84

Kaynak: TÜİK

Abdullah KALIN/Ekonomist

# Türk Savunma Sanayinin Kalbi Kayseri'de Attı



Kayseri'de "Savunma Sanayii'nde; Akademik Çalışmalar Işığında Teknoloji ve İnovasyon" konulu savunma sanayisinin geleceğine yön vermek, yerli ve milli teknolojilerin geliştirilmesini desteklemek amacıyla Uluslararası Savunma Sanayi Sempozyumu düzenlendi.

Erciyes Kültür Merkezi'nde sempozyuma Vali Gökmen Çiçek, Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrika ve Tersane İşletme Anonim Şirketi (ASFAT) Genel Müdürü Mustafa İlbaş, 2'nci Hava Bakım Fabrika Müdürü Hava Tuğgeneral Volkan Ersun Acar, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, İl Emniyet Müdürü Atanur Aydın, İl Jandarma Komutanı Tuğgeneral Bilgihan Yeşilyurt ve il protokolü katıldı. Türk savunma sanayinde Kayseri'nin önemine değinen ASFAT Genel Müdürü Mustafa İlbaş, "Savunma sanayi etkinliğimiz çok kıymetli ve bugün Türk savunma sanayinin kalbi Kayseri'de atıyor. Ve bu kalp atışları büyük hizmetlerin, büyük başarıların da müjdecisidir. Kayseri'de biz savunmadan bahsederken sanayiden de bahsediyoruz. Dolayısıyla burada bu güzel faaliyetlere her zaman destek olan ve bundan sonra da ufuk açıcı çalışmalarıyla büyük katkı yapmaya devam edecek olan Sanayi Odamız var. Ben Sanayi Odamız başkanımıza da hakikaten bir kez daha teşekkür etmek istiyorum" ifadelerini kullandı.

## "SAVUNMA SANAYİMİZİN GÜÇLENMESİ MAZLUMLAR İÇİNDE KIYMETLİ"

Türk savunma sanayisinin güçlenmesinin dünya mazlumları için de kıymetli

olduğunu söyleyen Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, "Bugün burada sadece sanayi etkinliği yapmıyoruz. Bizler burada milli duruşumuzun, geleceğe dair sarsılmaz umudumuzun buluşmasını gerçekleştiriyoruz. Savunma sanayii sadece bizim için ekonomik veya teknolojik bir etkinlik değildir. Savunma sanayii, binlerce yıllık tarihimize bu milletin özgür ve bağımsız kalabilmesi için şehitlerimizin bize emanetidir. Dünyanın her yerinde askerimizin, polisimizin ve jandarmamızın yaslandığı çelik kalkanıdır. Bu gurur, mühendislerimizin olduğu gibi her bir Türk vatandaşının da gururudur. Her bir dışa bağımlı kapıyı kapatmamız aslında bir zaferdir; kalbimize su serper. Dolayısıyla savunma sanayimizdeki her bir paydaş, zaferden zafere koşarak; her gün, her yıl bir dışa bağımlılık kapısını kapatarak bizlerin kalbine, gönlüne su serpmektedir. Bugün Türkiye Cumhuriyeti'nin savunma sanayisinin güçlenmesi sadece bizim için değil, dünya mazlumları için kıymetli ve önemlidir. Tüm dünyanın gözü önünde Gazze'de soykırım yaptılar ve hiç sıklımadan, utanmadan öldürüyorlar ve öldürecekler dediler. Bebekleri de çocukları da öldürecekler dediler. Türkiye Cumhuriyeti'nin savunma sanayisinde güçlenmesinin Gazze'deki mazlumlar için de önemi vardır; dünyada acı çeken bütün mazlumlar için de kıymetlidir. Milli duyguları kuvvetli ve sigorta bir şehrimiz. İşte bu etkinliğin Kayseri'de düzenlenmesi ile Makina Mühendisleri Odası yönetimi,

Kayseri adına biz de varız ve her zaman var olacağız diyoruz" dedi.

## "TAYYARE FABRİKASI HAYAL BİLE EDEMEYECEĞİMİZ BİR ÇALIŞMA"

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç ise Tayyare Fabrikası'nın Kayseri için önemine değinerek; "Yıl 1926. Bundan yaklaşık 100 yıl önce. Elektrik yok, demiryolu yok ve Almanya ile iş birliği halinde getiriliyor. Bu şehirde, güvenli liman olarak Anadolu'nun bağrındaki şehre fabrika kuruluyor Tayyare Fabrikası. Hayal bile edemeyeceğimiz bir çalışma. İşte o çalışmalardan 100 yıl sonra, kendine yetmeye çalışan; savunma sanayisinde yüzde 80'leri aşan insanların yurdu Türkiye'miz, hepimizin iftihar kaynağı." ifadelerini kullandı.

## "TÜRKİYE 170'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT YAPAN KÜRESEL BİR SAVUNMA GÜCÜDÜR"

Türkiye'nin 170'ten fazla ülkeye ihracat yapan küresel bir savunma sanayi gücü olduğunu hatırlatan Makina Mühendisleri Odası Kayseri Şube Başkanı Süleyman Varol, "Savunma sanayimiz; sürdürülebilirlikten siber güvenliğe, yapay zekâdan küresel iş birliklerine ve yerli ve milli teknolojilerin geliştirilmesine kadar geniş bir vizyonla geleceğe yön vermektedir. Bu sempozyumda; akademi, kamu ve sektör temsilcileri bir araya gelerek hem savunma sanayisinin lokomotif alanlarını hem de yeni nesil teknolojilerin getirdiği fırsat ve tehditleri beraber değerlendireceğiz" şeklinde konuştu.

# Kayseri, TR72 Bölgesi Yerel Kalkınma Hamlesi'ne 43 Proje İle Katkı Sağladı



Kayseri, TR72 Bölgesi'ndeki öncü yatırımlarla Türkiye genelinde dikkat çekiyor. Yerel Kalkınma Hamlesi Programı kapsamında Kayseri başta olmak üzere Sivas ve Yozgat'ta toplam 43 proje ön başvuru sürecinde değerlendirilerek bölge Türkiye genelinde 3. sıraya yükseldi.

Kayseri'nin yüksek katma değerli üretim hedefleri ve yatırım cazibesi, TR72 Bölgesi'ni Türkiye genelinde örnek bir kalkınma modeli hâline getiriyor. Program kapsamında yaklaşık 11 milyar TL'lik yatırım, 2 bin 6 kişiye yeni istihdam sağlayacak. Programın ön başvuru sürecinde 43 yatırım projesine ulaşılarak, TR72 Bölgesi, Türkiye genelindeki 26 düzey 2 bölgesi arasında 3. sırada yer aldı.

## KAYSERİ'DE YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRETİM ÖNCELİĞİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen programda Kayseri, yüksek teknolojlü üretim hedefleri ile ön plana çıktı. Enerji depolama sistemleri, elektrikli

ev aletleri, ölçüm cihazları ve mobilya sektöründe yüksek katma değerli üretim yatırımları öncelikli alanlar olarak belirlendi.

Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) sürecin her aşamasında yatırımcılarla yakın işbirliği sağlayarak bilgilendirme toplantıları, saha ziyaretleri, teknik yardım masaları ve çevrim içi etkinliklerle bölge genelinde toplam bin 399 potansiyel yatırımcı program hakkında bilgilendirildi.

## SİVAS VE YOZGAT DA POTANSİYEL ALANLARDA ÖNE ÇIKIYOR

Program kapsamında her il için dört öncelikli yatırım alanı belirlendi. Yozgat'ta potansiyel yatırımlar paketlenmiş hazır gıda üretimi, bakliyat ürünlerinden katma değerli gıda üretimi, tarım ve bahçecilik makineleri imalatı, asgari bin büyükbaş kapasiteli entegre besi ve et ürünleri işleme tesisi başlıkları altında şekillenirken Sivas'ta ise raylı sistemler, havacılık, optik ürünler ve bağlantı elemanları üretimi öncelikli yatırım alanları olarak belirlendi.

## RAKAMLARLA TR72 BAŞARISI

- 43 ön başvuru projesi
- Yaklaşık 11 milyar TL toplam yatırım büyüklüğü
- 2 bin 6 yeni istihdam fırsatı
- 48 bilgilendirme toplantısı, 175 yüz yüze görüşme, 253 telefon görüşmesi, 34 dijital etkinlik

## YEREL DİNAMİKLERLE BÜYÜME HEDEFİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Yerel Kalkınma Hamlesi Programı, illerin kendi ekonomik potansiyellerini kullanarak sürdürülebilir kalkınmayı hedefliyor. 1 Ağustos - 30 Eylül 2025 tarihleri arasında gerçekleştirilen ön başvuru süreci sonrası projeler ön değerlendirme ve fizibilite aşamalarına geçti.

Kayseri'nin yüksek katma değerli üretim hedefleri, bölgeyi Türkiye'nin kalkınma haritasında lider şehirlerden biri hâline getiriyor ve yatırımcılar için cazibe merkezi olmayı sürdürüyor.



YENİ ÇÖZÜMLERE

**NE  
DERSİN?**

Siz hayal edin biz  
gerçekleştirelim

**3EL**

*Mimari Mobilya Çözümleri*

# Sanayide Dönüşüm Buluşmaları Kayseri'de Gerçekleşti



Akbank ve Turkcell Dijital İş Servisleri ana sponsorluğu, Impacta partnerliğinde gerçekleştirilen Sanayide Dönüşüm Buluşmalarının bu yılki ikinci etkinliği, Kayseri'de düzenlendi. Etkinlikte dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve rekabetçi üretim süreçleri masaya yatırıldı.

Akbank ve Turkcell Dijital İş Servisleri ana sponsorluğunda, Impacta partnerliğinde düzenlenen Sanayide Dönüşüm Buluşmalarının bu yılki ikinci durağı Kayseri oldu. Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) ev sahipliğinde 10 Eylül'de gerçekleştirilen etkinliğe, iş dünyası temsilcileri ve sanayiciler yoğun ilgi gösterdi. Etkinliğin açılış konuşmalarını Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy ve Impacta Kurucu Ortağı Başar Ceylan yaptı. Kayserili sanayicilerin bir araya geldiği etkinlikte keynote oturumunda, TEPAV Makroekonomi Çalışmaları Program Direktörü, Merkez Bankası Eski Genel Müdürü Dr. Ali Çufadar, "Makroekonomik Görünüm - Riskler ve Fırsatlar" başlıklı konuşmasını gerçekleştirirken Akbank Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Özlem Atik, "Değişimin Kalbinde Akbank", Turkcell Kurumsal Satış Direktörü Mehmet İlker Oruç ise "Teknolojinin Rotasında Dönüşümün Anahtarı: Dijital İş Servisleri" başlıklı konuşmalarını yaptı.

## "KAYSERİ SANAYİSİ DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR"

Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, sanayicilerin dijital dönüşüm sürecine uyum sağlamaları için yürütülen projelere değinerek; "Kayseri Sanayi Odası olarak üyelerimizin yanında olmaya, yol haritaları hazırlamaya, eğitim desteği sağlamaya ve Model Fabrikamızın imkânlarını daha fazla işletmemizle buluşturmayı gayret gösteriyoruz.

Dijitalleşmenin sunduğu fırsatları somut sonuçlara dönüştürmek için projeler geliştiriyor, Ticaret Bakanlığı desteğiyle yürüttüğümüz E-İhracat Projesi sayesinde üyelerimizi farklı pazarlara açıyoruz. Bu sayede Kayserili firmalarımızın sadece geleneksel pazarlarda değil, dijital dünyada da güçlü bir varlık göstereceğine inanıyorum. Odamız bünyesindeki KAYSO Akademi ile düzenleyeceğimiz eğitimler ve dijital dönüşüm projeleriyle üyelerimizin gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz. Köklü sanayi kültürümüz ve girişimci ruhumuzla bu dönüşümü başarılar Türkiye'ye örnek olacağımıza yürekte inanıyorum" dedi.

## "KAYSERİ İŞ DÜNYASI OLARAK BU DÖNÜŞÜMÜN DIŞINDA KALAMAYIZ"

Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, ise dijitalleşme, yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirliğin sanayi için temel bir gereklilik haline geldiğini vurgulayarak; "Günümüz dünyasında artık sanayide dijitalleşme, yeşil dönüşüm, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik temel gündem maddelerimizdir. Rekabet sadece üretim kapasitesiyle değil, yenilikçilik ve teknolojiyi üretime entegre edebilmekle mümkün hale gelmiştir. Bizler de Kayseri iş dünyası olarak bu dönüşümün dışında kalamayız. Bu çerçevede; sanayicilerimizin finansmana erişiminin kolaylaştırılması, Yeşil Mutabakat ve karbon yükümlülüklerinin yerine getirilmesi için desteklerin artırılması, dijitalleşme yatırımlarının teşvik edilmesi ve en önemlisi, nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi öncelikli gündemlerimiz arasında yer almaktadır. Kayseri Ticaret Odası olarak üyelerimizin bu alanlarda ihtiyaç duyduğu bilgi, eğitim, danışmanlık ve destekleri sağlamak için çalışıyoruz. Çünkü biliyoruz ki dönüşümü yakalayamayan, rekabet gücünü de kaybedecektir" ifadelerini kullandı.

## "KAYSERİ SANAYİSİ İÇİN ARTIK STRATEJİK BİR ZORUNLULUK"

Dijital dönüşümün Kayseri sanayisi için artık stratejik bir zorunluluk olduğunu belirten Impacta Kurucu Ortağı Başar Ceylan, "Sanayide Dönüşüm Buluşmalarının ikinci yılında altıncı etkinliğimizi Kayseri'de gerçekleştirdik. Güçlü üretim altyapısıyla öne çıkan Kayseri sanayisi için dijital dönüşüm, yalnızca teknolojik yeniliklere uyum değil, aynı zamanda rekabet gücünü ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen stratejik bir zorunluluk haline geldi. Bu doğrultuda, paydaşlarımızla birlikte üretim dünyamızın dijital çağda daha güçlü ve etkin bir şekilde konumlanması için çalışmayı sürdüreceğiz ve yeni projeler geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

## "GÜÇLÜ OSB'LER, TÜRKİYE'NİN YARINLARINI ŞEKİLLENDİRECEK"

Akbank Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Özlem Atik ise Kayseri OSB'nin üretim gücü ve ihracat potansiyeline dikkat çekerek; "Kayseri Organize Sanayi Bölgesi; üretim gücü, ihracat potansiyeli ve istihdama sağladığı katkıyla bölge ve Türkiye ekonomisinin lokomotiflerinden biri. Bu dinamizmi, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı bir dönüşümle geleceğe taşımak ise bugün hepimizin ortak sorumluluğu. Akbank olarak OSB'lerimizle el ele veriyor, sanayimizin hem dijital hem de yeşil dönüşümünü aynı anda gerçekleştirme kararlılığıyla hareket ediyoruz. Bu kapsamda sunduğumuz yenilikçi finansman çözümleri, dijital bankacılık hizmetleri ve sürdürülebilirlik odaklı destek paketleriyle sanayicilerimizin yanında olmayı sürdürüyoruz. İnanıyoruz ki güçlü OSB'ler, rekabetçi üretim ve sorumlu büyüme anlayışıyla Türkiye'nin yarınlarını şekillendirecek" 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

# SGK'dan Kayıt Dışı İstihdam Uyarısı: "Sigortasız Çalışmak Hem İşvereni Hem Çalışanı Mağdur Ediyor"



Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), kayıt dışı istihdamla mücadele kapsamında yürüttüğü bilgilendirme faaliyetlerine devam ediyor. SGK Kayseri İl Müdürü Mustafa Türkoğlu, kayıt dışı çalışmanın hem çalışanlar hem de işverenler açısından ciddi sonuçlar doğurduğunu belirterek uyarılarda bulundu. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), her yıl olduğu gibi bu yıl da sivil toplum kuruluşları ve meslek odalarına yönelik rehberlik ve bilgilendirme ziyaretleri gerçekleştiriyor. Çalışmalar kapsamında kayıt dışı istihdamla mücadelede farkındalığın artırılması hedefleniyor. SGK Kayseri İl Müdürü Mustafa Türkoğlu, kayıt dışı istihdamın ülke ekonomisi ve sosyal güvenlik sistemi açısından önemli bir sorun olduğuna dikkat çekti. Türkoğlu, "Kayıt dışı istihdam, çalışanların Sosyal Güvenlik Kurumuna hiç bildirilmemesi ya da çalışma gün ve ücretlerinin eksik bildirilmesidir. Çalışanların sigortalı olarak çalıştırılması anayasal bir haktır. Bu hem çalışanlar hem de işverenler için yasal bir zorunluluktur" ifadelerini kullandı.

## "SİGORTASIZ ÇALIŞMAK EMeklİLİK VE SAĞLIK HAKLARINI ORTADAN KALDIRIYOR"

Kayıt dışı istihdamın hem bireysel hem de toplumsal düzeyde birçok olumsuz etkisi olduğunu belirten Türkoğlu, sigortasız çalışan kişilerin emeklilik, malullük, ölüm aylığı, işsizlik sigortası ve sağlık hizmetlerinden yararlanamadığını vurgulayarak; "Özellikle emekli aylığı alan,

dul ve yetim aylığı alan, sosyal yardım alan veya bakmakla yükümlü konumunda olan bazı kişilerin sigortasız çalışma konusunda daha istekli oldukları bilinmektedir. Bu kimselerin sigortasız çalışma konusundaki talepleri karşısında işverenlerin yasal yükümlülüklerini yerine getirme bilinciyle hareket etmeleri, tespiti halinde mağduriyet yaşamamaları amacıyla gerekli dikkati göstermeleri gerekmektedir. Kayıt dışı istihdam; çalışanların sosyal güvenceden yoksun kalmasına, işverenler arasında haksız rekabete ve kamu gelirlerinde kayba yol açmaktadır. Kayıt dışı çalışılan süreler emeklilikte hizmetten sayılmaz; bu nedenle gerekli şartlar tamamlanmadıkça yaşlılık (emeklilik) aylığı bağlanamaz. Çalışamaz duruma geldiğinde malullük aylığından yararlanamaz. Hayatını kaybetmesi durumunda geride kalan eş ve çocukları ölüm aylığı hakkından yararlanamazlar. İşsizlik sigortasından faydalanamazlar. Genel sağlık sigortası primlerini kendileri ödemek zorunda kalabilir. İş kazası ve meslek hastalığına karşı alınması gereken önlemlerden yoksun olarak çalışmak zorunda kalırlar. Ücret ve diğer sosyal haklar konusunda Kanunların sağladığı korumadan yoksun olarak daha kötü şartlarda çalışırlar. İhbar ve kıdem tazminatından yoksun kalır ve yıllık izin, haftalık izin, doğum izni gibi haklardan yararlanamazlar" dedi.

## "CEZALAR 14 ASGARİ ÜCRETE KADAR ÇIKABİLİYOR"

Kayıt dışı istihdamın tespiti halinde uygulanacak yaptırımlara da değinen Türkoğlu, "Denetim ve tespitlerde kayıt dışı istihdam belirlenmesi hâlinde, mevzuatta öngörülen idari para cezaları uygulanır. Fiilin niteliği ve tekrarı durumunda teşvik iptali gibi ilave yaptırımlar söz konusu olabilir. Kayıt dışı işçi çalıştıran işverene uygulanacak idari para cezası işverenden işverene ve tutmakla zorunlu oldukları belgeye göre çeşitlilik gösterir. Örneğin bir yıl bir işçiyi kayıt dışı çalıştırdığının denetim sonucu anlaşılması halinde idari yaptırımı 14 asgari ücrete kadar para cezasıdır. Ayrıca bu çalışmalara ait primler gecikme cezası ve zammıyla birlikte tahsil edilir" dedi. Türkoğlu, bu durumun yanı sıra teşvik iptali, vergi indirimlerinden yararlanamama ve hibe-kredi imkanlarının kaybedilmesi gibi ek yaptırımların da gündeme gelebileceğini belirtti.

## "ÇALIŞANLAR E-DEVLET VE ALO 170 ÜZERİNDEN BİLGİ ALABİLİYOR"

Türkoğlu, çalışanların sigorta durumlarını ve bildirilen kazançlarını [www.turkiye.gov.tr](http://www.turkiye.gov.tr) adresinden veya ALO 170 Çalışma ve Sosyal Güvenlik İletişim Merkezi aracılığıyla sorgulayabileceklerini hatırlattı. Sigortasız çalışma tespitleriyle ilgili ihbar ve şikayetlerin de ALO 170, SGK müdürlükleri ya da CİMER üzerinden yapılabildiğini belirtti.



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

0850 346 93 26

info@decoasansor.com www.decoasansor.com

# KOSGEB'den Yeni Girişimcilere 30 Bin Liraya Kadar Destek



KOSGEB Kayseri İl Müdürü Ahmet Özbekler, girişimcilik destekleri hakkında bilgi vererek, "Girişimcilik, 2011 yılının ilkbahar döneminde KOSGEB tarafından başlatılan bir destek mekanizmasıdır.

Kişiler iş yerlerini açtıktan sonra KOSGEB'e müracaat ederek bu destekten yararlanabiliyor. Bu desteğin adı 'iş kurma desteği'dir. Şahıs işletmelerine kuruluş masrafı olarak 10 bin lira, limited veya anonim şirketlere ise 20 bin lira ödüyoruz" dedi.

KOSGEB Kayseri Müdürü Ahmet Özbekler, KOSGEB tarafından verilen destek projeleri hakkında bilgiler verdi. KOSGEB'in destek mekanizmasının yıllar içinde günün şartlarına göre

güncellendiğini belirten Özbekler, "2011'den 2025'e kadar geçen 14 yıllık süreçte desteğimizi sürekli geliştirdik. Şu anda çağrı esaslı bir format uygulanıyor. Girişimcilik desteği iki ana başlıktan oluşuyor: İş kurma desteği ve iş geliştirme desteği. İş kurma desteğinden, KOSGEB'in hedef kitlesinde yer alan tüm sektörler hizmet, imalat vb. yararlanabiliyor. Kişi iş yerini açtıktan sonra bir yıl içinde başvuru yapabiliyor. Destek sürecinde kurul ya da mülakat esaslı bir değerlendirme bulunmuyor; amacımız girişimcilere doğrudan destek olmak. Ayrıca pozitif ayrımcılık kapsamında; genç, kadın, şehit yakını, gazi veya engelli girişimcilere 10 bin lira ilave destek sağlıyoruz. Böylece şahıs işletmeleri toplamda 20 bin lira, sermaye şirketleri

(limited veya anonim) ise 30 bin lira kuruluş desteği alabiliyor" dedi.

## **"DESTEK ÜÇ YIL BOYUNCA ART ARDA DEVAM EDİYOR"**

Özbekler, desteğin yalnızca iş kurma aşamasıyla sınırlı kalmadığını da vurgulayarak sözlerini şöyle noktaladı: "Destek süreci başladıktan sonra üç yıl boyunca, işletmede en az bir çalışan bulunması ve her yıl 360 gün prim yatırılması halinde, o yılın sonunda brüt asgari ücretin işverene maliyeti kadar ödeme yapılıyor. Bu destek üç yıl boyunca art arda devam ediyor. İş kurma desteği herkesin başvurabileceği, kapsamlı bir destek modelidir."

KAYSERİ

OSB

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



**DAHA FAZLA**

*istihdam,  
üretim,  
ihracat için*

**SANAYİCİMİZİN  
HİZMETİNDEYİZ...**

# 450'den Fazla Firma ANAMOB Fuarı'nda Buluştu



*Kayseri Mobilya Sanayicileri Derneği (KAYMOS) tarafından 8-12 Ekim tarihleri arasında Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlenen 4. ANAMOB Anadolu Mobilya Fuarı, 450'den fazla firmaya, 72 farklı ülkeden gelen alım heyetine ve 27 binin üzerinde profesyonel ziyaretçiye ev sahipliği yaptı.*

Kayseri Mobilya Sanayicileri Derneği (KAYMOS) ve Nobel Expo iş birliğinde 8-12 Ekim tarihleri arasında düzenlenen 4. ANAMOB Anadolu Mobilya Fuarı, 450'den fazla firmaya, 72 farklı ülkeden gelen alım heyetine ve 27 binin üzerinde profesyonel ziyaretçiye Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi'nde ev sahipliği yaptı. Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya ve il protokolünün katılımı ile açılışı yapılan fuarın ilk gününde gala yemeği ve ödül töreni düzenlendi. Ödül töreni öncesi konuşan KAYMOS Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yalçın, "Burada sadece bir fuarın açılışını değil, Kayseri'nin üretim gücü, vizyonu ve dünyaya uzanan ticaret yolculuğunu kutluyoruz. Bugün artık mobilya sanayinin kalbi konumundayız ve bu mirası geleceğe taşımanın gururunu yaşıyoruz. Bu yıl, 30 bin metrekarelik dev bir alanda, 450'den fazla markamızla, 72 farklı ülkeden alım heyetlerimizle, binlerce

iş piyasasından ve katılımcılarımızla, ziyaretçilerimizle, Türkiye'nin en güçlü, en etkin mobilya fuarını gerçekleştiriyoruz. Mobilya sanayinde asıl olay Kayseri'de. Mobilyanın kalbi burada atıyor. Kayseri artık sadece Türkiye'nin değil, dünyanın da mobilya başkentlerinden biri olma yolunda emin adımlarla ilerliyor" dedi.

### **"ŞEHİRİN TURİZMİNE KATKI SAĞLIYOR"**

Yapılan fuarların şehrin hem ekonomisine hem turizmine katkı sağladığını belirten Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, "Bu fuarın nasıl olabileceğini, başarıp başaramayacağımızı konuşmuştuk. 'Biz bunu yaparız, başarırız' demiştik. Aslında bu kadar da kısa sürede bu seviyeye gelebileceğini düşünmüş müydük, bilmiyorum ama başlamıştık. Bütün oteller dolu, restoranlar dolu. Aslında fuarı sadece mobilyacılar yapıyor ama sadece mobilyaya değil, şehrin turizmine katkı sağlıyor" diye konuştu.

### **"KAYSERİ'DE BU FUARLARIN SAYISI HER GEÇEN GÜN ARTACAK"**

Kayseri'de fuarların sayısının her geçen gün artacağını söyleyen Nobel Expo Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Erhan Çelik, "Sene 2022. Arkadaşlarım önüme bir proje koydu: 'Anadolu fuarcılığı' Bu fuarcılık ilkesinin içerisindeki en önemli şey üretim

merkezlerinin olduğu yerlerde fuarlar yapmaktı ve en başı çeken yer Kayseri'di. Bu kadar büyük bir üretimin olduğu, sanayi üretiminin olduğu, ciddi ihracat rakamlarına ulaşmış bir şehirde fuar yok dediler. Hemen Kayseri'ye geldik. Kayseri Valimiz Gökmen Çiçek ile yapılabilecekleri paylaştık. Sağ olsun, bu şehrin protokolünü bir araya getirdi ve 'Arkadaşlar var mıyız?' dedi. Bu masada oturan, oturmayan, şehre güç, dinamik veren herkes varız dediğinde, KAYMOS Başkanı Mehmet Yalçın'ın söylediği gibi 'Hepimiz güçlüyüz' diyerek mobilyayla başladık. Arkasından kapı, arkasından makine, arkasından yan sanayi geldi. Eminim pek çok şey gelecek. Kayseri'de bu fuarların sayısı her geçen gün artacak. Biz başlangıçta yatırım olarak baktığımız bu işi şu anda gerçek anlamda bu fuarla birlikte zirveye çıkaracak ortak ve katılımcılarla birlikte sürdürmeye, önümüzdeki yıllarda da devam etmek istiyoruz" dedi.

### **5. ANAMOB ANADOLU MOBİLYA FUARI 7-11 EKİM 2026'DA YAPILACAK**

Kayseri OSB Fuar Merkezi'nde 5 gün boyunca çeşitli ülkelerden binlerce katılımcıyı ağırlayan 4. ANAMOB Anadolu Mobilya Fuarı'nda her stantta yeni iş birlikleri ve bağlantılar kuruldu. Kayseri ticaretinin sesi dünyada 7-11 Ekim 2026 tarihinde bir kez daha yankılanacak.

# Avrupa'da Kayseri'ye Yatırım Zirvesi

Avrupa Kayserili İşverenler Birliği (AKİB) tarafından 2 Kasım'da Köln'de düzenlenecek toplantıda; Kayserili yatırımcılar Türkiye'den gelen parlamento ve uzman heyetinin açıklamalarını dinleyip yatırım fırsatlarına ilişkin sorularını yöneltecek. Avrupa Kayserili İşverenler Birliği, 2 Kasım 2025 Pazar günü "Kayseri'ye Yatırım Fırsatları ve Devlet Destekleri" başlıklı önemli bir ekonomi zirvesi düzenliyor. Toplantıya Türkiye'den AK Parti Kayseri Milletvekili ve Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi Üyesi Murat Cahid Cıngı ve Kayseri KOSGEB Bölge Müdürlüğü Uzmanı İhsan Yapar katılacak. Yapar; devletin yurt dışı yatırımcılara sunduğu en son çıkan, teşvik, hibe ve destek programlarını anlatacak; ardından iş insanlarının sorularını yanıtlayacak. Milletvekili

Cıngı ise Kayseri'deki turizm ve yatırım alanları hakkında bilgi vermesinin ardından yatırımların devlet düzeyinde yardımcı ve takipçisi olacağını ifade edecek.

Kayseri'ye yatırım yapmak isteyen Avrupa'daki Kayserili iş insanları için düzenli periyotlarla farklı başlıklarda toplantılar düzenleyeceklerini söyleyen Avrupa Kayserililer Birliği Kurucu Genel Başkanı Ali Hızır, "Birliğimiz kurulduğu günden bu yana birçok sosyal projeye imza attı. Şimdi Kayseri'ye yatırım zamanı, doğduğumuz topraklarla helalleşme vakti. İlkini düzenleyeceğimiz bu toplantıda Kayseri'ye yatırım yapmak üzere Avrupa'daki Kayserili iş insanlarımızın sorularını Kayseri'den



gelen yatırım uzmanları ve KOSGEB uzmanı yanıtlayacak. Aynı şekilde milletvekili, Murat Cahid Cıngı da bazı spesifik yatırımlar konusunda başta turizm olmak üzere bilgi verecek, bu toplantıları düzenli periyotlarla değişik başlıklar altında sık sık yapacağız" dedi.

## ERÜ, 2 Megawattlık Ges Onayını Aldı



Erciyes Üniversitesi (ERÜ) Sürdürülebilirlik Koordinatörlüğü tarafından düzenlenen Küresel Sürdürülebilirlik ve Kalkınma Kongresi, 37 ülkeden araştırmacının katılımıyla gerçekleşti. Kongrede, sürdürülebilirliğin çevresel, ekonomik ve toplumsal boyutlarına dikkat çekilirken ERÜ Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun, "GES olarak 2 megawatt'lık onayımızı aldık. İmalatlarımız başladı" dedi.

Erciyes Üniversitesi (ERÜ) Sürdürülebilirlik Koordinatörlüğü tarafından 'Küresel Sürdürülebilirlik ve Kalkınma Kongresi' düzenlendi. Mühendislik Fakültesi Konferans Salonu'nda düzenlenen kongreye; Rektör Prof. Dr. Fatih Altun, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Oktay Özkan,

Kayseri Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Mücahid Soyak, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) Genel Sekreteri Yunus Emre Şeker, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ahmet Alper Öner, Genel Sekreter Yardımcısı Prof. Dr. Afşın Alper Cerit, Sürdürülebilirlik Koordinatörü Doç. Dr. Şükrü Taner Azgın, İKSAD Enstitüsü Genel Koordinatörü Dr. Atabek Movlyanov, akademisyenler ve öğrenciler katıldı. Sürdürülebilirliğin önemine dikkat çeken ERÜ Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun, "Sürdürülebilirlik aslında baktığınızda her zaman olmaktadır, her zaman daim olmaktadır, devamının gelmesidir. Onun için şunu unutmamalıyız. Kaynaklarımız sınırsız değildir. Siz bunları rastgele

tüketemezsiniz. Gelecek nesillere de bunları sağlıklı bir şekilde aktarmamız gerekir" dedi. ERÜ'de yürütülen sürdürülebilirlik çalışmalarına da dikkat çeken Rektör Prof. Dr. Altun, "Erciyes Üniversitesi olarak da devam her daim üniversitemizin sürdürülebilirlik süreçleri anlamında önemli adımlar atıyoruz ve atmaya da devam ediyoruz. Özellikle güneş enerjisi sistemleri GES olarak 2 megawatt'lık onayımızı aldık. İmalatlarımız başladı. Bir taraftan da tükettiğimiz enerjiyi, elektriği üretme noktasında da çalışmalarımız devam ediyor ki bunu da kısa sürede daha da artırmak, daha yüksek megawatt üretimler noktasında da hareket etmek istiyoruz" diye konuştu.

# Cari İşlemler Hesabı Ağustos Ayında 5 Milyar Dolar Fazla Verdi

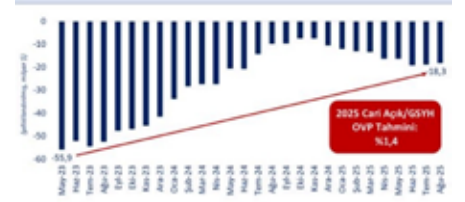
Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, ağustos ayı cari işlemler verilerini paylaştı. Türkiye'nin cari işlemler hesabı ağustosta 5 milyar 455 milyon dolar, altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı da 10 milyar 5 milyon dolar fazla verdi.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından açıklanan ağustos ayı ödemeler dengesi verilerine ilişkin paylaşım yaptı. Ödemeler dengesindeki gelişmelere dikkati çeken Şimşek, "Ağustos'ta 5,5 milyar dolar ile tarihimizin en yüksek aylık cari fazlasını verdik. Böylece yıllık cari açık 18,3

milyar dolara gerilerken 2023 yılı Mayıs ayına göre iyileşme 37,6 milyar dolar oldu. Cari açıktaki bu iyileşme ülkemizin dış finansman ihtiyacını azaltıyor. Nitekim 2023 yılı Haziran ayında milli gelire oranla yüzde 23 olan brüt dış finansman ihtiyacının, 2025'te yaklaşık yüzde 17'ye gerileyeceğini öngörüyoruz. Azalan döviz ihtiyacı, artan dış finansmana erişim ve yüksek rezervlerimiz sayesinde makro finansal dayanıklılığımız güçleniyor" dedi.



Cari denge



## İNOVDER'den İhracat Başarısı: İnochair Markası Tescillendi

İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER), yenilikçi fikirleri somut projelere dönüştürme vizyonuyla geliştirdiği inochair markasının tescilini aldı. Dernek, ürettiği masa ve sandalyeleri yurt dışına ihraç ederek gelirini sürdürülebilir bir modelle paylaşmaya devam ediyor. İnovasyon ve girişimciliği teşvik etmek amacıyla kurulan İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER), fikirleri sadece geliştirmekle kalmayıp onları üretime ve ihracata dönüştürme hedefiyle önemli bir adım attı. Derneğin girişimiyle hayata geçirilen inochair markası, yurt dışına masa ve sandalye ihracatı yaparak kısa sürede başarı elde etti.

**"KÜÇÜK ADIMLAR, BÜYÜK YOLCULUKLARIN HABERCİSİDİR"**  
İnovder kurumsal hesabından yapılan açıklamada, markanın resmen tescillendiği duyurulurken yapılan açıklamada; "Bugün itibarıyla inochair markamızı tescil ettirmenin heyecanını yaşıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, küçük adımlar büyük yolculukların habercisidir. İnovder olarak, girişimciliği destekleyen, üretimi ve ihracatı teşvik eden bu yapıları daha da büyütmek için yolumuza kararlılıkla devam edeceğiz" ifadelerine yer verildi. Dernek, ihracattan elde ettiği geliri dernek faaliyetleriyle paylaşarak sürdürülebilir bir ekonomik model oluşturdu. Bu sayede hem üretimi hem de girişimciliği destekleyen örnek bir yapı ortaya konuldu.



# Kayseri'den Dünyaya Açılan Kapi: Kapex 2025 Kapi Sektörüne Yön Verdi



Kapı sektörünün en iddialı buluşması 10-13 Eylül 2025 tarihleri arasında Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleşti. 150'den fazla katılımcı firma ve 250'den fazla markanın yer aldığı KAPEX - Kapi Fuarı, çelik kapıdan kepenk sistemlerine, PVC teknolojilerinden kapı aksesuarlarına kadar sektörün tüm ürün gruplarını tek çatı altında topladı.

Anadolu'nun en büyük ve önde gelen fuarlarından birisi olan KAPEX Anadolu Kapi, Pencere ve Aksesuarları Fuarı Kayseri OSB Uluslararası Fuar Merkezi'nde "Kapi

gibi fuar" mottosuyla 10-13 Eylül 2025 tarihleri arasında gerçekleşti. KAPEX, yalnızca ürünlerin sergilendiği bir platform değil, aynı zamanda ihracatını büyütmek isteyen firmalar için stratejik bir ticaret kapısı niteliğinde oldu. Kapi sektörünün geleceğine yön veren fuar, 30 bin m<sup>2</sup> alanda 150'den fazla katılımcı firma ve 250'den fazla marka yer aldı. Orta Doğu, Afrika, Avrupa ve Asya'dan 45'ten fazla ülkeden profesyonel satın almacı ile birebir B2B görüşmeler gerçekleştirilerek katılımcı firmalara yeni pazarlara ulaşma fırsatı buldu.

**KAYSERİ'DEN DÜNYAYA AÇILAN KAPI**  
Geçtiğimiz yıl fuar süresince bir sonraki edisyon için sözleşmelerini yenileyen firmalar, KAPEX'in sektör içindeki güvenilirliğini ve sürdürülebilirliğini bir kez daha kanıtlamıştı. Kayseri'nin Türkiye'deki kapı üretimindeki liderliğini uluslararası pazarlara taşıyan KAPEX, bu yıl da "Kapi gibi fuar" mottosuyla sektöre yön verdi. Türkiye'nin kapı üretim merkezi Kayseri'de düzenlenen ve sektörün buluşma noktası olan KAPEX Kapi Fuarı'nın 4'üncüsü 9-12 Eylül 2026'da gerçekleşecek.



*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



# Tarz dediğin İstikbal'de olur.

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



 **istikbal**

# L Lavisse®

SMART KITCHEN SINK



[www.lavisse.com.tr](http://www.lavisse.com.tr)

0850 302 90 38

@lavisse\_turkiye

Erciyesevler, Tuna Cd. No:40/B, KAYSERİ /TÜRKİYE