

KAYSERİ BOSS

Yıl : 2 Sayı : 5

MÜSİAD Kayseri Özel Sayısı

Ekonomi ve Aktüalite Dergisi





MUSIAD

ticaretin başkenti

KAYSERİ

Köşk Mahallesi Aşık Veysel Bulvarı No:36/1 Melikgazi/KAYSERİ

Tel: 0 (352) 320 33 40

E-Mail: kayseri@musiad.org.tr

ticaretin başkenti

KAYSERİ

04 ►► Kayseri Şehir Endeksleri

06 ►► Ferhat Akmermer'in Ticaret ve
Teknoloji Yolculuğu

09 ►► Türkiye Yüzyılı

10 ►► Saffet Arslan

14 ►► Ahmet Onur Başkal

18 ►► Bayram Karaman

20 ►► Safir Center

22 ►► İsa Gün

24 ►► Dünya Pazarı'nda bir Kayserili

26 ►► Ticaretin Nabzını Tutan İsim Fatih Çelik

30 ►► Bir Gurbetçinin Başarı Hikayesi

32 ►► Şehrin Gözüne Değer Katan Adam

34 ►► Mimarlıktan Tasarıma

36 ►► Erdoğan Büyüksimitci

38 ►► Fikrin Coğrafyası Olmaz

40 ►► Hacı Mehmet Karamavuş

42 ►► MÜSİAD'ın New York'taki Resepsiyonu

44 ►► Meslek Liseleri İş Dünyasına Uygun
Olarak Şekillenmeli

45 ►► Kayseri'de İhracat Akademisi Kuruldu

46 ►► İhracatta 3,7 Milyar Dolarlık Eşiği
Aşmak Zorunda

47 ►► Teknoloji Yoğun Üretime Yönelmeli

51 ►► GENÇ MÜSİAD

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

Kayseri’de Şehir Endeksleri İçin Stratejik Adım: Protokol İmzalandı



Kayseri Valiliği destekleriyle, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Kayseri Şubesi, Erciyes Üniversitesi (ERÜ) ve Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) iş birliğinde 'Kayseri Şehir Endeksleri' projesinin protokolü imzalandı. Proje ile 145 alanda toplanan veriler yapay zekâ ile analiz edilerek şehrin ekonomik ve sosyal gelişimine yön verecek stratejik yol haritası çizilecek.

Kayseri’de şehir yönetimine ve kalkınmaya yön verecek önemli bir proje hayata geçiriliyor. Kayseri Valiliği’nin destekleriyle, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Kayseri Şubesi, Erciyes Üniversitesi (ERÜ) ve Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) iş birliğinde 'Kayseri Şehir Endeksleri' projesinin protokolü imzalandı. Bir otelde düzenlenen imza törenine Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, ERÜ Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun, MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat

Akmermer ile çok sayıda davetli katıldı. Proje, şehrin ekonomik ve sosyal dinamiklerini bilimsel veriler ışığında analiz ederek stratejik bir yol haritası ortaya koymayı hedefliyor.

145 ALANDA SÜREKLİ SWOT ANALİZİ

Kayseri Valiliği, MÜSİAD Kayseri Şubesi, ERÜ ve ORAN iş birliğiyle yürütülecek proje kapsamında 145 alanda toplanan veriler, yapay zekâ ve derin öğrenme teknikleriyle işlenecek. Bu sayede sürekli güncellenen bir SWOT analizi platformu oluşturulacak. İlk faz sonuçlarının 2025 yılının sonunda kamuoyuyla paylaşılması planlanıyor. Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, projenin idare ve iş dünyası açısından yol gösterici olacağını belirterek; “Devir artık rakamların devri. Biz şehri rakamlarla konuşarak ve yöneterek daha ileriye taşıyacağız. Önemli olan bu verilerin şeffaf bir şekilde analiz edilmesi ve doğru bir yol haritası çıkarılması. İhracatta nerede gerideyiz,

hangi sektörlerde durgunluk var, bunu ancak düzenli SWOT analizleriyle görebiliriz. Bütün veriler bir yerde toplanacak, analiz edilecek ve hem idareye hem iş dünyasına hem de şehrin sosyoekonomik yapısına yol gösterecek” dedi.

İHRACAT GERİLEMESİNE KARŞI STRATEJİK HAMLE

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer ise projenin Kayseri’nin ekonomik gelişimi açısından kritik bir adım olduğunu vurguladı. Son 5 yıldaki ekonomik dalgalanmalara dikkat çeken Akmermer, TÜİK verilerine göre Kayseri’nin ihracatının 2020’de 3,2 milyar dolardan, 2023’te 3,625 milyar dolara gerilediğini, 2024’te ise 3,75 milyar dolara hafif bir toparlanma gösterdiğini ifade etti. 2025’in ilk yedi ayında ise aylık bazda dalgalanmaların sürdüğünü söyledi. İlk faz sonuçlarının 2025 yılının sonunda kamuoyuyla paylaşılmasının planlandığını söyleyen

Akmermer, "Bu projeye yalnızca ihracat değil; Kayseri'nin tüm ekonomik ve sosyal dinamikleri bilimsel verilerle analiz edilecek. Üniversitemizle birlikte geçmişe dönük dijital verilerin de işlenebileceği bir platform oluşturmayı hedefledik. İlk faz sonuçlarını 2025 yılı bitmeden kamuoyu ile paylaşacağız" dedi.

YAPAY ZEKÂ İLE VERİDEN STRATEJİYE

ERÜ Rektörü Prof. Dr. Fatih Altun da projenin akademik boyutuna dikkat çekti. ERÜ'nün YÖK tarafından belirlenen araştırma üniversiteleri arasında 8. sıraya yükseldiğini hatırlatan Altun, "Veri toplamak tek başına yeterli değil. Onları analiz ederek somut stratejilere dönüştürmek şart. 145 alandaki verileri yapay zekâ ve derin öğrenme

teknikleriyle işleyeceğiz. Böylece soyut görünen veriler, şehrin geleceğini şekillendirecek somut sonuçlara evrilecek. Bu projede yer almaktan mutluluk duyuyoruz" ifadelerini kullandı.

PROJENİN AMACI VE HEDEFLERİ

'Kayseri Şehir Endeksleri' projesi ile şehrin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimine yön verecek bir yol haritası oluşturulması hedefleniyor. Projenin temel amaçları şu şekilde sıralanıyor:

- Kayseri'nin potansiyelinin bilimsel verilerle ölçülmesi,
- Şehrin güçlü yönlerinin ortaya çıkarılması,
- Kalkınma alanlarında stratejik kararların desteklenmesi.

PROJE KAPSAMINDAKİ ÇALIŞMALAR

Proje süresince farklı alanlardan elde edilecek veriler toplanacak, analiz edilecek ve raporlanacak. Bu kapsamda:

- Ekonomik yapı detaylı şekilde incelenecek,
- Sosyal ve kültürel gelişmeler takip edilecek,
- Eğitim ve sağlık göstergeleri değerlendirilecek.

Program, konuşmaların ardından gerçekleştirilen protokol imza töreniyle sona erdi. ihracatın geleceğini şekillendirecek yeni bir adım olan proje tamamlandığında Kayseri, veriye dayalı yönetim anlayışıyla Türkiye'nin öncü şehirlerinden biri olmayı hedefliyor.



Kayseri'den Dünya Sahnesine: Ferhat Akmermer'in Ticaret ve Teknoloji Yolculuğu

Kayseri'nin kalbinde doğup büyüyen MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, ticaretle tanışmayı çocuk yaşlarda deneyimlemiş bir isim. Camikebir'de geçen çocukluğu hem okul hem de iş yerinin iç içe geçtiği bir hayatla şekillendi. Daha 14 yaşındayken babasının izinden yürüyen Akmermer, ortaokul yıllarından itibaren ticaretin inceliklerini öğrenmeye başladı. Bugün, yılların tecrübesi ve kardeşleriyle birlikte taşıdığı aile bayrağıyla, Kayseri iş dünyasında hem geçmişin değerlerini hem de modern vizyonu temsil ediyor.



Kayseri'nin köklü ticaret geleneğini temsil eden Ferhat Akmermer, çocukluğundan itibaren dürüstlük, ahilik kültürü ve Anadolu irfanıyla yoğrulmuş bir ailede büyüyerek işinin en iyisini yapmayı ilke edindi. Onun en büyük rehberi ise bıraktığı tecrübelerle bugünlerine ışık tutan rahmetli babası oldu.

-Tüccar bir ailede büyüdüğümüz için hep daha iyisini yapma idealleriyle yetiştik. Dürüstlük, Anadolu irfanı ve ahilik kültürüyle yoğrulmuş bir Kayseri tüccarı ailesinin mensubu olarak, işimizin en iyisini ve en doğrusunu yapmak misyonuyla büyüdük. Büyüklerimizden gördüğümüz esnaflık ve ahilik değerleri

bizim için hep bir ideal oldu. En büyük rehberimiz ise rahmetli babamızdı; onun aktardığı tecrübeler ve bıraktığı güzel işler sayesinde bugünlere geldik.

Ferhat Akmermer'in çocukluğu, Kayseri'nin kalbi Camii Kebir'de ticaretle iç içe geçti. Ev ve babasının dükkânı arasında geçen günler, ona şehrin ekonomik ritmini hissettiren gıdacılar merkezi Maarif Caddesi'nde ticaretin ilk adımlarını attırdı.

-Ticaretle tanışmam ilkokulla başladı. 6 yaşında Hacı Ali Karamercan İlköğretim Okulu'na başladım; okul şimdiki Camii Kebir'in arka kapısında, evimiz ise Düvenönü Meydanı'ndaydı. Babamın Camii Kebir önündeki dükkânı,

çocukluğumun ticaretle iç içe geçtiği yeri. Asıl işimiz gıdaydı ve Camii Kebir çevresindeki Maarif Caddesi, adeta bir gıdacılar merkeziydi. Yaz dönemlerinde camiye gider, büyüklerimizin öncülüğünde Kur'an-ı Kerim öğrenirdik. Camii Kebir, Kayseri'nin ticaret merkezi ve ekonomisinin can damarıydı; yanındaki Kapalı Çarşı ile şehir hayatının kalbi orada atıyordu. 1984'te ilkokula başladığım yıllarda Kayseri'nin ticari ve sosyal hayatı işte bu bölge etrafında şekilleniyordu. Dedemi hiç görmedim, çünkü babam çok küçük yaşta dedemizi kaybetmiş. Biz hep babamızla iç içe büyüdük. Zaten Camii Kebir bölgesinde, Kapalı Çarşı ve kale etrafındaki en büyük kültür insana

aşılana esnaflık ruhuydu. Rahmetli babam bana bir gün, el arabasında sebze alıp sattığını anlatmıştı. "Sen de buradan geçeceksin" dercesine bize o ticaret yolunu işaret etmişti. Daha sonra Paşabahçe bayiliğimiz oldu; gıda ile birlikte farklı iş kollarında da faaliyet göstermeye başladık. Çocukluğumdan hiç unutamadığım bir anım da Kapalı Çarşı'nın girişindedir. Bugün evlerimizde hanımların "borcam" dediği ürünlerle ben ilk kez o yıllarda tanıştım ve satışını yaptım. Aslında bu deneyim çok kıymetliydi.

BABASINDAN AKMERMER'E MİRAS: "ALLAH RIZKA KEFİLDİR"

Her insanın kahramanı babasıdır; Ferhat Akmermer için rehber, küçük yaşta kendi babasını kaybeden rahmetli babası oldu. 1988 yılında babasının "Hacca gideceğim, annenizi de götürüleceğim" demesi ve dükkânı 40 gün kapatma kararı, ona rızka güvenmeyi ve ticarete cesareti öğreten unutulmaz bir ders oldu.

-Gerçekten de her insanın kahramanı babasıdır, bu çok doğal bir gerçek. Rahmetli babam da küçük yaşta kendi babasını kaybetmiş. Belki bu yüzden biz üç erkek kardeş olarak büyürken, onunla çok daha yakın bir bağ kurduk. Babamın bize öğrettiği en önemli şey, rızık konusunda endişelenmemektir. Hiç unutmam, 1988 yılında bir gün "Hacca gideceğim, annenizi de götürüleceğim" dedi. O dönemin şartlarında hac yolculuğu 30-40 gün sürerdi. Biz kaygıyla sorduk: "Baba iş yeri ne olacak?" O ise "Kapatırız" dedi. Gerçekten de Camii Kebir'deki dükkânı 40 gün kapattı. Komşu esnaflar şaşırılmıştı: "Mustafa abi, dükkân kapanır mı?" diye sordular. Babam ise "Allah 40 günde bizim rızkımıza kefildir" cevabını verdi. Hacca gitmeden önce mahsulü almış, döndükten sonra harman zamanı gelince de bağlantıları yapmıştı. O yıl öyle bir bereketle karşılaştı ki, bana dönüp "Oğlum, ben 40 yıl ticaret yaptım, ama o 40 günün karşılığını bambaşka bir şekilde buldum" dedi. Ve bana şu

nasihati bıraktı:

"Oğlum, Allah rızka kefildir. Bazen işin var olması da yok olması da insanın elinde değildir."

Babamdan unutamadığım bir diğer öğüt ise şudur:

"Allah vakit geldiğinde 'oğlum, kızım, malım, gözüm' dedirtmesin, yanlış yerde eylesin."

Bu söz, hayatım boyunca nerede durmam gerektiğini hatırlatan bir rehber oldu. Bugün de yaşadığımız coğrafyada bu nasihat çok daha anlamlı hale geliyor.

"AİLE İÇİN YAPILAN FEDAKÂRLIK BANA ÇOK ŞEY KATTI"

Ferhat Akmermer'in hikâyesi, Kayseri'nin ticaret ve aile değerlerini çocuk yaşta öğrenen bir gençle başlıyor. Üniversite hayalleri, abilerinin askerlik kararları ve babasının rehberliğiyle şekillenen bu yolculuk, fedakârlığın ve ailenin izlerini taşıyan bir başarı öyküsüne dönüşüyor.

-Anne ve babamız aynı bütünlüğü yansıttıkları için başarı da buradan doğuyordu. Babamız ne derse oydu; annemize sığınarak "kaçamak" yapma şansımız hiç olmadı. Allah rahmet eylesin hem annemizi hem babamızı kaybettik; geçmişlerimize rahmet olsun. Ama anne ve baba duası olmadan gerçek başarı olmuyor.

Hiç unutamadığım bir hatıram var:

1995'te Kayseri İmam Hatip Lisesi'nde üniversiteye hazırlanıyordum.

Abilerimden biri üniversiteyi bitirmiş ve askere gitmeye karar vermişti; ortanca abim de babamla birlikte Argincık

Toptancılar Sitesi'ndeki işyerinde çalışıyordu. Bir gün geldi ve "Ben tecili bozdurdum, askere gidiyorum" dedi.

Babam bana döndü:

"Oğlum, abin gidiyor, ortanca da tecili bozdurmuş. Sen bu yıl biraz işlerin ucundan tut, seneye hazırlanırsın."

O an hayatımda bir dönüm noktası oldu.

O yıl üniversite sınavına giremedim, kendi ideallerimle planladığım üniversiteyi okuyamadım ama

hamdolsun eğitimimi tamamladım,

mesleğimi geliştirdim. O dönem kolay değildi, ama aile için yapılan fedakârlık bana çok şey kattı. Belki o gün öyle bir hikâye yaşanmasaydı, ben tamamen farklı bir eğitim hayatı içinde olacaktım. Bugün başka bir hikâyeyi konuşuyor olacaktık. Mühendislik, çok istediğim bir alandı ama sonuçta işletmeci olarak kaldım. Yine de bugün baktığımda, hiç pişman değilim. Eğer 1995 yılına dönüp üniversiteye hazırlanıyordum olsaydım, mühendisliği yan dal olarak seçerdim; ana dalım ise yine işletmecilik olurdu.

"NİYET BİR TOHUMDUR, AMEL İSE ONUN MEYVESİ"

Ferhat Akmermer, hayat yolculuğunu büyüklerinden aldığı nasihat ve öğretilerle şekillendirmiş bir iş insanı. "Kader gayrete aşiktir" sözüyle özetlediği yaklaşımıyla, niyetin ve gayretin önemini vurgularken, zorluklar karşısında pes etmeyen, pozitif bakış açısını her zaman rehber edinen bir duruş sergiliyor.

-Kendimce, büyüklerimizden aldığımız çok nasihat ve nükte var. Ama şunu söylemek isterim: İnsan gayretli olmalı. Ben buna sevdiğim bir sözle özetliyorum: "Kader gayrete aşiktir." Yani insanın çaba göstermesi, gayret etmesi gerekiyor. Dinimiz de bu noktada bize çizgiyi bozmamayı, doğru yolu takip etmeyi emrediyor. Biz buna sırat-ı müstakim diyoruz. İnanın, bu çizgi sizi bir şekilde menzile ulaştırıyor.

Bir de niyet çok önemli. Hep derler ya, "Rüzgâr eken, fırtına biçer." Ben bunu şöyle yorumluyorum: Niyet bir tohumdur, amel ise onun meyvesi.

Niyetimiz ne kadar halis olursa, amellerimiz ve ulaştığımız sonuçlar da o kadar bereketli olur. Yanlış niyetle yapılan işler mutlaka sıkıntı ve başarısızlık getirir. Biz de hayatımız boyunca bu tecrübelerden geçerek bugünlere geldik.

O nedenle çizgiyi bozmadan, niyeti halis tutarak ve akıbeti hayır bekleyerek yürümek gerektiğini söylüyorum. İşte ben kendimi hep bu şekilde motive ediyorum. Allah'a şükürler olsun, ben

pes etmeyen ve kendisiyle barışık bir insanım. Elbette herkesin düşüşe geçtiği, motivasyonunun azaldığı dönemler olur. Ancak ben her zaman pozitif düşünmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Pozitif bakış açısı her şeyde fark yaratır. Hem kendi hayatımızı hem de çevremizi etkiler. Psikolojik olarak da işleri kolaylaştırır. Ben bazen düşsem, umutsuz olsam da kendi kendini hızlı toparlayan bir yapıya sahibim. Allah'a şükür, bu da bizim en büyük kazancımız ve şükrettiğimiz bir özelliğimiz diyebilirim.

2015 yılında, gıda sektöründeki köklü tecrübelerini dijital dünyanın olanaklarıyla buluşturan Ferhat Akmermer, Kayseri'den doğan bir yazılım hikâyesinin öncüsü oldu. Bugün Amazon'un Orta Doğu operasyonlarına destek veren bu girişim, Kayseri'den uluslararası arenaya açılan bir başarı öyküsüne dönüştü.

-2014-2015'e kadar tamamen gıda sektöründeydik ve hâlâ bu alanda faaliyetlerimiz devam ediyor. Ancak 2015'te bugün bulunduğumuz yazılım şirketimizin temelleri atıldı. O dönem elektronik ticaret yeni yeni canlanıyordu; biz de gıda sektörümüzle bağlantılı bir departman kurduk. Türkiye'deki büyük e-ticaret portallarında mağazalar açtık ve kısa sürede ciddi bir karşılık gördük. Artan kargo sayılarıyla operasyonu yönetmekte zorlanınca yazılım ihtiyacı ortaya çıktı. Bir gün bu durumla ilgili serzenişte bulunurken, karşımdaki yetkili bana "Kardeşim, aklın yetiyorsa kendin yap" dedi. Herhalde bir Kayseriliye söylenebilecek en son söz buydu. Bu söz üzerine Hollanda'dan dönen ve şu anda şirketimizin CTO'su olan abime fikrimi anlattım. Ticaret, ihracat, kargo, faturalama ve depo yönetimlerini tek ekrandan yönetecek bir sistem geliştirmeye karar verdik ve Ar-Ge'sine Erciyes Üniversitesi Teknopark'ta başladık. Başarı için 2025'i hedeflemiştik; pandemiyle süreç hızlandı ve 2020'de hedeflerimize ulaştık. Bugün ise gururla söylüyorum: Amazon,

Türkiye'deki operasyonları için bizi seçti ve Orta Doğu'daki bazı operasyonlarına destek sağlıyoruz. Kayseri'den doğan bu girişim, uluslararası arenada yerini almış durumda.

BAŞARIYA GİDEN YOL EMEK VE GAYRETLE ÖRÜLÜYOR

Ferhat Akmermer, gençlerle olan yakın bağını ve Genç MÜSİAD'daki deneyimlerini anlatarak, başarıya giden yolun emek ve gayretle örüldüğünü; dijital çağda imkânları en iyi şekilde değerlendirebilmenin ise herkesin sorumluluğu olduğunu vurguluyor.

-Bugün iletişim kanalları açık ve bilgiye ulaşmak çok kolay; bu yüzden girişimci sayısı arttı, ancak girişimciliğin "kolay" algılanması bazı handikaplar da getiriyor. Bu nedenle kendi çocuklarıma ve gençlere hep şunu tavsiye ediyorum: Yaptığınız işin en iyisini yapabilmek için her zaman hazırlıklı olun. Biz de sivil toplum kuruluşlarında görev yapıyoruz; en fazla keyif aldığım alan Genç MÜSİAD. Kayseri şubemiz, Türkiye'deki MÜSİAD'lar arasında yaş ortalaması en düşük şubelerden biri. Gelecek gençlerimizdir ve onları desteklemek, yanında olmak aynı zamanda bizim samimiyetimizi sınanan bir süreçtir. Bu açıdan hem kendi çocuklarıma hem de kariyer ve başarı hedefleyen gençlere şunu vurguluyorum: Başarı tesadüf değildir; emek ve gayret ister. Dijital çağda ellerimizdeki imkânlar çok daha fazladır ve bunları en iyi şekilde kullanmak herkesin sorumluluğudur.

Ferhat Akmermer, dijital dönüşümün Türkiye'deki seyrini yakından izleyen ve katkıda bulunan bir iş insanı. Geçmişten bugüne geldiğimiz noktayı değerlendirirken, yazılım ve bilişimdeki farkındalık ile insan kaynağının önemine dikkat çekiyor.

-Dünya bugün büyük bir dijital dönüşüm yaşıyor. 20-30 yıl öncesine ilgili eksiklerimizi eleştirebiliriz, ama bugün geldiğimiz nokta çok kıymetli; bu dönüşümü yakaladık. İnsan kaynağımız ve eğitim altyapımız ciddi şekilde gelişti.

Yazılım ve bilişim dünyasında farkındalık arttı ve Türkiye bu alanda çok güzel işler yapıyor. Kendi işimizle birlikte pek çok başarılı projeye imza attık. İnşallah, savunma sanayi başta olmak üzere günlük yaşamı kolaylaştıran uygulamalardan stratejik sistemleri güçlendiren yazılımlara kadar daha büyük projelerde yer alacağız. Doğru altyapımız ve yeterli insan kaynağımız sayesinde Türkiye'den daha güzel işler çıkacağına inanıyorum.

MÜSİAD GÖREVİ İŞ VE AHLAK ANLAYIŞININ MOTİVASYON KAYNAĞI
Ferhat Akmermer, iş dünyasında yol aldığı tecrübelerin ardından 2013'te MÜSİAD ile tanıştı. Sadece ekonomik kazanımların değil, "yüksek teknoloji, yüksek ahlak" çizgisinde erdemli bir hareketin parçası olmanın önemini vurgulayan Akmermer, MÜSİAD'daki görevini, iş ve ahlak anlayışını buluşturan bir motivasyon kaynağı olarak tanımlıyor...

-Benim MÜSİAD'la tanışmam 2013 yılına dayanıyor. O dönemde, şimdiki Kocasinan Belediye Başkanımız Ahmet Çolakbayrakdar'ın "Ferhat, sen MÜSİAD'da olmalısın" davetiyle MÜSİAD kimliğimiz başladı. Ahmet Başkanımızın o daveti benim için çok kıymetliydi. Daha önce sektör kurulları ve yönetim kurullarında görev yapmıştık; bu görevlerimizin ardından bize başkanlık nasip oldu.

Buradaki motivasyon çok açık: MÜSİAD bir erdemlik hareketidir. Sadece iş dünyası veya ekonomik gerçeklerle ilgilenen bir örgüt değiliz. Türkiye'deki derneklerle karşılaştırıldığında bizi farklı kılan, olaya yalnızca ekonomik açıdan bakmamamızdır. Biz iş dünyası açısından ekonomik sonuçları önemserken, bir yandan da "yüksek teknoloji, yüksek ahlak" mottosuyla yola çıkan bir çizgi üzerinde hareket ediyoruz. İşte bu ikisinin bir arada bulunması, MÜSİAD'ta yaptığımız hizmetin en büyük motivasyon kaynağıdır.

Kayseri, Türkiye Yüzyılı'nda Yüksek Katma Değerli Üretimin Merkezi Olmaya Hazırlanıyor



MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri'nin Türkiye Yüzyılı vizyonu çerçevesinde ekonomik ve endüstriyel konumunu değerlendirdi. Akmermer, "Kayseri, şehirler arasında ilk on içinde değerlendirilebilecek bir konuma sahip. İhracat ve ithalat rakamlarıyla cari açığa önemli katkı sunuyor. Yeşil ve dijital dönüşümle birlikte, endüstriyel faaliyetlerin katma değeri yüksek, ileri teknoloji ürünleri üretimine yönlendirilmesi şehrin gücünü daha da artıracak" dedi.

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri'nin Türkiye Yüzyılı vizyonu çerçevesinde ekonomik ve endüstriyel konumunu değerlendirdi. Yeşil ve dijital dönüşümle birlikte, katma değeri yüksek ve ileri teknoloji ürünlerin üretiminin şehrin gücünü artıracığını söyleyen Akmermer, savunma sanayisi ve havacılık alanındaki yatırımlara da dikkat çekerek; "Türkiye Yüzyılı vizyonu çerçevesinde Kayseri, şehirler arasında

ilk on içinde değerlendirilebilecek bir konuma sahip. İhracat ve ithalat rakamlarıyla özellikle cari açığa olumlu katkı sunan bir şehir. Ülke olarak ekonomik sorunlarımızın başında cari açık geliyor ve Kayseri bu açıdan önemli bir rol oynuyor. Yeşil ve dijital dönüşümle birlikte, Kayseri'deki endüstriyel faaliyetlerin katma değeri yüksek, ileri teknoloji ürünleri üretimine yönlendirilmesi, şehrin konumunu daha da güçlendirecek. Türkiye Yüzyılı vizyonu kapsamında, Kayseri'nin savunma sanayisi ve özellikle havacılık alanında önemli adımlar attığını da yakından takip ediyoruz. Bu sayede Kayseri, önümüzdeki yıllarda yüksek katma değerli üretimde önemli bir paya sahip olacaktır" dedi. "KARBON AYAK İZİMİZİ AZALTIYORUZ" Sürdürülebilirlik ve çevre konusunda da Kayseri'nin hazırlıklı olduğunu belirten Akmermer, "MÜSİAD olarak biz ve kanun koyucular olarak, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığımızın Paris

İklim Sözleşmesi çerçevesinde getirdiği zorunluluklar, iş dünyasının da bu dönüşüme mecburen adapte olmasını sağlıyor. Kayseri özelinde bakacak olursak, şehir ihracatta özellikle Avrupa Birliği ülkeleriyle önemli bir ticaret hacmine sahip ve buradaki işletmeler hızlı bir şekilde bu dönüşüme uyum sağlıyor. Üyelerimiz ve Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmelerimiz, enerjide geri dönüşüm ve yenilenebilir enerji yatırımlarını artırıyor. Çünkü karbon ayak izi gerçeğiyle doğrudan muhatap durumdayız ve 1 Ocak 2026'dan itibaren şartlar daha da sıkı hâle gelecek. Kayseri bu konuda farkında ve çok güzel işler yapılıyor" şeklinde konuştu. Ferhat Akmermer, OSB Bölge Müdürlüğü, Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü, Sanayi Bakanlığı ve hazine desteklerinin şehre sağladığı katkıya da hatırlatarak, Kayseri'nin dijital ve yeşil dönüşümü doğru yerde ve doğru zamanda uygulamakta kararlı olduğunu ifade etti.

İş Dünyasının 'Koca Çınar'ı

SAFFET ARSLAN



VIDEO İÇİN

İş hayatındaki başarıları kadar hayırseverliği ve sosyal projelerde yer almasıyla takdir gören bir isim Saffet Arslan... Erken yaşta başladığı iş hayatında başarıyı elde ederek İpek Mobilya ve ÇINKOM'da binlerce kişinin istihdamını sağlayan Saffet Arslan'ı Kayseri kamuoyu hayırsever kişiliği ile de tanıyor.



RÖPORTAJ

Hayırsever İş İnsanı Saffet Arslan, dünyaya 1958 yılında Hacılar'da gözlerini açmış. 50 yıldır Kayseri'de yaşayan şehre ve insanına birçok fayda sağlayan Arslan'ın zorlu şartlarda geçirdiği çocukluk döneminde ve günümüzde, ahlaki yönü ve hak kavramı ile rol model aldığı kişi rahmetli dedesi olmuş...

-Yaradan Mevla bir kader yazmış, onu yaşıyoruz. Ben etrafı tanımaya başladığımda öksüz olduğumu öğrendim. Dedemin yanında büyüdüm Hacılar'da. Dedem gayretli bir insandı, ondan bana örnek aldığım davranış biçimleri sirayet etti diyebilirim. İlkokulu bitirdikten sonra tahsil hayatına devam etmek masraf demektir. Bende dedemin yanında olduğum için yük olmayım istedim o zamanlarda sanayi modası vardı. Dedem sordu, "Sanayiye mi gitmek istersin, okumak mı istersin?" diye ama ses tonunda 'sanayiye mi gidersin?' daha iştahlı gibiydi, bende yük olmamak için sanayiye tercih ettim. Sanayiye geldim ve döşemeci olarak başladım işe. Bizim zamanımızda iş beğenmemek diye bir şey yoktu. O işi bulabilmek marifetti. Dedem birçok zorluk çekmiş, dramatik

şeyler de yaşamış. Yaz aylarında Düvenönü'ndeki 5 katlı binalar yeni yapılıyor, Kayseri'de modern şehir havasına giriliyor. Dedem amele olarak çalışıyor kış aylarında iş yok, inşaat yok, çerçilik yaparmış. O zaman ki ağır kış şartlarında köylere gider mal takası yaparmış, yaz aylarında akşam kendi bağının işini yaparmış. Bende benzer şeyler yaşadım ama çağıma göre evrilerek devam ettim. Dedemden alıntım çok oldu, ahlaki yönüyle, hakları takip etmek yönüyle, insanlara yardımcı olma yönüyle... Tabii yaradılış gayemize göre de Kur'an'ın emrine uygun olarak. Etrafa yararlı olunmalıdır kuralına uyuyoruz ama bunun altında yatan dedemin alıntısını yapmamdı. Dedem bir yerde idolümdü.

"ANKARA, MESLEK HAYATIMIN DOKTORASI OLDU"

1969'da Kayseri'de sanayide çalışan Saffet Arslan'ın askerlik hayatından sonra yaşadığı 2 yıllık Ankara serüveni dönüm noktası olmuş. Kendi tabiri ile 'Meslek hayatının doktorası...'

-O dönem haftalıkla çalışıyorduk. 1969 senesinde Kayseri'ye geldiğimden aldığım haftalığım Hacılar'a gidip gelmeme yetmiyordu. Evden takviye alıyordum, kalfa olunca yetmeye başladı. Fakat çok çalışma, hızlı çalışma, erken öğrenme özelliklerim vardı. Çok erken öğreniyordum, kısa sürede kalfa oldum. Ben kalfa olunca haftalığımda yükseldi ama gece mesaide yapardım, benim tatilim cumartesi saat 5'den

sonra pazar gününe kadar.Ama pazar günü dedem iş hazırlardı bana o işi hızlı yapar, saat 5 gibi falan bitirdim ondan 3-4 saat güneş batana kadar istirahat ediyorsam o kadardı. Fakat ben buna öyle bir alıştım ki artık boş vakit geçirmek beni sıkmaya başladı, bir şeyler üretmekten haz duyar oldum. Bunu yıllardır Japonlarda gördük sonra Çinliler bunu takip ediyorlar.Buna benzer yani insan çalışmaya âşık olur daha fazla yapmak ister mi, evet ister. Şimdi kendi görevlerimize göre bunları yapmaya devam ediyoruz. O dönem kazandığımız paralar böyleydi, sonra erken usta olunca erken yaşta dükkân açtım.Parça başına çalıştım dükkânım olmadan para biriktirdim, o biriktirdiğim parayla da dükkân açtım. Daha 17 yaşındayım o dönem para biriktirdim askerlik harçlığı falan da oradan çıkmış oldu.Asıl askerden geldikten sonra Ankara'da kaldım. 2 yıl Ankara Siteler'de çalıştım önce işçi olarak sonra ortak olarak çalıştım.Patronum çok sevdi hisse verdi bana. Ankara hayatı benim için bir dönüm noktası oldu...Yani tabir yerini tutar mı bilmem ama meslek hayatımın doktorası oldu. Daha kaliteli mal yapabilme, koltuk yapabilme, daha

farklı vizyonları edinebilme, büyük kalabalık şehrin kültürünü paylaşabilme, bunlardan çok istifade ettiğimi söyleyebilirim.Ama ne yazık ki 12 Eylül darbesi ile bütün ekonomi bozuldu, bizde henüz yeni başlamıştık. Bizim işimizde bozuldu ve tekrar Kayseri'ye geldim Kayseri'de Küçükmustafa'ya bir dükkân açarak ve evlenerek hayatıma devam ettim 6 tane çocuğum var 4 kız 2 erkek hepsini evlendirdim. 11 tane de onlardan torunum var, herkesin evi ve işi hazır.Hayatlarına devam ediyorlar, Allah hayırlı ömür versin...

"DÜNYAYI GEZEREK ÖĞRENDİK VE UYGULADIK"

Çok gezen mi daha iyi bilir, yoksa çok okuyan mı? Çok gezen, çok yer gören, çok şey öğrenir ve uygular... Siz hangisine 'daha iyi bilir' dersiniz bilemiyoruz ama meraklı bir zihin ile öğrenme, tanıma ve işin peşinden gitme kültürüne sahip olan kişiler daha iyi bilir.

-Bende dedemin, hayatımdaki idolumün yaşadıklarından dolayı benzer şeyleri yapma arzusu oluştu. Ama temelinde Hacılar'da arazinin olmaması, tarım

ürünlerinin sınırlı olması Hacılar'ı iş olsa da yapsak havasına sokuyor. Sanayide bu havayı yakaladım, 2 kat daha fazla çalışıyorsun, fazla çalışınca daha fazla kâr oluyor. Daha çok kâr olunca daha çok yatırım oluyor. Ankara'dan geldiğim dönemde dükkândan 2 asgari ücret beklentim vardı o dönemde. Bugün geldiğimiz nokta çok farklı. Hacılar'da iş bulamama, şehre gelince sanayide iş bulabilme, kazandıkça daha çok kazanabilme durdurmadı. ÇINKUR'u satın aldıktan sonra da benzer şeyler yaşadım. En iyisini yapmaya çalışırken kendiliğinden bir hız kazanıyor sizde onun hakkını verirken büyüyüp gitmiş oluyor. Tabi bu arada hayır konusunda geldiğinde küçüklüğümde edindiğim bir huyum ama temelinde dini emirler ve tavsiyeler var. Birine yardım ederken ya da zekât verirken borcunu ödemiş oluyorsun aslında ama karşılıksız yapılan iyiliklerde bir huzur ve rahatlama oluyor, mutlu oluyorsun. Zaten bütün bilim insanları da söyler, 'Karşılıksız iyilik yapan insan mutluluğu ve huzuru yakalar' diye. Bunu parayla pulla kazanamazsın. Toplum bizim, biz onun bir parçasıyız. Kayseri'ye dönme konusunda ben biraz toprağına bağlı bir



insanım. Ankara'da kaldığım sürede de her 2 ayda bir gelir, yaz-kış demeden doğup büyüdüğüm yerlerde gezdim. İpek Mobilya'nın anlaşma döneminde bütün dünyayı gezdiğim zaman sektörün gelişimine katkı verirken her şeyi sıfırdan üretmiyorsunuz, dünyada ne olup bitiyor, mesleğe 150 sene önce giren yabancılar neler yapmış fuarlarda gezdiğiniz fabrikalarda görüyorsunuz. Alıntılar yaparak bizim insanımıza, kültürümüze, becerimize göre uygulamalar yaptık. Mobilyada nasıl endüstriyel üretimler yapılır, Türk halkının ihtiyaçlarına göre tasarımlar yapılır, kültürümüze göre ne tür modeller yaparsak tamamlanır dedik. Bu ürünleri nasıl anlatırız diyerek de Türkiye'de ilk mobilya reklamını yoğun yapan firmalardan biri olduk. Nasıl dünyaya açılırız, ihracat yaparız tabi bütün bunları dünyayı gezerek öğrendik ve uyguladık.

"PAYLAŞTIKÇA BEREKETİ ARTIYOR"
Hayırsever dediğimizde çok parası olan kişi ihtiyaç sahibine yardım eder, şehrin eksiklerinin tamamlanmasına destek olur diye düşünürüz ama elindeki az bir miktarı da bölüşmekte hayırseverliktir. Paylaştıkça bereketin arttığına inanan Saffet Arslan'da daha yolun başında ilk birikimini ihtiyaç sahiplerine destek olmak için harcamış...

Çocukluğumdan beri paylaşmayı çok severdim, bende varsa bölüşmek büyük keyif verirdi. Ekonomi büyüdükçe, çevre genişledikçe çoğaldı aslında temelde yine aynısı vardı. Küçükmustafa'da döşeme işi yaptığım sırada bir tane motorum vardı onunla işime gider, gelirdim. Bir atölyem var kira, bir evim var kira ama yıl sonunda 3-5 kuruş param olmuş. Buna da 10 tane elyaf ediyor, zekatına onu aldım motorun arkasına. İkişer ikişer koydum kapılara ve beni görmesinler diye kaçtım. Bu kişiden yardım aldım dememesi ve beni tanımaması gerekiyordu aynı mantık bugün devam ediyor. Paylaştıkça bereketi artıyor. Esasen biz kimiz dediğimiz zaman şekillendiren öğretilerin temeli de dini öğretilerdir.

Size gelen olumsuzluklar son an da olumluya dönüşüyor.

Peygamberimiz Hz. Muhammed (sav) Hadis-i Şeriflerinde "Az sadaka çok belayı def eder" buyurmuştur. Bizler de karşımıza çıkan sorunlar için sadaka vermenin şifa olduğuna inanır, az çok demeden sadaka vermeye özen gösteririz. Hayatına dürüst ve bölüşerek yaşamayı ilke edinen Saffet Arslan'ın başına gelen musibetlerden sonra başarıya emin adımlarla koştuğuna şahit olduk...

Aracımla çok kilometre yapardım, çok fazla kaza yaptım, çok uçurumlara uçtum ama hastanede yatacağım bir tahribat bırakmadı. Ben bunu sadakaya ve yardımlaşma duygusuna, esas koruyucunun koruduğuna bağlıyorum. 28 Şubat döneminde bende yargılandım, o dönemde asılabilirler diye medya yazıyor, çiziyor. O zaman idam vardı. O zaman ki savcıya bütün hayatımın yer aldığı dosyamın önünde olduğumu ve küçücük bir suçumuzu, ayıplı işimizi gördünüz mü? Yazıyor mu? Diye sordum. Yok dedi. Devletle, vatandaşla, ailede, ticari hayatımızda bir pürüz yok, pırlıl pırlıl bir yaşantı var. Sonuç olarak savcı takipsizlik kararı verdi. Geldim burada 5 yıl kadar çalışmadım, tabi rakiplerimiz yürüdü, gitti. Bizim şirketimiz geride kaldı. 2002'den sonra bir şeyler yapmam gerektiğini ve açığı kapatmam gerektiğini düşündüm. Asılacaklar deyince bayilerim kopmuş, müdürlerim gitmiş hatta ortağım bile gitmiş. O dönem terk edilmişlik bar ama dostluklarım, beni seven insanlar hep yanımda olmaya çalıştı. Dolayısıyla yeniden bir iş yapacağım ve Cenab-ı Allah ÇİNKOM'u denk getirdi bana, bu açıkça yardım etmektir. Sen kalbini iyi tut. Niyet halis, akıbet hayır olur, biz böyle inanıyoruz. Büyük bir arazi arıyordum, otomasyonu hızlı üretim yapan bir yapı kuruyum, ucuza üretim yapayım, çok satabileyim, büyümeyi hızlı yapayım. 5 yıl çalışmadık, o açığı kapatalım. Sonra burayı aldıktan sonra arazi için aldım burayı, bütün tanıyan dostlar ÇİNKUR'u bilenler şimdi ki adı

ÇİNKOM. Ya devlet bunu yaparken çok para harcadı, hiçte Türkiye'de çinko metal yapan fabrika yok, bunu çalıştırmanı bekliyoruz dediler. Bizde peki yapalım dedik, ilk sene tabi zarar ediyorsun bilmediğin bir iş. Ama arkasında söylediğim erken öğrenme, işi hakkını vererek çalışma moduna tekrar girdim. Dışardan profesörler getirttim, onların tecrübelerini birikimlerinden istifade ettim, genç mühendislerime aktarttım derken kısa süre içinde ÇİNKOM'u kazanır, üretir hale getirdik.

FİKİR BİRLİĞİ VE HEDEF KOYMAK ŞART!
Günümüzde 'Z kuşağı' diye adlandırılan yeni nesil çok kolay sıkılan ve başarıyı çok kolay yollardan elde etmeye kendini programlamış gibi tabi istisnalar var... Saffet Arslan'da bize hayat tecrübesini anlatırken özellikle gençlerin kendine rol model aldığı kişiler olmasının gerektiğini, ailelerin ise çocuklarının fikirlerini desteklemesi, destek verirken kontrolü elden bırakmamaları gerektiğini öğütüyor...

Hayır yapmak esasen bahçesindeki meyve ağaçlarını budamak gibi bir şeydir, gereksizlikleri kesip atıyor. Deneyip görsünler, deneyenlere bir şey diyemem benimde örnek aldığım isimler var. Ben 67 yaşındayım insan işini severek yapınca yorulmuyor, niyet hayır, akıbet hayır diyoruz. Dürüstlikle yola çıkmak gerekiyor. Gençlerimize işini sevmelerini tavsiye ediyorum, hayatlarını yaşasınlar ama hedefte hep gelişmiş ülkeleri ve önemli isimleri örnek alsınlar. İnsanlarımız kendileri için olmasa bile ben böyle iyiyim diyorlarsa bile, çocuklarının ve torunlarının garantili bir dünyada yaşamalarını istemeliler, onların mutluluğu için istemeliler. Çağa ayak uydurarak daha güçlü be gelişmiş ülke olmamız için çalışmalılar, öğrenmeye devam etmeliler. Ben hala öğreniyorum, öğreniyorum ki işimi daha iyi yapabileyim. Ailelerimizin çocuklarımızı mutlu etmek için her istediklerini kabul etmeleri doğru değil ama onlarla fikir birliğine ulaşarak, hedef koyarak onların sorumluluklarını yaşamalarını

sağlamaları en güzeli. Bir arkadaşımın tavsiyesi var, ben yapamadım ama o dönemde yabancı dil çok önemli, yurt dışına çocuklarımızı gönderiyoruz, çocuklar dayanamazsa biraz direniyoruz sonra geri alıyoruz. Ben yaptım mesela yapmamalıydım tabii. Arkadaşım oğlunu Amerika'ya gönderdi ama giderken havaalanına kimse bırakmamış çocuğu. "Harçlığın var ister taksiyle ister minibüsle git. Amerika orada, havaalanı da orada, pasaportun var" demiş. Çocuk 6 sene kalmış Amerika'da. Ara ara geldiğinde "Baba ben havaalanına geldim" deyince "İyi oğlum, evi biliyorsun çık gel" demiş. Daha sonra çocuk şirkette bir sürü araba var beni alacak yok mu dediğinde, "Oğlum orada taksi de minibüs de var. Parana kıyırıyorsan taksiye bin, yoksa minibüse bin. Evi biliyorsun, çık gel" demiş. Şu anda o çocuk fabrikayı tıkr tıkr yönetiyor, babası gülerken, "İyiliğin için yaptım oğlum, iyiliğin için" diyor. Ben örnek alınacak bir davranış diye düşünüyorum. Çocuğun belki o an hoşuna gitmedi ama bunlar olmasaydı şimdi bu işleri yapamazdı. Çocuğu hep alkışa alıştırılmamak lazım ama hep yapmalısın, yapabilirsin zaten denilmeli.

O yüzden, ailelerin çocuğuna itimat etmeleri lazım ama aşırı beklenti durumuna da sokmamak lazım.

ONLARA MÜTEŞEKKİRİM...

Başarıya ulaşmadaki en büyük etken hiç şüphesiz ki ailedir. Bazı konularda fedakârlık göstermek, bazı konularda destek olmak güven ortamı inşa ederken tüm bunlar da uzun vadeli başarının garantisidir...

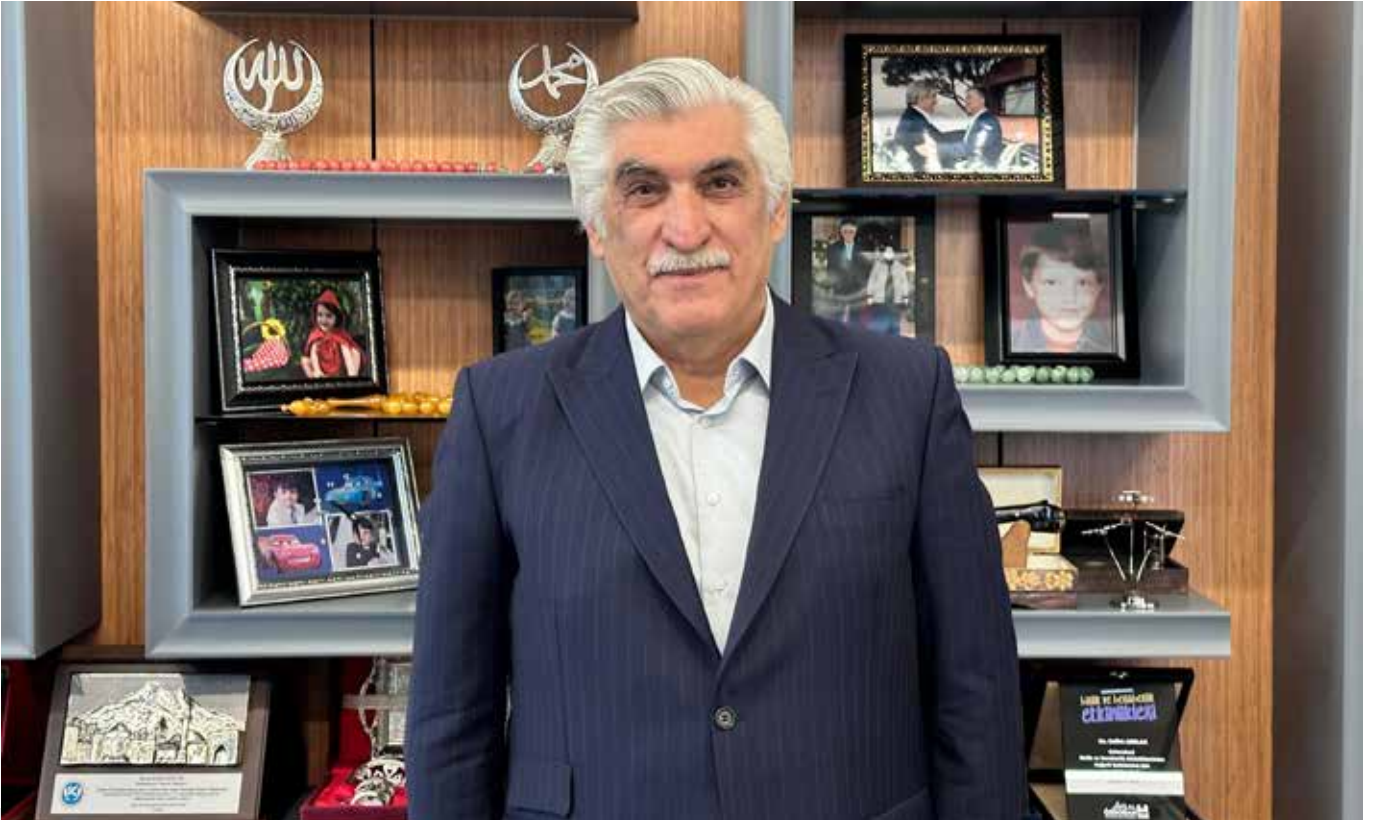
Eşim ve çocuklarım ben 24 saatin 20 saatini çalıştığım dönemlerde, haftalarca iş seyahatinde olduğum dönemlerde bensizliğe tahammül ettiler. Eğer bugün başarılı isem bunun içinde çok büyük payları var. Sosyal hayata aşırı istekleri olsa ben bunları yapamazdım. Mesaim müsaade etmezdi ama eşim ve çocuklarım tahammül etti, bütün kararlarımı onayladılar. Onlara müteşekkirim, Allah hepsinden razı olsun. Çocuklarımla hepsi de arzu edilen seviyede kaliteye ulaştı, kız çocuklarım belli bir dönem iş deneyimi yaşadı, daha sonra aile ve çocuk yetiştirme arzusuna daha çok zaman ayırdılar. 2 tane oğlum var, bir tanesi ÇİNKOM'da bir tanesi İpek Mobilya'da çalışıyor. Onların şimdi

gelişim dönemleri, tamamlayınca yavaş yavaş bayrağı bizden alacaklar.

Türlü zorluğa ve yokluğa rağmen Saffet Arslan bugün, şehrimizden doğmuş 'Hayırsever İş İnsanı' kimliği ile birçok noktada adından söz ettirmiş bir insan... Peki bu kadar başarının ardından 'başaramadım' denildiği dönem oldu mu dedik, hayırlı dediği konu yabancı dil ve cami eksikliği oldu...

Hiç aklıma başaramadım dediğim gelmiyor tabii bu yönde hiç düşünmedim. Belki naylondan olur ama benim yabancı dilim yok, keşke öğrenseydim diyeceğim ama belli bir yaştan sonra öğrenmek zor, benim vaktim pek olmadı. Çok özel gayret göstersem yabancı dilim olsaydı iyi olurdu. Ayrıca hayırlar diyoruz ama bir cami yapamadım henüz. İşte o da bir eksiklik, istiyorum bir yer, bir arsa bulunca yapacağım inşallah. Hayatın içinde işle ilgili hedefim kadar gidiyorum çok şükür...

Saffet Arslan'dan okuyucularımıza son bir söz; Para başarının gölgesidir...



İş ve Aile Bir Arada: Başkal'ın

5. Kuşak Hayali

Ahmet Onur Başkal, 40 yaşında, evli ve iki çocuk babası. Ticaret, onun için bir miras; dedesinin 1965'te Petrol Ofisi bayisi olarak akaryakıt sektörüne girmesiyle bugün Latif Başkal AŞ'nin temellerini atmış. Ahmet Onur Başkal ise 7-8 yaşında sakız ve limonata satarak ticarete ilk adımını atmış, 2003'ten beri sektörün içinde. Başkal ailesi için iş, sadece para değil; bir görev ve miras.



RÖPORTAJ

-Ben Ahmet Onur Başkal. 40 yaşındayım, evliyim ve 2 çocuğum var. Biz aslında ticarete, tüccar bir aileden geliyoruz. Dedem rahmetli, 1965 yılında akaryakıt sektörüne adım atmış. Ondan önce ise bakırcılık ve inşaat malzemeciliği ile uğraşmış. Daha doğru bir sıralamayla söylersek, önce bakırcılıkla başlamış, ardından inşaat malzemeciliği yapmış ve 1965-66 yıllarında Petrol Ofisi bayisi olarak akaryakıt sektörüne geçiş yapmış. Dedem bu sektöre çok ümitli bir şekilde katılmamış aslında. Bir gazete küpüründe Petrol Ofisi'nin bayilik vereceğini gördüğünde başvurmuş ama çok da ümitli değilmiş. Ben dedemle aynı evde büyüdüm ve hatırladığımız, anlattığı hikâyelerden kalanları bugün size aktarıyorum.

Dedem anlatırdı: Bir adam geldi ve dedi ki, "Biz size bayilik vermeye geldik. Türkiye'de üç istasyon açacağız; bu lokasyonlarda istiyoruz." Dedem, ticareti iyi bilen, cevval bir insan olarak, sırasıyla 2-3 yıl arayla bu üç istasyonu faaliyete geçirdi. İşte şu anda sektörümüzdeki mevcut hâlimiz, Latif Başkal AŞ olarak, bu başlangıca dayanıyor. Ben şahsen 2003-2004 yıllarından beri, askerlik sürecim hariç, tam zamanlı olarak akaryakıt sektörünün içindeyim. Kayseri'de bu bir adettir; yaz aylarında sakız ve limonata satarak geçirdiğimiz, yani ticarete ilk adım attığımız dönemlerden itibaren, 7-8 yaşlarımızdan itibaren bize ticaret ruhu aşılanmış ve bu, bize bir görev olarak biçilmiş.

Ahmet Onur Başkal, 7-8 yaşlarında Düvenönü'ndeki benzinlik köşesinde limonata ve sakız satarak ticaretle tanışmış...
-Tabii ki sattık, 7-8 yaşlarımızdaydık. Bizim Düvenönü'ndeki benzinliğimiz kapanmaya yakın zamanlardaydı. Orada bir yazihanemiz de vardı aynı zamanda. O dönem akaryakıt istasyonları bana çok karışık geliyordu; sürekli birileri geliyor, birileri gidiyordu. Kurumlar vardı, fişler kesiliyor, faturalar yazılıyordu. O zaman akaryakıt istasyonları şimdiki kadar yoğun değildi, az sayıdaydı. Ben istasyonumuzun köşesinde, surların dibinde, otobüs durağı civarında limonata satardım. Bazen büyüklerimiz izin vermezdi. Bunun sebebini siz de

Kayseri’de yaşamışsınızdır; yaz aylarında Kur’an kurslarına giderdik. Kur’an kursundayken, komşularımıza, bağdaki insanlara sakız satmaya çalışırdık. Bu şekilde bize ticareti alıştırmaya başlıyorlardı.

Elbette, 60-70 yaşındaki bir adam sakız almayacaktı ama çocukları şevklendirmek için bizden sakız alıyordu. İşte böyle başladık ticarete.

MESLEĞİN KOKUSUNU ÇOCUK YAŞTA ALDI

Ahmet Onur Başkal, dedesi ve babasıyla aynı evde büyüyerek iş hayatının içine doğmuş. 1990’ların başında Kayseri’de istasyonlar basit ve iki pompaya sahipmiş ve su satışının hayal bile edilemediği söyleniyor. O dönemde bile Başkal ailesi, insanlara daha fazla imkân sunacak, geniş ve işlevsel istasyonlar hayal ederken Ahmet Onur Başkal, lisede öğrencilik yıllarında altyapıyı, pompaları merakla inceleyip mesleğin kokusunu içine çekmiş...

-Biz Salih Avgun Paşa’da yaşadık. Dedemle babamla aynı evde birlikte hayatımızı sürdürürdük. İş yerimizle evimizin arası dolmuşla 3-5 dakika, yürüyerek ise 10 dakikaydı. Sanırım bu durum genlerimde vardı; her fırsatta iş yerine giderdim. Hatta bazen beni götürmek istemezlerdi, “derslerden kaytarmış” diye ama o yaşlarda işleyişi ve hareketi görmek, tatmak ve tecrübe etmek isterdim. O zamanlar akaryakıt istasyonları, 90-92 yıllarında, bugünkü gibi lüks değildi. Üstü kanopili, giydirmeli, markalı istasyonlar yoktu; daha çok iki pompa ile çalışan, üstü açık ve market kısmı olmayan veya sadece madeni yağ satılan yerlerdi. Biz o dönemlerden bu zamanları kafamızda canlandırıyorlardık. Mesela çocuk yaşta yağ satıyorsak, “Neden başka bir şey satamıyoruz?” diye merak ederdik. Kayseri’de o zaman su satılmazdı; herkes çeşmeden su içerdi. Şimdi en çok satılan ürünümüz su.

O zamanlar su satılacağını hayal etmiyorduk ama istasyonların daha geniş olması ve insanlara daha fazla imkan sağlaması gerektiğini düşünüyorduk. Babam da yaz dönemlerinde, dedem hayattayken bizi istasyona getirirdi. Daha sonra Sivas Caddesi’ndeki istasyonumuz, 1990’ların sonu ile 2000’ler arasında bu konseptle dönüşmeye başladı. Şehirdeki ilklerden biriydi; kanopili, geniş arazili, lüks bir akaryakıt istasyonu. Oranın inşaatından itibaren, o zaman lisede öğrenciydim ama her fırsatta gidip incelemek isterdim. Altyapısı nasıl, ürün yerin altından pompaya nasıl geliyor, tüm aşamalarını merak ederdim. Hep bir merakım vardı; daha doğrusu bizim mesleğin bir kokusu var ve bu kokuyu alarak kolay kolay bu mesleği bırakamıyorsun. İşte bizim hayatımızın, mesleki hayatımızın özeti budur.

İŞİN ÖZÜ: MANEVİ MİRAS

Ahmet Onur Başkal, dedesini “mekânı cennet olsun” diyerek hep dua ile anıyor. Babası ve dedesi, ona işin manevi temelini öğretmiş: hak yememek, insanlara saygılı olmak, esnaf olmanın değerini bilmek... Başkal, pompacılıktan markete, yıkamadan muhasebeye kadar işin tüm kademelerini deneyimleyerek bu sayede sahadaki çalışanları anladığını söylüyor.

-Şöyle diyebilirim: Mekanı cennet olsun, her zaman dedemi duayla anarım. Hatta hep derim ki, keşke bir 10 yıl daha yanında olabilseydim, tecrübelerinden faydalanabilseydim. Hayatımdaki en büyük eksikliklerden biri de buydu. Babamız o dönemde çalışıyordu; biz ise dedemiz hayattayken onun öğrettikleriyle büyüdük. Daha sonra babamız da aynı şekilde bizi hiç bırakmadı. Dedemizden duyduğumuz öğütleri hep kulağımıza küpe ederek yetiştik. Bize işin manevi tarafını, temelini öğrettiler: Hak yememek, insanlara saygılı olmak, esnaf olmanın

değerini bilmek... Maddi kısmının zaten otomatik olarak geleceğine inandırıldık. “Sen tamah etme, paraya tamah etme, insanları hor görme. Yapacağın işin her şeyini bil” dediler.

Biz bu işi yaparken pompacılığını da deneyimledik. O zamanlar yıkama ve yağlama işleri de vardı; o dönemlerde çok çalışma fırsatımız olmadı ama ben tam o dönemin sonlarına yetiştim. Şimdi hâlâ bu işler var ama eskisi kadar ihtiyaç yok. Abim, babam ve dedem sayesinde bu süreçten minnetle çıktım. Bize pompacılığı da market kısmını da muhasebeyi de öğrettiler; işin her tarafını deneyimledik. Şimdi bir kış ayı geldiğinde, sahadaki arkadaşlarımızın ne hissettiğini çok iyi anlıyorum. Onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz çünkü soğukta bir aracın hizmetini verirken yüzde yüz verim sağlamak zor. Biz bunu nasıl yüzde doksan, yüzde doksan beş, hatta yüzde seksen beş verime çıkarabiliriz diye düşünüyoruz; çünkü onları anlıyor ve akıllarından geçenleri hissedebiliyoruz.

Gece vardiyalarında da pompacılık yaptık; abim de ben de. Hâlâ sahaya ineriz. Kalabalık olduğunda araçlara müdahale eder, arkadaşlara yardımcı oluruz. Gelen müşterilerle sohbet etmeyi ve onlarla hemhal olmayı hiçbir zaman bırakmadık. Abim de hâlâ bunu yapıyor; hatta insanlarla iletişim konusunda benden daha iyi. Çalışanlarımızı hep dinledik, onları anlamaya çalıştık. Bugün geldiğimiz noktada işin her tarafındayız.

“BEREKET BİLANÇODA YAZMAZ”

Ahmet Onur Başkal, bir STK toplantısında duyduğu bu cümleyi rehber edinmiş... Ortağı ile birlikte yönettikleri akaryakıt istasyonlarında, bilançolarla ölçülemeyecek bir bereket ve huzur bulduğunu söylüyor. Başkal’ın hedefi ise nesiller boyu sürecek bir miras: Latif Başkal ismini 5. kuşağa taşımak ve bugün attığı adımlarla geleceği hazırlamak. “Bunu başarabilirsek, benim için en

büyük mutluluk bu olacak"
-Ben bir STK toplantısında bir abimden bir cümle duymuştum: "Bereket bilançoda yazmaz." Bu cümle benim için adeta bir rehber, bir slogan oldu. Benim bir ortağım var; akaryakıt istasyonlarımız da var. Kardeşim, Mehmet Yapar, ortağımız. Çok güzel bir ortaklık geçiriyoruz; Allah nazarlardan saklasın. Birbirimize güveniyoruz ve eminiz. Hesap sormasam da o bana sürekli bilançoları gösteriyor, "Şunun muz şöyle oldu, böyle oldu" diye anlatıyor. Ama oranın bana verdiği bereketi, huzuru o yazan bilanço ile kıyaslayamıyorum. Gerçekten farklı bir bereket, farklı bir huzur var. Hedefime gelince... Hep Japonlara imrenmişimdir. Adam kartvizitinde "7. kuşak" diye yazmış. Biz ise kendi işimizde genellikle "Genel Müdür, CEO, Genel Müdür Yardımcısı" gibi ünvanlar kullanıyoruz. Onlar nesiller boyunca işlerini sürdürüyorlar. Benim şahsi hedefim de eğer becerebilirsek, Latif Başkal ismini beşinci kuşağa hazırlayabilmek. Bugünden itibaren hazırlayabilirsek benim için en büyük mutluluk bu olacaktır.

GELECEK NESİL, İŞİN İÇİNDE BÜYÜYÖR

Ahmet Onur Başkal, iş ve aile hayatını iç içe geçirerek 5. Kuşağı işe hazırlıyor. Çocuklar daha 7-8 yaşında istasyonlarda gözlem yapıyor, limonata satıyor, pompacılığı deneyimiyor ve müşteriyle iletişim kurmayı öğreniyor. Oğluna sorduğunda, "Opetçi olacağım, burayı yöneteceğim" yanıtını alıyor; gelecekteki rolünü şimdiden kafasında canlandırıyor. Başkal, onların fikirlerini ciddiye alıyor ve üretmeye teşvik ederek, ticaretten soğumamalarını sağlıyor. Ayrıca bugün öğrendiklerini yarın şirkete taşıyacaklarını söylüyor. -Bence iş hayatı ve özel hayat birbirine çok bağlı. Eğer benim 5. kuşak gibi bir hedefim varsa, özel hayatımızı ve aile hayatımızı da buraya entegre etmeliyiz. Örneğin çocuklarımızın gelecekte yapacağı meslekleri

düşünmek gerekiyor; abimin çocukları ve benim çocuklarım toplam beş evladımız var ve bu şirkete neler katabilir, hangi sektörde olabilir, bunu planlamak önemli. 3. kuşak olarak 5. kuşağa bu işi taşımak istiyorsak, özel hayat ve iş hayatını entegre etmeli, çocukları yeteneklerine göre yönlendirmeliyiz. Bazıları esnaf ruhlu, bazıları yönetici kabiliyetine sahip; bunları harmanlayarak hedefe ulaşabiliriz. Çocuklar gözlemliyor; yazları istasyona gelip limonata sattılar, sonra pompacılığa geçtiler araç camı sildiler. Ekibimiz onlara müşteriyle iletişimi öğretti; bu da çocukların erken deneyim kazanmasını sağlıyor. Oğlum 7 yaşında gelecekteki rolünü kafasında canlandırıyor: "İlerde ne olmak istiyorsun?" diye sorduğumda, "Opetçi olacağım, burayı yöneteceğim" diyor. Fikirlerini ciddiye almak ve uygulamaya geçirmek, ticaretten soğumamalarını önüyor. Örneğin bir slogan bulup evde deniyor; bunlar onun üretme ve düşünme sürecine katkı sağlıyor. Hoşuma giden tarafı, bunu kafasında düşünüyor ve üretmeye çalışıyor olması. Böyle olunca, inşallah onlar da bizim koyduğumuz hedefe doğru adım atacaklar.

BAŞARI, DUA VE DÜRÜSTLÜKLE ÖLÇÜLÜR

Ahmet Onur Başkal, başarıyı maddiyatla değil, manevi değerlerle ölçüyor. Dürüstlük ve tamah etmemeyi iş hayatının temel öğütleri olarak gören Başkal, babasının bilinçli olarak verdiği tecrübeler sayesinde paranın en küçük birimine bile tamah etmeyi öğrenmiş ve bu öğretiyi nesillere aktarmayı hedefliyor. -Bizim başarı dediğimiz şey öncelikle ana baba duası almaktan başlar. Her türlü maddi başarının bizim gözümüzde bir kıymeti yok. Manevi olarak, insanlara başımızı eğmiyorsak, sokaklarda ve şehirde başımız dik yürüyebiliyorsak; bir kişi bile çıkıp "Bu adamlar kötü" diyemiyorsa, bizim için en büyük başarı budur. Maddi

başarı zaten bize öğretilen gibi her zaman gelir. "Bana bir başarınız var mı?" dendiğinde, aileme ve soyadıma taşıdığım sorumluluk, benim için yeterli bir başarıdır. Gerisi, para veya başka şeylerle ölçülemez. Dürüstlük ve tamah etmemek asıl mesele. Aslında daha önce söylediğim değerlerin birleşimi. Başımızı eğmeyecek işler yapmak. Örneğin, ticarete girdiğimizde, babam bile bize para kaybettirdi. Biz bir iş yapmak istedik ve babam bunun sonunda paramızı kaybedeceğimizi biliyordu, ama önümüzü kesmedi. Bize tecrübe verdi. Ve bunu yaparken dedi ki: "Oğlum, bakın, ben bunu sizin için özenle yaptım. Siz de evlatlarınız için aynı şekilde yol açacaksınız. Onların önüne tıkamayacaksınız. Ne olursa olsun, paranın en küçüğüne bile tamah etmeyeceksiniz." Bizim için en büyük öğüt budur. Onun bize bıraktığı isim, dışarıda konuşulduğunda iyi anılması, bizim için en büyük rehber ve öğüttür.

ANNE DUASI EN BÜYÜK GÜÇ

Ahmet Onur Başkal'a göre başarı ve huzurun kaynağı paradan çok manevi değerlerde gizli. Onun zor anlarında, annesinin duası yol gösterici oluyor... -Gitsek de gitmesek, biliyorum ki annem arkamda ve sürekli dua ediyor. Benim, abimin, babamın arkasında durmadan dua ediyor. Bazen bunalıp daraldığımda, "Anne, ne yapıyorsun?" diye telefon açarım; bana iyi gelir. Sadece tek konuşmam yeterlidir: "Ne yapıyorsun, anne, iyi misin?" Ellerinden öperim. Yanına gittiğimde annem şöyle der: "Bir liran trilyar olsun." Ben de sorarım: "Ya anne, trilyar ne, öyle bir para birimini bilmiyorum, görebilir miyiz?" O da der ki: "Yok oğlum, sizin gönlünüz, kalbiniz temiz; Allah sizin gönlünüze göre versin." Anamızın duası bizden hiçbir zaman eksik olmaz. Allah, Rabbimiz, annemize hayırlı ve uzun ömür versin, hiçbir zaman eksik etmesin, inşallah.

Müsiad Kayseri'ye "Aile Dostu İş Yeri" Projesinden Özel Ödül

MÜSİAD ile Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı arasında 'Aile Dostu İş Yeri Projesi İş Birliği Protokolü' imzalandı. Protokol kapsamında MÜSİAD üyesi firma çalışanlarına çeşitli destekler sağlanacak. MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer ise "Aile Dostu İş Yeri" projesine katkılarından dolayı özel ödül aldı.

MÜSİAD ile Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı arasında 'Aile Dostu İş Yeri Projesi İş Birliği Protokolü' imzalandı. Protokol kapsamında 1+1 yıllık iş birliği süresi planlanırken, MÜSİAD üyesi firmalar evlenecek çalışanlarına 3 net asgari ücret, çocuk sahibi olan çalışanlarına ise 2 net asgari ücret tutarında maddi destek sağlayacak.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 25/5. maddesi ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 80/b bendine göre bu destekler vergiden ve SGK priminden muaf olacak. Bugüne kadar bin 25 firma projeye katılırken, uygulamanın 300 bini aşkın çalışan üzerinde doğrudan etkili olması bekleniyor. Proje ile evlilik ve çocuk sahibi olmanın teşvik edilmesi, aile kurumunun güçlendirilmesi ve nüfus artışına katkı sağlanması hedefleniyor.

MÜSİAD KAYSERİ ŞUBESİ ÖZEL ÖDÜLE TAÇLANDI

Aile kurumunun güçlendirilmesine yönelik projelere verdiği destekle öne çıkan MÜSİAD Kayseri Şubesi, 'Aile Dostu İş Yeri' projesine katkılarından dolayı özel ödüle layık görüldü. Ödül, MÜSİAD Kayseri

Şube Başkanı Ferhat Akmermer'e, Bakan Mahinur Özdemir Göktaş tarafından verildi. Ödülün Kayseri iş dünyasının bu tür projelere duyarlılığının bir göstergesi olduğunu söyleyen Başkan Akmermer, "Aile hem toplumun hem de iş dünyasının temelidir. Üyelerimizle birlikte bu projeye güçlü bir şekilde sahip çıkmamızın sebebi; sadece bugünü değil, geleceği de inşa etme sorumluluğudur. Aile dostu uygulamalarla iş yerlerinde huzuru, iş gücünde verimliliği artırmanın; aynı zamanda toplumsal yapımızı korumanın gururunu yaşıyoruz. Bu ödül, Kayseri iş dünyasının vizyonunu ve duyarlılığını yansıtıyor. Sayın Bakanımıza ve Genel Başkanımıza teşekkür ediyoruz" ifadelerini kullandı.



Bayram Karaman'ın Dürüstlük ve Çalışkanlıkla Yazdığı Başarı Hikâyesi: Karva



VIDEO İÇİN

Taşradan başlayan bir yolculuk, üniversite sınavı gününde yaşanan bir hayal kırıklığı, ardından gelen tesadüfi tercihler... Bugün ise sektörde fark yaratan bir marka: Karva Plastik Termoform. Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Karaman ile hayatını, iş dünyasına bakışını ve başarı sırlarını konuştuk.

"Hayalim doktor olmaktı, mühendis oldum ama iyi ki de böyle olmuş"

– Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?
Ben Bayram Karaman, 1976 Çorum doğumluyum. Makine yüksek mühendisiyim. Lisansımı Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği'nde, yüksek lisansımı ise yine aynı üniversitede polimer üzerine tamamladım. Aslında lise yıllarımda hayalim doktor olmaktı. Sınavlarda rahatlıkla kazanabilecek durumdaydım ama heyecanımın kurbanı oldum. Üstelik kıymetli bir hocamın tercih listemde yaptığı küçük bir değişiklikle Tıp yerine Makine Mühendisliği'ne yerleştim. O gün hayatımın en üzüntülü günüydü.

Bugün ise geriye dönüp baktığımda "iyi ki doktor olmamışım" diyorum. Çünkü sanayiye yön vermek benim kaderimde varmış. Yarım kalan hayalimi de kızım doktor olarak tamamladı.

"Çocuk yaşta simit satarak başladım"

– İş hayatına girişiniz nasıl oldu?
Babamı küçük yaşta kaybettim. Henüz 10 yaşındayken simit satarak ticaretle tanıştım. Bu sorumluluk bana küçük yaşta plan yapmayı ve strateji geliştirmeyi öğretti. Üniversite yıllarımda hem kantin işletip hem okudum. 1996'da üçüncü sınıftayken, üniversite-sanayi işbirliği kapsamında beyaz eşya sektöründe part-time işe başladım. Böylece iş dünyasına adım attım.

"En kaliteli ürünü, en uygun maliyetle üretmek artık zorunluluk"

– İş dünyasında sizi en çok etkileyen değişim nedir?
Eskiden fiyatı üretici belirlerdi. Bugün ise piyasa şartları belirliyor. Globalleşme, dijital

ağlar ve yapay zekâ ticareti tamamen değiştirdi. Rekabet çok daha sert. Bu nedenle nitelik ve niceliği iyi dengelemek, en kaliteli ürünü en uygun maliyetle üretmek artık bir zorunluluk. Biz Karva'da tam da bu anlayışla hareket ediyoruz.

"Çalışmadan dürüst olamazsınız"

– Başarının sırrı nedir sizce?
Çok net söylüyorum: Çalışmadan dürüst olamazsınız. Çünkü bir işi doğru yapabilmek için önce çalışkan olmak gerekir. Doğru yapmazsanız, manipülatif davranmak zorunda kalırsınız ve karşılığını alamazsınız. Ben 27 yılı aşkın süredir plastik sektöründeyim. 2014'te Karva'yı kurduk. O günden bu yana tek şiarımız; çalışkanlık, doğruluk ve disiplin oldu.

"Kurumsallaşma ve ekip çalışması şart"

– Şirket yönetiminde benimsediğiniz yaklaşım nedir?
Benim için disiplin ve kurumsallaşma çok önemli. Her işi yakından takip ederim.

Ama başarı bir ekip işidir. Bu yüzden arkadaşlarımla sürekli istişare halindeyim. Karva'nın başarısı da aslında ekip ruhunun ve kurumsal yapının bir sonucudur.

"Hedefimiz katma değerli üretim ve dünya markası olmak"

- Karva'nın geleceğe dönük hedefleri nelerdir? Karva vitrinde değil, mutfakta iş yapan bir marka. Beyaz eşyadan otomotive, sağlıktan mobilyaya pek çok sektöre yarı mamul üretiyoruz. 45'ten fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Gelecekte AR-GE'ye daha çok yatırım yapacağız. Sertifikalı laboratuvarımızı kuruyoruz. Hedefimiz Karva'yı dünya çapında tanınan bir marka hâline getirmek.

"İki kızım var, bir de üçüncü parçam Galatasaray"

- İş dışında sizi en çok heyecanlandıran şey nedir? Galatasaray. Çocukluğumdan beri tutkuyla bağlıyım. 1905 Galatasaray Sanayici ve İş İnsanları Derneği üyesiyim. Kulüp faaliyetlerinde bulunmaktan onur duyuyorum. Bana göre spor, fair-play ve dostluk çerçevesinde hayatın bir parçası olmalı. Benim için Galatasaray adeta üçüncü çocuğum gibi.

"Gençlere tavsiyem: Çalışın, dürüst olun, hedefinizi hep en yükseğe koyun"

- Genç girişimcilere ne tavsiye edersiniz? Hedefinizi her zaman en yükseğe koyun. İkinciliği düşünmeyin. O hedef doğrultusunda her gün daha fazla çalışın. Çalışmadan başarı olmaz. Ayrıca işinizi yaparken dürüst olun. Doğruluk ve çalışkanlık yan yana durmadıkça başarı da kalıcı olmaz.

"Eğitime yatırım, geleceğe yatırımdır"

- Sosyal sorumluluk sizin için ne ifade ediyor? Çok önemli. Biz Karva'da birçok öğrenciye burs sağlıyoruz. Üniversiteler ve valiliklerle sosyal projeler yürütüyoruz. Çünkü gençlere yatırım yapmak, geleceğe yapılan en değerli yatırım.

Son söz:

Bayram Karaman'ın hikâyesi, tesadüflerle şekillenen ama çalışkanlık ve dürüstlikle sağlam temellere oturan bir başarı öyküsü. Onun sözleri, gençlere ve iş dünyasına güçlü bir mesaj veriyor:

"Çalışmadan dürüst olamazsınız, dürüst olmadan da başarı kalıcı olmaz."

Meysa Tıbbi Cihazlar: Kayseri'den Dünyaya Sağlık Çözümleri

Kayseri'nin üretim gücünü dünya ile buluşturan MEYSA Tıbbi Cihazlar San. ve Tic. A.Ş., 'MEISSA' markasıyla sağlık sektörüne yenilikçi çözümler sunuyor. Çeşitli ekipmanlar üretiminde uzmanlaşan firma, kalite odaklı yaklaşımıyla sadece Türkiye'de değil, 40'ın üzerinde ülkeye yaptığı ihracat ile global pazarda da güçlü bir konuma ulaşmış durumda.

Kayseri merkezli MEYSA Tıbbi Cihazlar San. ve Tic. A.Ş., 'MEISSA' markasıyla hasta yatağı, yoğun bakım karyolası, sedye ve hasta odası ekipmanları üretiminde sektörün öncü firmaları arasında yer alıyor. Kurulduğu günden bu yana AR-GE çalışmalarına büyük önem veren firma, yaptığı yatırımlar sayesinde ürün geliştirme, yenilikçi çözümler sunma ve uzun ömürlü

ürünler üretme konusunda önemli başarılarına imza attı. Uluslararası belge ve sertifikasyon süreçlerini tamamlayan MEYSA, kalite odaklı üretim anlayışıyla bugün 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Firmanın ihracat oranı yüzde 85'e ulaşırken, Kayseri'deki üretim tesisinde 60 kişilik istihdam sağlanıyor. Grup bünyesindeki diğer işletmelerle birlikte toplamda 200 kişiye iş imkânı sunuluyor. Bunların 140'ı Karva Plastik ve Termoform tarafında görev alıyor. Laboratuvar altyapısı ve ürün testleriyle dayanıklı, kullanıcı dostu ve sağlıklı çözümler geliştiren MEYSA, Türkiye'den dünyaya açılan güçlü bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.





OSB'ye Değer Katan Merkez

SAFİR CENTER

Kayseri'de Andaç-Kümsa ortaklığında hayata geçirilen 134 bağımsız bölümü ile Safir Center İş Merkezi, Organize Sanayi Bölgesi'ne çeşitli hizmetler sunarak sanayicilerin hayatını kolaylaştırıyor.

Günümüz şartlarında iş alanlarının gelişmesi ve zaman kavramının çok daha kıymetli hale gelmesi yaşam merkezi ihtiyacını doğurdu. Kayseri'de de Andaç-Kümsa ortaklığında hayata geçirilen Safir Center İş Merkezi sunduğu çeşitli hizmetlerle Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan sanayicilerin hayatını kolaylaştırıyor. 134 bağımsız bölümden oluşan Safir Center, Organize Sanayi Bölgesi'nin en gözde noktasında tüm ihtiyaçlara cevap veren bir iş ve yaşam merkezi olarak hizmet veriyor. Safir Center'da ofisi bulunan işletmelere tabela değeri kazandırarak bilinirliğini artırırken aynı zamanda istihdam noktasında da ulaşım kolaylığı ile dükkan veya ofis sahiplerine kolaylık sağlıyor. Andaç Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Andaç, Organize Sanayi Bölgesi'nin en gözde noktasında yer alan Safir Center'ın sosyal yaşam alanlarını, kapalı yüzme havuzunu, spor salonlarını, yeme-içme alanlarını içerisinde barındırdığını söyleyerek,

"2018 yılında proje çalışmalarına başladığımız Safir Center, bugün 134 bağımsız bölümü ile Organize Sanayi Bölgesi'ne ve bu bölgede yaşayan vatandaşlara hizmet vermek amacıyla ticari dükkan, ofis ve yaşam merkezi olarak inşa edilen bir proje. İçerisinde sosyal yaşam alanlarını, kapalı yüzme havuzunu, spor salonlarını, yeme-içme alanlarını barındırmasının yanı sıra banka, lojistik ve gümrük firmaları, dış ticaretçiler, mobilya mağazaları gibi çeşitli sektörlerin ihtiyaç duyduğu tüm alanlar için oluşturulmuş bir alan. Kayseri Organize Sanayi Bölgesi, yüz ölçümü açısından Türkiye'nin en büyük OSB'lerinden biri. Burada yaklaşık bin 200 parsel ve 2 bine yakın firmamız var. 110 bin 120 bin kişiye istihdam sağlandığı bir bölgede ofis ve dükkan gibi çeşitli ihtiyaçlar var. Safir Center bulunduğu lokasyon gereği hem Belsin hem Ambar girişimin kesişiminde olduğu için kıymetli yerlerden biri. İstihdam sağlarken

en büyük sıkıntılardan birisi servis güzergahlarıdır, Safir Center'ın hemen yanında tramvay son durağı olduğu için burada dükkanı olan firmaların servis ihtiyacı kalmıyor. Durağın 20-30 metre ilerisinde Safir Center'a ulaşılabilir. Bunun yanı sıra Belsin ve Ambar girişlerimiz çok yoğun kullanılıyor, bu da Safir'in OSB girişinde bulunması demek OSB'ye gelmeyen inşaların bile Safir'in önünden binlerce kez geçmesi demektir. Binlerce kişinin buradan geçmesi buraya açılacak dükkanların tabela değerinin olduğunu gösterir, yeni kurulmuş bir firma bile olsa buraya tabelasını astığı zaman 6-7 ay içerisinde bilinen bir firma haline gelecek diye düşünüyoruz" dedi.

SAFİR CENTER'DA TÜM OLANAKLAR BİR ARADA

Bir yaşam merkezi içerisinde bulunmanın avantajlarına bakıldığında zaman güvenlik odaklı çalışmak, mevcut olanakların çeşitliliği, iş geliştirme ve

çeşitlendirme fırsatları yakalamak açısından güzel bir seçenek olarak önümüze çıkıyor. Safir Center'da tüm bu olanaklar bir arada sunuluyor. Dükkan sahiplerinin külfete katlanmaması için hizmet vermeyi amaçladıklarını belirten Andaç Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Andaç, "OSB'de çeşitli alanlarda ihtiyaçlar var, zaman çok kıymetli ki biz bugün OSB içerisinde bulunan restoranlar dışında bir restorani tercih etsek ulaşana dek zaman kaybımız oluyor. Yine spor salonu, çay-kahve, restoranın dışında sözleşme aşamasında olduğumuz ve müşteri kabulüne başlayan bankalar var. Elektrik, hırdavat gibi malzemelere ihtiyaç duyan fabrikalarımız için Safir'in içinde bulunan bu tarz dükkanlar var. Burada asıl amacımız OSB'ye hizmet vermek ve bu hizmeti verirken de onların işini kolaylaştırmak. Bu tarz iş ve yaşam merkezlerinin en büyük sıkıntılarından biri yüksek aidatlar, yüksek genel giderlerdir. Bizler proje aşamasında buna çok dikkat ettik ve genel giderlerin minimumda tutulması için üzerine çalıştık. Safir Center projemizin doğası gereği birbirinden bağımsız çıkışları bulunan, tek bir ortak alandan girilmeyen-çıkılmayan bireysel dükkanlar var ve bu dükkanlar birleştiği zaman konsept bir iş ve yaşam merkezi modelini oluşturdu. Dükkanlarımızda tüm tesisati çektikten sonra ısıtma ve soğutma tercihlerini firmaların inisiyatiflerine bıraktık, 24 saat güvenlik ihtiyaçlarını, ortak alanlar, bahçe, peyzaj ve dükkan önleri temizlik ihtiyaçlarını Safir Center olarak biz hizmetlerimiz arasında sunacağız.

Burada amaçlarımızdan biri de dükkan sahiplerinin çok külfete katlanmasına gerek kalmadan hizmete ulaştırmak" şeklinde konuştu.

"SAFİR CENTER, KIYMETLİ BİR NETWORK MERKEZİ OLUYOR"

Kayseri'de network merkezi olarak hizmet verecek Safir Center'da yer alan firmaların OSB'deki fabrikalara hizmet veriyor olması ve bağlantılı işler yapıyor olmasının önemli olduğunun altını çizen Andaç, "60 bin metrekare inşaat alanımızın bulunduğu projemizde toplam 134 tane bağımsız bölüm var. Misafirlerimizi ağırlayacağımız, sporumuzu yapacağımız bir alanın olduğu Safir Center aynı zamanda bir network merkezi haline gelmiş olacak. Çünkü buranın insanları, buranın sanayicileri, iş adamları, yöneticileri ile bir network merkezi konumunu sağlıyor. 134 bağımsız bölümler içerisinde reklam ajansları, dış ticaret, lojistik ve gümrük müşavirliği firmaları var, bazı şirketlerimizin genel merkezleri olacak. Burada 2-3 noktada fabrikası olan firmalar burayı ana ofis gibi kullanacağı idari merkezleri olacak. Yine mali müşavirler görüştüğümüz sektörler arasında. Burada en temel noktamız şu; Safir Center'da yer alan firmaların, OSB'deki firmalara hizmet sağlıyor olması lazım. Bu nedenle aslında kıymetli bir network merkezi oluyor" ifadelerine yer verdi.

"BİRLİKTELİĞİN GÜCÜNE İNANİYORUZ"

İş birliği ve güçlü organizasyon sağlanarak oluşturulan Safir Center'ın yanı sıra MÜSİAD Kayseri olarak 80

üyenin ortaklığında bir yatırım daha yapıldığını söyleyen Andaç Grup Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Andaç, "Safir Center'ın arsasını satın alırken Kümsa Mobilya, Ünalı Kardeşler Mobilya, Osman Emek, İsmail Emek, Zabit Abiler ve Yunus Abiler olmak üzere OSB'de mobilya sektöründe faaliyet gösteren birçok ülkeye ihracat yapan güzide firmalarımız ile kader birliği ve ortaklık yapma kararı aldık. 6 yıl önce arsasını alarak başlattığımız ortaklık sürecimizi yine 2-2,5 yıldır inşaat süreci ile sürdürüyoruz. Projemiz tamamlanmak üzere son noktaya geldik. Kolektif ortaklıklar, birlikteliklerin gücüne ve bereketine inanıyoruz. Tek başımıza bir yatırım yapma gücümüz olsa bile ortaklık sayısının artması ile o işe bereketin geleceğine inanıyoruz. Genelde yeni yatırımlarımızda Andaç Grup olarak değil, daha ziyade 4,5,10 kişinin olduğu farklı ortaklıkların olduğu kolektif girişimler ve yatırımlar üzerine oluyor. MÜSİAD Kayseri olarak Ferhat Başkanın öncülüğünde bu dönemde Kaymüs isimli bir şirket kurduk ve 80 tane ortağımız var. Bu ortakların tamamı MÜSİAD Kayseri üyelerimizden oluşuyor. Bir yola çıktık ve şirket kurduk birlikteliğin gücüne inandığımız için MÜSİAD olarak savunduğumuz değerleri gerçekte göstermek istediğimiz için şirket yatırımı yaptık. Önce arsa yatırımımız oldu, şimdi de Kayseri'de yine iş ve yaşam merkezi olarak açık AVM tarzında Kaymüs'ün yatırımı olacak o projeler bizde devam ediyor. Orada da bu şekilde kolektif girişimciliğe inanıyoruz, bunun bereketine inanıyoruz" şeklinde sözlerini noktaladı.



İsa Gün'ün Anadolu'dan Başarıya Uzanan Yolu: Köşk Sosyete Pazarı



VIDEO İÇİN



Sivas'ın Koyulhisar ilçesinde doğan ve Anadolu'nun çalışma azmini İstanbul'a taşıyan Köşk Sosyete Yönetim Kurulu Başkanı İsa Gün, küçük yaşta başladığı pazarcılık serüvenini bugün Kayseri'de sosyete pazarıyla sürdürerek sektöre yenilikçi bir soluk getirdi. Tekstil ve züccaciye deneyimlerini AVM ve kapalı alanlarda uygulayarak esnaf ve müşteriye daha düzenli, güvenli ve kazançlı bir alışveriş imkânı sunan İsa Gün, sosyete pazarını sürdürülebilir bir ticaret modeli hâline getirdi.

İsa Gün'ün hayatı küçük yaşta İstanbul'un kalabalık sokaklarına taşınan bir serüvenle şekillendi. Pazarcılıkla tanıştığı yıllardan, bugüne uzanan bu yolculuğu sadece ticaret değil, aynı zamanda öğrenmek, paylaşmak ve esnafla birlikte büyümek üzerine kurulu. Anadolu'nun sıcaklığını ve samimiyetini modern ticaretle buluşturan İsa Gün'ün hikâyesi, küçük bir köyden büyük şehirlere uzanan azim ve kararlılığın, ticarete nasıl fark yarattığının canlı bir örneği...

- Ben Anadolu çocuğuyum; 1977 yılında Sivas'ın Koyulhisar ilçesinde doğdum. 1987 yılına kadar köyümde ilkokul eğitimimi tamamladım. Ailem çiftçilikle uğraşıyordu. O yılın sonunda amca oğlum Şaban Gün ile İstanbul'a gittik ve Altay Marangoz ile Altay Konfeksiyon Atölyesi'nde çalışmaya başladım. 1980'lerin sonu ve 1990'larda İstanbul'da birçok kişi pazarcılıkla uğraşıyordu; AVM ve mağazacılık henüz yaygın değildi. Ben de tekstil ve züccaciye sektörlerinde akrabalarımın yanında çalıştım. Askerden döndükten sonra bankadan aldığım çek karinesiyle kendi işimi kurdum ve pazarcılığa başladım. Bu süreçte eşim Nurcan Hanım ile tanışıp evlendim.

2001'den sonra Ankara'ya geçtik. Ankara'da pazarcılık henüz gelişmemişti ve İstanbul'daki deneyimim sayesinde sosyete pazarcılığını belediyelerin kontrolünde, kapalı alanlarda ve AVM'lerde uygulamaya başladım. Bu sistem hem esnaf hem de vatandaş açısından ilgi gördü; esnaf daha düzenli bir ortamda satış yaptı, vatandaşlar ise daha rahat alışveriş deneyimi yaşadı. Sosyete pazarı kavramı, AVM'lerin popülerliği ve ünlülerin pazara gelmesinden doğdu. İstanbul'daki Etiler Ak Merkezi'ne gelen ünlüler, pazardan alışveriş yapınca bu alan "Sosyete Pazarı" olarak anılmaya başladı. Zamanla Ankara'da "Ankara Sosyete", Kayseri'de "Köşk Sosyete" adıyla yaygınlaştı.

Sosyete pazarında esnafın, ürünleri uygun fiyatla sunması ve yoğun müşteri trafiğine uyum sağlaması gerekiyor. Günümüzde internet ve sosyal medya satışlarının artmasıyla müşteriler fiyat ve kaliteyi kolayca karşılaştırabiliyor; bu nedenle pazarda rekabet edebilmek için bu sisteme uyum sağlamak şart. Böylece sosyete pazarı hem esnaf hem de tüketici için sürdürülebilir ve kazançlı bir ticaret modeli haline gelmiştir.

ENGEL TANIMAZSANIZ BAŞARI KAÇINILMAZDIR

Sivas'tan İstanbul'a uzanan bir yolculukla başlayan pazarcılık serüveni, bugün sosyete pazarlarının öncüsünü ortaya

çıkardı. Zor şartlarda edinilen tecrübeler İsa Gün için hem kendi işini hem de hemşerilerinin çalışma koşullarını iyileştirme tutkusuyla birleşti. Anadolu'nun duasıyla ve doğru niyetle büyüyen İsa Gün'ün bu hikayesi işin ve inancın nasıl başarıya dönüştüğünü gözler önüne seriyor.

-Kendi yaratıcılığımızın bir ürünü olarak bu iş ortaya çıkıyor ama en büyük motivasyon kaynağımız neydi diye sorarsanız; ben İstanbul'da çalıştığım dönemde bu sektörün temelini aldım. Orada edindiğim tecrübeler ve çalışma arkadaşarımla birlikte aynı işi yapmak, onları daha iyi şartlarda çalışma imkânına kavuşturmak beni çok heyecanlandırıyordu. Pazarçılık, özellikle o dönemlerde açık havada ve zor koşullarda yapılan bir meslekti. Ülke geliştikçe biz de kendimizi geliştirdik. Hem kendi işimizi hem de beraber çalıştığımız hemşerilerimizin koşullarını iyileştirmek, onlara daha iyi bir çalışma imkânı sağlamak bizi motive eden en büyük etkenlerden biri oldu. Aynı yerde, aynı mesleği yapıyor olmak, işin geleceği açısından hem onlar hem de bizim için heyecan vericiydi. Allah da nasip etti ve başarılı olduk.

Anadolu kültüründe dualar çok önemlidir. Biz de bu süreçte annemiz ve babamızın dualarını aldık; onların desteği ve duası, iş hayatımızda büyük bir güç kaynağı oldu. Onlarla ilgilenmek, emeklilik dönemlerinde yanlarında olmak bizim için bir sorumluluk ve aynı zamanda motivasyon kaynağıydı. Engeller konusunda ise şunu söyleyebilirim: Elbette engeller çıkıyor. Ama niyet çok önemli. Niyetiniz doğruysa, Allah kalbinize göre yol açar. Yaptığınız doğru bir işse, hiçbir engel doğruyu yürütmenize engel olamaz. Doğru olan yol her zaman yolunu bulur, bu benim inancım.

Başarıya giden yolda çalışkanlığı ve sözünde durmasıyla öne çıkan İsa Gün, "Benim ağızımdan çıkan söz adeta senettir" diyor. İsa Gün için Kayseri'nin ticaretinde öne çıkmanın altın kuralları araştırmak, geliştirmek, işini en iyi şekilde yapmak ve bunu doğru şekilde alıcıya ulaştırmak.

-Çalışkan olmam ve sözümde durmamdır. Benim ağızımdan çıkan söz, adeta senettir; ne konuşmuşsam bugün de 50 yıl sonra da o söz beni bağlar. Ailem ve çevrem bu yolculukta hep yanımda oldu. Ailemle çok mutluyum, eşimi çok seviyorum. Aynı bölgeden geliyoruz ve yoklukta da

her dönemde yanımdaydı. Beş çocuk verdik, Allah ondan razı olsun. Eşimle burada birlikte çalışıyoruz; o aktarı işleriyle ilgileniyor, ben ise genel idareyi yürütüyorum. Geriye dönüp baktığımda "iyi ki yapmışım" dediğim çok şey var. Sivas'ta doğdum ve İstanbul'a büyüklerimizin yönlendirmesiyle gittik. İstanbul büyük ve kalabalık bir şehirdi, ticaretin merkeziydi. Ben ise ticaretin her yerde yapılabileceğini düşündüm. Ankara'ya davet edildim, orada da başarılı oldum. Sonrasında Kayseri'ye geldim ve burada hiçbir sorun yaşamadan işimi geliştirerek sürdürdüm. Başarı yolunda beni hiç kimse kesemez; ben çalışkan biriyim, duramam. Kayseri'nin ticaretine baktığımızda, başarılı olmanın altın kuralları şunlar: Araştırmak, geliştirmek, işini iyisini yapmak ve bunu doğru şekilde alıcıya ulaştırmak. Ticaret yapıyorsan alıcının işine gelmelisin; ona uygun imkanları sunamazsan başarı gelmez. Kayseri'de bu anlayışla ticaret yapanlar, isimlerini şehrin ticaret erbabı olarak yazdırmış ve bu başarılarıyla öne çıkmıştır. Biz de burada Kayseri'de hemşerilerimizle birlikte iş yaparken onlardan esinlendik, onlar da bizden esinlendi. Birbirimizden öğrendiğimiz bu anlayış hem şehirde hem de ticarete önemli bir sinerji oluşturdu.

İsa Gün'e göre başarı, sıkı çalışmak ve süreci takip etmekle gelir; analiz, araştırma ve inanç olmadan gerçek başarı mümkün değil. Ticaretin ve hayatın sürekli değiştiği bir ülkede gelişime ayak uydurabilmek, gözlem yapmak ve işleri bu değişime göre şekillendirmek başarıyı kalıcı kıyor.

-Başarının kelime anlamı aslında çok açık: Başarı, çalışmakla ve takip etmekle gelir. Süreci takip edersen, analiz edersen, iyi incelersen, araştırırsan ve inanırsan başarı gelir. İnanç olmazsa başarı da gelmez. Ülkemizde dönem dönem ticaret ve insanlar gelişiyor, her şey değişiyor; ülke de ilerliyor. Bu gelişime ayak uydurabilmek çok önemli. Gelişmeleri iyi gözlemlemeli, analiz etmeli ve yaptığın işi bu değişime göre şekillendirmelisin. Bunu başarabildiğinde, başarı da sürekli olarak devam eder.

"CİDDİ ANLAMDA HİZMET EDİYORUZ" Esnafa ve vatandaşa sunduğu hizmetten mutluluk duyan İsa Gün, teşekkür ve dua almanın kendisini motive ettiğini

söylüyor. İsa Gün ayrıca; fiyat, hizmet ve ürün kalitesiyle müşteriye en iyi imkânları sunan esnafın hem kendi işletmesine hem de ticaret alanına katkı sağlayacağını ve en önemlisi vatandaşın duasını alacağını vurguluyor.

-Çok mutluyum. Burada esnafımıza gerçekten güzel bir imkân sunuyoruz. Sağladığımız olanaklar, her yerde bu şekilde sunulamaz. Vatandaşa ciddi anlamda hizmet ediyoruz; ücretsiz servislerimizle ve ihtiyaçlarını daha uygun şekilde karşılayabilmekle içimizde büyük bir huzur ve sevinç oluyor. Hepimiz biliyoruz, dünyada her şey sürekli artıyor. Biz de artan fiyatların etkisini en aza indirerek vatandaşımıza imkân sağlıyoruz. Bunun karşılığında teşekkürlerini ve dualarını aldığımızda, bu bizi daha da motive ediyor ve mutlu ediyor. Esnaf arkadaşlarımızın burada, vatandaşa fayda sağlayacak bir ortam oluşturması çok önemli. Eğer esnafımız vatandaşın işine gelen bir ortam yaratırsa hem kendi işletmesine hem de buradaki genel ticaret alanına katkı sağlamış olur ve en önemlisi vatandaşın duasını alır. Esnafımızın, fiyat, hizmet ve ürün kalitesi ile müşteriye en iyi imkânları sunması gerektiğini vurgulamak istiyoruz. Köşk Sokyete Pazarı esnafımızdan bizim ricamız ve beklentimiz budur.

İsa Gün'ün yönetimindeki Köşk Sokyete Pazarı, onun gözünde adeta bir ticaret okulu gibi. Burada başlayan esnaflık yolculuğu, genç girişimciler ve deneyimli iş insanları için tecrübe kazanma, birikim oluşturma ve daha üst düzey ticarete hazırlık imkânı sunuyor.

-Burası adeta büyük bir okul gibi. Ticaret burada başlıyor. Ben 11 yaşında İstanbul'a gittiğimde ilkokul mezunuydum. 40 yaşına geldiğimde ortaokulu ve liseyi tamamladım; şimdi ise üniversite okuyorum. Burada, esnaflığa ve ticarete başlamak isteyenler için bir başlangıç noktası var. Buradaki ticaretin havasını ve suyunu almak, tecrübeyi edinmek, birikim kazanmak, onları daha üst düzey ticarete hazırlayacak. Burayı esnaflık ve ticaret için büyük bir okul olarak görüyorum. Herkesin gelip çalışabileceği, mezunların, üniversite mezunlarının veya iş insanlarının ticaret yapabileceği bir alan. İyi bir okul, herkesin menfaatine hizmet eden ve başarıyı yakalayabileceği bir iş merkezi burası.

Dünya Pazarı'nda bir Kayserili

TÜRKİYE'DE TEK SERAMİK KAPLAMA HAM MADDESİNİ ÜRETTİLER



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Türkiye'de seramik kaplama ham maddesini üreten tek firma olan ve birçok ülkeye ihracat yaparak ülkemize döviz girdisi sağlayan Tektaş Diş Deposu, hem ülke ekonomisine hem de sağlık sektörüne ciddi katkılar sunuyor. Yönetim Kurulu Başkanı Arif Sami Tektaş, gece gündüz emek vererek ürettiği ürünler ile Yahudi lobisinin hedefi haline gelirken kendisinin yeni hedefinde ise savunma sanayinde, otomotivde, ortopedide ve dental medikal sektörlerinde parça üretiminde kullanılan toz metal alaşımlar üzerine çalışmak olduğunu söyledi.

1963 yılında Kayseri'de dünyaya gelen Tektaş Diş Deposu Yönetim Kurulu Başkanı Arif Sami Tektaş, babadan emanet olan diş sektöründe çalışmalarını sürdürüyor. 25 yıla yakın diş protezleri üreten Tektaş, Kayseri ve civarına satış yapmak üzere İstanbul'dan ürün getirdi. 2013 yılında Almanya Köln'de katıldığı IDS Dental Show'da bayilik olarak ürün ithal etmeye başladı. Bir süre İsviçre'den ürün ithal ederek Türkiye'de satış yapan Tektaş'ın seramik kaplama ham madde üretim serüveni başlamış oldu.

-“Türkiye’de, Türk devletlerinde ve İslam aleminde seramik kaplama ham madde üretimi henüz başlamamışken porselen diş yapımında kullanılan ana madde İsviçre,

Almanya, Amerika, Japonya ve Kore’de üretilmekteydi, 6. ülke olarak çok şükür nasip oldu biz ürettik. Katma değeri yüksek bir ürün bizde ürünü üreterek böylece hem ülkemizden yurt dışına giden dövizin önünü kesmiş olduk hem de ihracat yaparak ülkemize döviz getiriyoruz. Çok zor bir ürünü yapmak bizi mutlu etti...”

Baba mesleği olması nedeniyle sektöre hakim olan Arif Sami Tektaş, Kayserili zekasını da kullanarak yurt dışına ürün ihraç etmeyi başardı.

-“2009 yılında bu işe ilk girdiğimizde İstanbul’da genelde gayrimüslimler ithalatçılık yapıyordu. Onlar yurt dışından ürünleri getiriyordu, Türkiye’ye bayilik vermiyordu, yurt dışındaki firmalar özellikle Türklere vermiyorlardı, gayrimüslimlere veriyorlardı. Tabiri yerindeyse onlar çorabayı kepçeyle içiyorlardı. Biz Kayseri ve civarına mal satıyorduk, bize çay kaşığı ile çorba içiyorlardı. Bizde elimize bir kepçe alalım diyerek iki ürünün distribütörlüğünü aldık, biz de kepçeyi elimize aldık. Bu arada yurt dışındaki gayrimüslimler bize düşman oldular. Sağlık Bakanlığı’na şikayet ettiler, Çevre Bakanlığı’na şikayet ettiler. Hiçbir eksikimiz olmamasına rağmen biz üretim yapınca şikayetlerin ardı arkası kesilmedi. Bütün zinciri biz bozmuş olduk.”

TÜRKİYE BU ÜRÜNÜ ÜRETEBİLEN 6. ÜLKE Sektörde bir Türk olarak adının geçmesini başaran Arif Sami Tektaş, ürünü daha uygun fiyata pazara sununca merdiven altı üretim iddiaları ile şikayet üstüne şikayet almış. Hatta tehdit telefonları alan Tektaş, yılmadan yorulmadan Türk malı dental seramikleri üretmiş...

-“Bizim ürettiğimiz ürünün 200 gramı ben ithalata başladığımda 120 Euro’dan satılıyordu. Biz 200 gramı 70 Euro’dan piyasaya sürdük. Onların fazladan yaptıkları 50 Euro kar uçmuş oldu, bu kez bize düşman oldular. Belgesiz iş yaptığımızı merdiven altı üretim yaptığımızı iddia ettiler. Sağlık Bakanlığı’ndan müfettişler gelerek bizi denetlediler. Hatta tehdit telefonları aldık ki piyasayı neden bozuyorsunuz diye. Biz kendi milletimizi seviyoruz. Fiyatların yüksek olması son kullanıcı hastalara da yansıyor. Diş fiyatlarının pahalı olmasının nedeni aradaki tedarik zincirini sağlayan firmaların çok büyük paralar kazanmasıdır. Yani ithalatçıların distribütörlerin üzerine koyduğu karlardır. Bu süreçte çok ciddi tehditler aldık. Üretime geçip Türk malı dental seramikleri üretince rakiplerimiz çılgına döndü. Şikayetler bu süreçte de devam etti.Ama bizim hiçbir belgemiz eksik olmadığı için bir şey yapamadılar. Devlet kurumları teşekkür ederek ayrıldılar.”

‘Bir Türk’e “yapamazsın” de, sonra otur ve izle’ sözünü herkes bilir. İşte Arif Sami Tektaş’ta tam olarak yapılamaz denilen ürünü yapmış ve Türkiye’yi bu ürünü üretebilen 6. ülke sırasına taşımış...

-“Ülkemiz bu ürünü üretebilen dünya çapında 6. Ülke oldu. Bugün ihracat yaptığımız ülkeler Pakistan, Bangladeş, Azerbaycan, Türkmenistan, İran, Irak, Libya, Mısır, Cezayir, Katar gibi birçok ülkeye Türk malı olarak yapılamaz denilen ürünü yaparak ihraç ettik. Ülkemize biz döviz getirmeye başladık. Önceleri aylık 70-80 bin Euro İsviçre’ye para gönderiyorduk ve ülkemizin dövizini İsviçre’ye gidiyordu. Onların

artık kepeyi bırak çorbayı kazanla içtiğini gördük. Biz bu ürünü üretmekle 85 milyon Türk vatandaşımıza da faydalı olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü dış maliyet fiyatları aşağı inince dış yaptırın, protez yaptırın hastalara da faydalı olacağımızı düşünürüz."

Arif Sami Tektaş'ın seramik kaplama ham maddesini üretmedeki 4 nihai hedefi olduğunu gördük. Kitaplarda adının geçmesi, ülkeye döviz girdisi sağlamak, ülkeden dövizin çıkmasına engel olmak ve ihracat ağını genişletmek...

"Ben 61 yaşındayım ve 56 yaşında bu ürünü üretmeye karar verdim. 4 yılda nihai ürünü çıkardım 1 yıldır da satışını yapıyorum. Ticaret para kazanmak için yapılır ama 61 yaşındayım para ile işim yok. Kazancılar Çarşısı'ndaki bütün sarrafları bana başlısınız bir manası yok benim için. O nedenle benim özellikle üniversitelerde diş hekimliği fakültelerinde okutulan kitaplarda adımın geçmesi için bu ürünü ürettim. Ayrıca ülkeme döviz girdisi sağlamak ve dövizinin yurt dışına gitmesini engellemek için bu işi yaptım. 4 yıl gece gündüz bu ürün üzerine Erciyes Üniversitesi'nden 2 profesör ile birlikte çalıştım. Yüzde 75'e gelince bilgi tikanıklığı yaşadık ve ardından deneme yanılma yöntemi ile bu işi başardım. Şu an Asya ülkeleri, Orta Doğu ve Afrika ülkelerine satıyorum ama yakında Avrupa'ya da satacağım. Çalışmalarımız bu yönde ilerliyor, bir Türk olarak Türklerin adını Avrupa'da bir daha duyuracağım."

STRATEJİK ÜRÜN: TOZ METAL ALAŞIMLAR
Arif Sami Tektaş, sektörde baba desteğini alan ve kendi sektörünü daha ileriye taşımak için canla başla çalışmış bir isim... Seramik kaplama ham maddesinin yanı sıra şimdilerde toz metal alaşımlar üzerine

de çalışarak birçok sektöre de fayda sağlamanın üzerine çalışıyor. Stratejik bir ürün olan toz metal alaşımları kullanarak Tomtaş'ın uçak parçalarının tamamen yerli olmasını hedefliyor...

"Babamın desteği çok oldu ve geçen yıl vefat etti. Bana vasiyeti şuydu; 'Tektaş soy adını dünyaya duyurdun, ülkemizi ve Kayserimizin adını duyurarak yeni şeyler yapmanı istiyorum senden' dedi. Gücüm yettiğince çalışıp kendi sektörümü daha ileriye taşımayı istiyorum. Şimdi yeni bir şey daha düşünüyorum. Toz metal alaşımlar var, onun üzerinde çalışmak istiyorum. Savuma sanayinde, otomotivde ve dental medikal sektörlerinde, ortopedide parçaların üretiminde kullanılan toz metal alaşımlar var. Şimdi krom Kayseri'de çıkıyor Yahyalı ve Pınarbaşı'nda krom madenleri var. Burada rafine edildikten sonra Avrupa'ya tonu 300 dolara satılıyor, onlar işliyorlar toz metal alaşımları yapıp kilosunu bize geri 200 bin dolara satıyorlar. Bire bin katarak satıyorlar. O teknolojiyi yakalayıp onu üretip ülkemine oraya da döviz kaybının olmasını istemiyorum. Biz bunun üretim tekniğine yüzde 80-90'ına vakıfız. Bu toz metal alaşımları da ölmeden üretmek istiyorum. Bunlar stratejik olan çok önemli 2 ürün. Dental seramikler sektörel ama toz metal alaşımlar savunma sanayinde uçakların parçalarının yapımında kullanılabilecek bir malzeme. MÜSİAD Başkanım Ferhat Akmermer ile görüştük, Kayseri'de daha evvel kurulan Tomtaş Uçak Fabrikası'nın yeniden ihya edileceğini ve uçak parçalarının Erkilet Hava Üssü yakınında üretileceğini söyledi. Eğer biz bu toz metal alaşımları yapıp Tomtaş'a verebilirsek yurt dışından ithalatının önünü keseceğiz ve parçalar tamamen yerli olmuş olacak. Ayrıca elektrikli araçların toz metal alaşımlarla yapılan parçalardan

aküleri yapılıyor. Otomotivde çok hassas parçalarda toz metal alaşımlardan yapılıyor, çok stratejik bir ürün ve onun üzerinde çalışmak istiyorum. Eğer becerebilirsek ülkemize çok ciddi katkılarda bulunmuş olacağız. Yatırımcılara tavsiye ediyorum, kaba ürünlerin üretiminden çıksınlar onları 3. Dünya ülkeleri yapsın. Ayrıca gördüğüm kadarıyla Kayseri sanayisinin inovasyona ihtiyacı var. Sanayicilerimizin Kayseri'de bulunan madenlerin işlenmesi üzerine eğilmelerini istiyorum."

YAHUDİ LOBİSİ RAHATSIZ OLACAK!
Seramik kaplama ham maddesi üretmek tehdit telefonları alan Tektaş, üzerinde çalıştığı toz metal alaşımları ile de Masonların ve Yahudi lobisinin dikkatini üzerine çekecek!

"Tehdit telefonları aldık ama biz sadece Allah'tan korkarız. Bu bahsettiğim toz metal alaşımlar işi de Mason ve Yahudi lobisinin işine çomak sokacak. Yine onlardan ciddi şekilde üstümüze gelmeler olacağını tahmin ediyorum. Türkiye'den 300 dolara krom al alaşım haline getir, kilosunu 200 bin dolara bize sat. Sen şimdi biri bin yapan adamların tekerine çomak sokuyorsun seninle mutlaka mücadele edecek. Çünkü sömürecek seni sonra silah alacak gidip Filistin'de ki çocukları öldürecek. Biz bunların önüne geçmek istiyoruz. Yaptıklarımızı çalışmadan ziyade ibadet gibi de görüyorum. Allahutaala'nın takdiri tabii O ne derse o olur ama bildiğimiz yoldan geri dönmeyeceğiz. Ölmeden, ömrüm olursa yapmak istiyorum o kadar söyleyeyim." **Tektaş Dış Deposu Yönetim Kurulu Başkanı Arif Sami Tektaş'ın Türk ve İslam aleminde tek olan seramik kaplama ham maddesi üretimi takdire şayan...**

"Siyasi olmadığım için devletimizden herhangi bir takdir alamadım ama MÜSİAD Başkanımız Ferhat Akmermer, Genel Başkanımız Mahmut Asmalı ile beraber Cumhurbaşkanlığı ödülleriyle layık gösterilmemiz gerektiğini söylediler. Belki Cumhurbaşkanımızdan nasip olursa takdir görürse bir plaket alabileceğimizi düşünüyorum. Olursa devlet tarafından takdir görürsek çok değerli olmazsa Rabbim için yapıyoruz Rabbim takdir etsin."

Yenilikçi ve sürekli gelişen firma, CeraStar Dental Ceramics, N-14 Gold, P-14 Gold, C-14 Gold markaları ile sektöre hizmet veriyor.



Kayseri'den Uluslararası Ticaretin Nabzını Tutan İsim: **Fatih Çelik**



1981 Ağrı Doğumlu olan Cankut Gümrük Müşavirliği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Çelik, lise yıllarında futbol oynayan ve ardından geçirdiği kaza sonucu sakatlanmış sporu bırakmak zorunda kalmış ardından aile büyüklerinin yönlendirmesi ile dış ticaret ve gümrük müşavirliği alanına yönelmiş. Çelik, bugün ise Kayseri'de gümrük müşavirliği sektöründe faaliyet göstererek şehrin önde gelen sanayicilerine hizmet veriyor.

Kayseri'nin deneyimli Gümrük Müşaviri Fatih Çelik, 25 yılı aşkın tecrübesiyle sanayicilerin çözüm ortağı oluyor; butik hizmet anlayışı ve uluslararası deneyimiyle ihracatta fark yaratıyor.

-Şirketimizin kuruluş hikâyesi 1998 yılına dayanıyor. Mesleğe Kayseri'nin ilk ve tek gümrük müşavirinin yanında başladım ve 5 yıl boyunca önemli deneyimler kazandım. 2003 yılında 3 arkadaş bir araya gelerek Mersin merkezli şirketimizi kurduk. Daha sonra ortaklarımızın ayrılmasıyla yönetim tamamen bana geçti ve şirketi büyümeye devam ettim. Bugün Kayseri, Mersin, İstanbul ve Giresun'da ofislerimiz var. Ayrıca Doğu, Güneydoğu, Akdeniz ve Ege bölgelerinde, müşterilerimizin talebine veya liman ihtiyaçlarına göre hizmet sunuyoruz. Farkımız, sanayicilerimize "butik hizmet" anlayışıyla yaklaşmak; firmalarını kendi işletmemiz gibi sahiplenmek ve "Buraya

nasıl katkı sağlayabiliriz?" sorusuyla hareket etmek. Firmaları yakından tanıdıkça, gümrük mevzuatından hammadde teminine, lojistikten uluslararası ticaret avantajlarına kadar ihtiyaç duydukları tüm konularda çözümler üretiyoruz. Bu süreçte hem firmanın hem de kamunun menfaatini gözetiyoruz. Çünkü biz gümrük müşavirleri, dolaylı temsil sıfatıyla aynı zamanda kamuyu da temsil ediyoruz.

Gümrük müşavirliği, yalnızca evrak takibi ve bürokrasiyle sınırlı bir meslek değil; aynı zamanda genç yeteneklerin sektöre kazandırıldığı, risklerin yönetildiği ve Türkiye'nin dış ticaretinin şekillendirildiği bir alan. Mesleğinde

yılların tecrübesini biriktiren Fatih Çelik'in sektördeki nitelikli eleman açığını kapatmak için gençlere verdiği destek, firmaların ve ülkenin geleceğine yaptığı katkının sadece küçük bir göstergesi.

-Mesleğim boyunca birçok anım oldu. Her sanayicinin kendine özgü üretim süreçleri ve iş modelleri olduğundan farklı olaylara şahitlik ettim. Örneğin, evrakları eksiksiz hazırlayıp gümrük işlemlerini tamamlamamıza rağmen, firmanın aracı yüklemeyi unuttuğu bir durum yaşanmış ve hem firma hem de biz cezai duruma düşmüştük. Bu tür olaylar dış ticarete zaman zaman karşımıza çıkabiliyor. Bunların dışında

birçok deneyimimiz oldu. Şirket olarak sadece işimizi yapmakla kalmıyor, sektörün gelişimine de katkı sağlıyoruz. Türkiye'de dış ticarete tecrübeli ve nitelikli personel açığı bulunuyor ve üniversitelerin lojistik ile dış ticaret bölümlerinde eğitim gören gençler bu açığı kapatabilir. Bu nedenle öğrenciler staj dönemlerinde genellikle gümrük müşavirlikleri, lojistik ve uluslararası nakliye firmalarını tercih ediyor. Biz de gençlere destek oluyoruz. Örneğin bu yıl 8 stajyer öğrencimiz bünyemizde eğitim aldı; kendini geliştiren, mesleğe yatkın olanları kadromuzda istihdam ederek hem gençlerin iş hayatına hazırlanmalarına hem de sektöre nitelikli eleman kazandırılmasına katkı sağlıyoruz.

KAYSERİ'DEN TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNE YÖN VEREN MESLEK: GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

Gümrük müşavirliği, etik ve güvenilirlik gerektiren kritik bir meslek olarak karşımıza çıkıyor. Kayseri'deki 20 gümrük müşavirliği ofisi şehrin sanayicilerine doğru ve güvenilir hizmet sunarak Türkiye'nin dış ticaretine yön veriyor.

-Gümrük müşavirliği, etik kurallara bağlılık ve güvenilirlik gerektiren bir meslek. Bu alanda çalışanlar, 100'e yakın kanun, 30 civarında uluslararası anlaşma ve bunlara bağlı yönetmelik ile genelgesi sürekli takip etmek zorunda. Güncel bilgiye sahip olunmadığında iş ciddi riskler taşıyor; bu nedenle gümrük müşavirliği, serbest meslekler arasında en riskli alanlardan biri sayılabilir. Türkiye'de yaklaşık 4 bin gümrük müşaviri ve 11 bin 400 gümrük müşavir yardımcısı bulunuyor. Stajyerler ve ofis personeliyle birlikte sektörde doğrudan yaklaşık 50 bin kişi istihdam edilirken, dolaylı olarak bu rakam 100-150 bine ulaşıyor. Kayseri'de ise yaklaşık 20 gümrük müşavirliği ofisi faaliyet gösteriyor. Tüm meslektaşlarımız, işlerini etik kurallar çerçevesinde, güvenilir ve doğru şekilde yürütmeye özen gösteriyor.

Fatih Çelik, firmaların 'sigorta poliçesi'

gibi işleyişini güvenle yürütürken, teknolojinin getirdiği kolaylıklarla birlikte sorumlulukların hâlâ tamamen profesyonellere ait olduğunu vurguluyor.

-Gümrük müşavirliği mesleğinin yapay zekâdan doğrudan olumsuz etkilenmesini beklemiyorum. Ancak teknolojiye adapte olunmazsa ciddi sorunlar yaşanabilir. Çünkü gümrük müşavirlerinin önemi, dış ticaret erbaplarının sorun yaşamaması için işlemleri dolaylı temsilci sıfatıyla yürütmelerinden kaynaklanır; bir başka deyişle biz, firmaların 'sigorta poliçesiyiz.' Mesleğe başladığım yıllarda teknoloji bugünkü kadar yoğun kullanılmıyordu, beyanname işlemleri manuel yürütülüyordu. 2003'ten sonra dijitalleşme süreciyle her şey elektronik ortama taşındı ve sanayiciler ile dış ticaret personeli birçok bilgiye kolayca erişebiliyor. Ancak bu verilerin doğru yorumlanması ve mevzuata uygun şekilde uygulanması hâlâ gümrük müşavirlerinin sorumluluğunda. Asıl görev, bilgiyi hayata geçirmek ve süreci doğru stratejiyle yönetmektir.

Kayseri'de gümrük müşavirliği yapan Fatih Çelik, mesleğine yön veren en büyük motivasyonun öğrenmek ve sanayicilere çözüm ortağı olmak olduğunu söylüyor. 2006'dan beri gerçekleştirdiği yurt dışı seyahatleriyle kazandığı tecrübeleri Türkiye'deki firmalara aktaran Çelik, ortaya çıkan fabrikaların gururunu ve ülkeye kattığı değeri anlatıyor. Ona göre, bu meslek sadece iş değil; aşkla, sevgiyle yürütülen bir sorumluluk.

-Evet, mutluyum. Bu meslek bana her gün yeni bir şey öğretiyor ve farklı tecrübeler kazandırıyor. Hayatın yönlendirmesiyle başladım ve iyi ki de başlamışım diyorum. Günlük mevzuat takibi yapmak, sanayicilerimizin çözüm ortağı olmak ve bürokratik engelleri kaldırmak bana ayrı bir mutluluk veriyor. 2006'dan itibaren hiç ara vermeden yurt dışı seyahatleri gerçekleştirdim. Hem mesleğim hem

de dış ticaret erbapları için edindiğim bilgileri Türkiye'deki sanayicilere ve firmalara aktarmaya çalıştım. Bu süreçte sağladığımız katkılarla kurulan fabrikalar oldu; bunun gururu ve heyecanı bambaşka. Sonuçta ülkemizde taş üstüne taş koyan sanayicilerimize sonsuz şükran borçluyuz. Onlar istihdam sağlıyor, üretim yapıyor ve ülkemize değer katıyor. Biz de onlara en iyi şekilde hizmet etmeliyiz. Bu yüzden bu mesleği aşkla ve sevgiyle yapıyorum; ne kadar stresli ve riskli olsa da aynı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğim.

"GÖRÜNMESEK DE HER İŞİN ARKASINDAYIZ"

Gümrük müşavirliği, sadece kağıt üzerinde işlemler değil; ekonomiye ve ülkeye doğrudan katkı sağlamak demek. "İlk bakışta görülmesek de her şeyin arkasında biz gümrük müşavirleri varız" mottosuyla hareket eden Fatih Çelik, STK'lar, sanayiciler ve işverenlerle birlikte ihracat rakamlarını artırmanın ve şehre yatırımları çekmenin yollarını araştırıyor.

-Elbette bir mottumuz var: "İlk bakışta görülmesek de her şeyin arkasında biz gümrük müşavirleri varız." Çünkü her sanayicinin, ithalatçının ve ihracatçının yaptığı her işte bizim imzamız bulunuyor. Döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan firmalar yalnızca kendi şirketleri için değil; ülkemiz, ekonomimiz, insanımız ve geleceğimiz için de değerli katkılar sağlıyor. Bu bilinçle üzerimize düşeni yapıyoruz. Son iki yıldır Kayseri'de STK'lar, işverenler ve sanayicilerle birlikte ihracat rakamlarını nasıl artırılabileceğimizi ve hangi yatırımlarla şehre ve ülkeye katkı sağlayabileceğimizi araştırıyoruz. Kayseri, Türkiye'nin en büyük serbest bölgelerinden birine sahip; bu avantajı kullanan sanayicilerimiz uluslararası rekabette önemli kazançlar elde ediyor. Bugün de serbest bölgelerde, organize sanayi bölgelerinde ve yurt dışı iş birliklerinde sanayicilerimizin yanındayız. Güncel mevzuatları anlatarak yatırımcılara sağlanabilecek

vergi ve ticari avantajları aktarıyor, onları ülkemize yatırım yapmaya teşvik ediyoruz. Bu çalışmalar hem Kayseri'ye hem de Türkiye'ye önemli kazanımlar sağlıyor.

SANAYİCİNİN YANINDA, ÜLKENİN HİZMETİNDE

İç Anadolu'nun stratejik konumundaki Kayseri, 7 milyon metrekarelik serbest bölgesiyle büyük bir avantaj sunuyor. Vergi muafiyetleri ve bürokrasi kolaylıklarıyla sanayicilerin uluslararası arenada rekabetini artıran bu bölgede Fatih Çelik, firmaların doğru stratejiyle yol almasını sağlıyor. Yarım dolu serbest bölgeyi tam kapasiteye taşımak hem yerli hem de yabancı yatırımları artırmak için sürekli çalışıyor.

-Bizim kapımız herkese açık. Bize başvuran, yardım isteyen herkese elimizden gelen desteği veriyoruz; bizimle çalışsın ya da çalışmasın fark etmez. Çünkü bu ülkeye taş üstüne taş koyan herkesin başımızın

üzerinde yeri var. Sanayicilerimiz büyük riskler alarak memleketimize yatırım yapıyor, biz de onların korunması ve her türlü desteği alması gerektiğine inanıyoruz. Kayseri, İç Anadolu'da özel bir konuma sahip. Limana yalnızca 300 km uzaklıkta ve 7 milyon metrekarelik serbest bölgesiyle büyük bir avantaja sahip. Serbest bölgeler, sanayicilerin uluslararası arenada rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Buradaki firmalar, gümrük vergileri, ticaret politikası önlemleri ve benzeri izinlerden muaf; üretim geliri kurumlar vergisinden, işçi stopaj ödemeleri ve alınan birçok ürün KDV'den muaf tutuluyor.

Biz de uzman kadromuzla sanayicilere kaliteli hizmet sunmak için sürekli çalışıyoruz. Gümrük mevzuatı geniş ve sürekli değişiyor; teknoloji ve ticaretin ihtiyaçları da farklılaşıyor. Bu nedenle firmaların üretim süreçlerine uygun ticaret yol haritaları belirlemelerine destek oluyoruz. Benim kanaatim: Özellikle ihracat yapan firmalar serbest

bölgeyi daha aktif kullanmalı. 7 milyon metrekarelik alanın yalnızca yarısı dolu; geri kalan hâlâ boş. Bu potansiyel mutlaka değerlendirilmelidir. Hem yurtdışından yatırımcıların çekilmesi hem de yurtiçindeki ihracat odaklı firmaların yönlendirilmesi, Kayseri'nin ve ülkemizin ekonomik gücünü önemli ölçüde artıracaktır.

Avrupa ile Gümrük Birliği sayesinde Avrupa pazarında sorun yaşamayan Kayseri sanayicileri, Asya ülkeleri özellikle Çin ile rekabette zorluklarla karşılaşılıyor. Kayseri'de gümrük müşavirliği hizmet sunan Fatih Çelik, sanayicilere kendi deneyim ve bilgisini aktarırken, onları mutlaka ilgili ülkenin ticaret ateşesi veya müşavirine yönlendiriyor. Böylece firmalar, uluslararası pazarlarda doğru ve güncel bilgiye ulaşarak rekabet avantajı kazanıyor.

-Avrupa ile Gümrük Birliği anlaşmamız sayesinde Avrupa pazarında ciddi sorun yaşamıyoruz. Ancak Asya ülkeleri, özellikle Çin ile rekabetimiz daha zorlu. Türkiye'de üretilen ürünlerin maliyeti ve işçilik fiyatları Çin ile aynı değil ve Çin'de ihracata devlet desteği sağlanıyor; marjlar zaman zaman %30'lara kadar çıkabiliyor.

Sanayicilerimizi uluslararası arenada ileri taşımak için bu ülkelerdeki mevzuatları iyi bilmek ve doğru yönlendirmeler yapmak gerekiyor. Şirket olarak firmalarımıza öncelikle kendi bilgi ve deneyimlerimizi aktarıyor, ancak onları mutlaka ilgili ülkenin ticaret ateşesi veya müşavirine yönlendiriyoruz. Böylece pazar bilgilerini en doğru ve güncel şekilde edinmeleri sağlanıyor.

Kayseri'nin 7 milyon metrekarelik serbest bölgesi, yatırımcılar için büyük avantaj sunuyor. Fatih Çelik ise firmaları en uygun bölgeye yönlendirerek yaklaşık 10 şirketin yatırım planlamasına ve fabrikalarının kurulmasına destek olurken kurulan tesisler istihdam yaratıyor ve ekonomiye katkı sağlıyor.



-Kayseri için özellikle serbest bölgeyi önemsiyoruz. Avrupa'da 28 ülke olmasına rağmen yalnızca 19 serbest bölge bulunuyor ve Türkiye'nin 19 serbest bölgesi büyük bir avantaj sağlıyor. Bu bölgeler, yatırımcıların bürokratik zaman kayıplarını minimuma indiriyor; çünkü gümrükte zaman ve bürokrasi dış ticarete en kritik unsurlardan biri. Firmalar bize "Kayseri'de fabrika kurmak ve ihracat yapmak istiyoruz" dediğinde, en uygun çözümü sunuyoruz: serbest bölge mi, OSB mi, yoksa devlet teşviklerinin bulunduğu 6. bölge mi? Bu yönlendirmelerle hem yurtiçinde hem de yurtdışında yaklaşık 10 farklı şirketin yatırımını planlamasına ve kurmasına yardımcı olduk. Kurulan fabrikalar sağladıkları istihdam ve ülke ekonomisine katkılarıyla gurur verici. Maddi kazançtan öte, asıl değer maneviyat ve vicdan rahatlığıdır. Biz gümrük müşavirleri, Türkiye'de dış ticaretin yaklaşık yüzde 90'ını yönlendiriyoruz; kalan yüzde 10 firmalar kendi bünyelerinde veya temsilciler aracılığıyla yürütüyor. Türkiye genelinde 10-15 bin meslek mensubu ve bağlı toplam 35-50 bin kişi, dış ticarete aktif rol alıyor.

GÖRÜNMEZ KAHRAMANLAR: GÜMRÜK MÜŞAVİRLERİ

Ülkemiz ve geleceğimiz için yatırım yapmaktan çekinmemek gerekiyor; üretim yapmak, ticareti öğrenmek ve sahada deneyim kazanmak şart. Fatih Çelik, mesleği boyunca yaklaşık 40 ülkeyi ziyaret ederek edindiği tecrübeleri Türkiye'deki sanayicilerle paylaştı ve firmaların uluslararası arenada başarılı olmasına destek oldu. Onun mottosu: 'İlk bakışta görünmesek de her işin arkasında biz varız.' Gümrük müşavirleri, sanayicilerin çözüm ortağı ve yol arkadaşı olarak kritik bir rol üstleniyor.

-Ülkemiz ve geleceğimiz için kimse yatırımdan kaçmasın; üretim yapsın, al-sat işlerine girsin, dünya ticaretini öğrensin. Bu, sanayicilerimiz, KOBİ'lerimiz ve gençlerimiz için önemli bir tavsiyedir. Oturduğumuz yerden dünya çok büyük ama teknoloji sayesinde neredeyse ayağımızın altında. Bunu iyi değerlendirmek gerekiyor; dış ticaret sadece oturarak yapılamaz, fabrika açmak ve sahada tecrübe edinmek şarttır. Ben de mesleğim süresince yaklaşık 40 ülkeyi ziyaret ettim. Her gittiğim ülkede edindiğim tecrübeleri Türkiye'deki sanayicilerle

paylaştım; ister bizimle çalışsınlar ister çalışmasınlar. Örneğin, bir firmanın hangi pazarda talep göreceğini ve hangi ülkeye açılması gerektiğini aktardım. Bu sayede birçok firmamız uluslararası arenada başarılı oldu. Bizim mottomuz: "İlk bakışta görünmesek de her işin arkasında biz varız." Gümrük müşavirliği ciddi emek, zaman ve stres gerektiren bir meslek. Bizler, tüm sanayicilerimizin çözüm ortağı ve yol arkadaşı olarak gereken desteği sağlamakla yükümlüyüz.

BAŞARININ ARKASINDAKİ SESSİZ KAHRAMANLAR

Bugünlere gelmemizde en büyük pay, anne ve babamızın dualarıdır. Hayat boyu başarıyı, topluma faydayı ve insanlığa katkıyı sorgulayarak büyüyen Fatih Çelik, babasının "Okuyun, ben ceketimi satar, sizin eğitiminizi sağlarım" öğüdüyle yönlendirilmiş ve bugün Türkiye'deki gümrük müşavirlerinin emeğine ve özverisine de büyük saygı duyan bir isim olarak çalışmalarını sürdürüyor.

-Bugünlere geldiysek, bunda en büyük pay her zaman anne ve babamızın dualarıdır. Allah onlardan razı olsun. Bizi güzel yetiştirdikleri, topluma doğru entegre ettikleri ve saygı-sevgi çerçevesinde yönlendirdikleri için minnettarız. Babam hep derdi ki: "Ben okuyamadım, Ağrı'da ancak ikinci sınıfa kadar eğitim alabildim. Okuma yazma bilmemek büyük bir eksiklik, hep cahildim." Ama ekledi: "Evladlarım, siz mutlaka okuyun; ben ceketimi satar, sizin eğitiminizi sağlarım." Biz de onların sözünden hiç çıkmadık. Hayat boyunca hep şunu sorduk: Başarıyı nasıl kazanırız? Topluma nasıl faydalı oluruz? İnsanlığa nasıl katkı sağlarız? Bu vesileyle bir kez daha onlara sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca tüm Türkiye'deki gümrük müşavirlerine de emekleri, özverileri ve katkıları için sonsuz saygı ve teşekkürlerimi iletiyorum.



İbrahim Arık: Bir Gurbetçinin Başarı Hikayesi



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

seviyede uygulayarak sektörde ilerlemeye devam ediyoruz.

AVRUPA'NIN DİSİPLİNLİ SOKAKLARINDAN MEMLEKETİN SABAH EZANINA...

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

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

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

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

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

"ANNEMİN DUASI HEP YANIMIZDA"

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

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

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

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

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

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



RÖPORTAJ

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

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

orada sevdim, gözlükçülüğü orada öğrendim. Sevgili ustam Suat abi bize her şeyi öğretti. Keyif aldığım mesleğin, severek yaptığım bir mesleğin içerisindeyim.

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

-Çok şey ifade ediyor. Bir kere Allah'ın ismiyle başlıyorsunuz.

Her şeyden önce, ona inanmak ve tevekkül benim ilk gayem. Sabah kalktığımda "Bismillah" diyerek yeni bir güne başlamak. Çünkü aslında hepimiz, belki çok hoş olmayacak ama, bir yarış atı gibiyiz başa dönmek için sona koşuyoruz. Bu koşuyu hakkıyla, en güzel şekilde tamamlamak gerekiyor. Bunu tamamlarken de tevekkül içerisinde, Allah'a teslimiyetle ölümün de doğumun da hayatta yaşayacağımız her şeyin ondan geldiğini bilerek hareket etmek lazım.

"UMUT DA HİÇBİR ZAMAN KESİLMEMELİ"

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

ve azimle hedeflerine yürümeye devam ediyor.

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

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

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

SEKTÖRE ÖNCÜ BİR İZ BIRAKIYOR

Bekir Orçanoğlu, sosyal medyayı ustalıkla

kullanarak ve mağazasına kattığı yenilikçi dokunuşlarla sektörde öncü bir iz bıraktı. Filtre kahve ve mini barla misafirlerine bir deneyim sunduğu mekân, sadece şehri değil çevre illeri de kendine çekiyor. Dostlarından gelen övgüler, maddî kazancın ötesinde onun için en değerli ödül.

“İLK HEDEFİMİZ, BURADAN HERKESİN MUTLU AYRILMASIDIR”

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

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

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

“ŞEHİRİMLE GURUR DUYUYORUM”

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

“HER GÖZLÜĞÜN BİR HİKÂYESİ VAR...”

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

nakit anlamındaki önem değil gözlüğün kendisine verilen önemi ortaya çıkarır. Bu anlamda biz, müşterilerimizin yanında olmaya ve onları mutlu etmeye özen gösteriyoruz.

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

“BAŞARI ANLATILMAZ, GÖSTERİLMEZ, SADECE YAŞANIR”

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

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

Başarı anlatılmaz, gösterilmez, sadece yaşanır...

Mimarlıktan Tasarıma: Nadire Erdoğan Arık'ın Estetik ve Girişimcilik Yolculuğu



RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

dünya markalarının ürünlerini, projelerimizin son dokunuşlarını tamamlamak için seçerek Nadire'N Design aracılığıyla şehrimize hizmet vermeye başladık.

Marka isimlerinin ardında çoğu zaman özel hikâyeler yatar. Nadire Erdoğan Arık da Nadire'N Design ile Kayseri'ye estetik ve fonksiyonelliği taşıırken, markasının isminin de babaannesinin adını ve 'az bulunan' anlamını taşıyan 'Nadire'n' ile birleştirerek hem kişisel bir bağ hem de şehre değer katan bir marka hikâyesi yaratmış...

-Marka ismimizin hikayesi gerçekten çok ilginç. Aslında NEA Mimarlık yani 'Nadire Erdoğan Arık Mimarlık' olarak başladık. Mağazaya geçtiğimizde ise farklı bir isim bulmak istedik. Çok sevdiğimiz bir arkadaşımız, 'Aslında

Kayseri'nin yaratıcı ruhunu mimarlık ve tasarım alanında temsil eden isimlerden biri Nadire Erdoğan Arık. 2010 yılından bu yana serbest mimar olarak projeler üreten Nadire Hanım, ekip arkadaşlarıyla birlikte hem mimari hem de iç mimari alanında pek çok önemli çalışmaya imza attı. Sadece projeleriyle değil, kurduğu Nadire'N Design mağazasıyla da Kayseri'ye estetik ve fonksiyonelliği bir arada sunuyor.

Küçüklüğünden beri tasarıma ilgi duyan Nadire Erdoğan Arık, mimarlık mesleğinden birçok başarılı projeye imza attı. 2019'da ofisini erişilebilir bir mağaza hâline getirerek Nadire'N Design'ı kuran Arık, Kayseri'ye hem mimari hem de tasarımda yeni bir soluk kazandırdı.

-Aslında küçüklüğümde beri tasarıma ilgim vardı, ancak mimarlık mesleğini seçtikten sonra dünyaya bakış açım biraz daha değişti. Mimari projelerde de birçok güzel çalışmaya imza attık. Markamızın kuruluşuna gelecek olursak, 2019 benim için bir dönüm noktası oldu. O zamanlar bir plazadaydık; mimar proje ofisi olarak, kapalı dünyamızdan çıkarak ofisimizi daha ulaşılabilir bir mağaza hâline dönüştürdük. Burada hem müşterilerimize mimari proje hizmetleri sunmaya başladık hem de

Nadire, Nadiren... Nadiren az bulunan, seyrek bulunan anlamına geliyor. Bunu dizaynla birleştirerek "Nadire'n" olabilir dedi. Böylelikle markamızın ismi oluştu. Nadire ismi aslında babaannemin adıydı ve kendisi çok kıymetliydi; Allah rahmet eylesin. Bu sayede hem ismini yaşatmış olduk hem de markamıza anlam katmış olduk. Tabii bazen insanlar beni 'Nadiren', 'Nadiren Hanım' ya da 'Nadiren'cim' gibi şekillerde de hitap ediyor; bu da isimle ilişkili olarak küçük bir espri unsuru yaratıyor.

HİZMETTEN TİCARETE: EMEĞİN VE İŞBİRLİĞİNİN GÜCÜ...

Kendi işini kurarken önce bir ofis açan Nadire Erdoğan Arık, ekip arkadaşlarıyla birlikte birçok keyifli projeye imza attı. Hizmet sektöründen ticarete geçişle birlikte finansal planlama ve markaları doğru seçmek gibi zorluklarla karşılaşsa da eşinin desteği ve birlikte verdikleri emek sayesinde güçlü bir marka yarattı ve birçok dünya markasını Kayseri'ye kazandırdı...

-Kendi işimizi kurarken, mimari proje faaliyetlerimiz için önce bir ofis açtık. Burada ekip arkadaşlarımızla birlikte keyifli işler yaptık. Bu süreçte eşimin de büyük desteği oldu; işletmelerimizi ve ticaretimizi de onunla beraber yürütüyoruz. Hizmet sektöründen

ticarete geçtiğimizde işler biraz daha farklı bir boyut kazandı. Çünkü bunun için finansal bir planlama gerekiyordu. Hayallerimiz büyük olsa da onları gerçekleştirmek için bütçe gerekiyor. Markaları ve ürünleri seçmek, finansı dengelemek gibi birçok zorlukla karşılaştık. Ama çok şükür, bazen yanlış kararlar alsak da onlardan ders çıkartmayı öğrendik. Eşimle sırt sırta vererek güzel bir marka oluşturduk ve birçok dünya markasını şehrimize kazandırmayı başardık.

Nadire Erdoğan Arık'ın yolculuğunda en büyük motivasyon kaynağı ailesi ve özellikle kızı. Hizmet sektöründe edindiği deneyimi ticaretle harmanlayarak eşinin girişimcilik ruhuyla güçlerini birleştirdi ve Kayseri'de dikkat çeken bir marka yarattı.

-Yolculuğumda beni en çok motive eden kişi... Aslında biz üç kişilik bir çekirdek aileyiz ve bir de kızımız var. Onun için her zaman daha iyi bir gelecek kaygısı taşıdım; aslında bu en büyük motivasyon sebeplerimden biri. Hizmet sektörü keyifli ve güzel olsa da ticarete de var olmak istedik. Açıkçası eşimle sırt sırta vererek, onun girişimcilik ruhunun etkisi ve benim mimari bakış açımın birlikte gücümüzü birleştirerek bu şirketi ve oluşumu ortaya çıkardık. İlk açtığımız günden beri ürün çeşitliliğimizi artırdık ve daha çok marka kazandırdık. Bununla beraber, sadece kendi projelerimizde değil, diğer mimar arkadaşlarımızın projelerinde de çözüm ortaklığı yaptık. Müşteriler ve danışanlarıyla gelen mimarlar, kaliteli niş projelerde müteahhitlerle birlikte çalıştık. Bu tür projelerde yer almak bize büyük keyif verdi. Ayrıca artık son kullanıcı müşterilerimiz de mağazamıza gelerek kendi ürünlerini seçebiliyor veya online olarak alışveriş yapabiliyorlar. Böylelikle farklı bir network oluşturduk; yeni insanlarla tanışıyor, farklı şehirlerden ve hatta farklı ülkelerden müşterilerle iletişim kurabiliyoruz.

KADIN; PROJEDEN MAĞAZAYA, ŞANTİYEDEN SATIŞA HER ALANDA FARK YARATIR

Kadın girişimci olarak sektörde olmanın, mekânlara kadın bakış açısı katmanın ve müşterilerle empati kurabilmenin büyük bir artı olduğunu söyleyen Nadire Erdoğan Arık, masa başında proje çizmekten vitrinde satışa, şantiyede iş takibine kadar her aşamada aktif olmanın zor olsa da kadınların her alanda fark yaratabildiğini altını çiziyor...

-Kadın girişimci olarak sektörde olmanın

avantajları var; sayı olarak az değiliz aslında. Şehirde çok sevdiğim, bu şehre gerçekten hizmet eden arkadaşlarım da var. Avantajlardan biri, bir evi, mekanı veya ofisi tasarlarken kadın gözüyle dokunmuş katabilmek. Eşine destek olan hanımların mekanlarına baktığınızda, bir kadın eli değdiğini görmek mümkün; bu nedenle onlarla çözüm ortağı olarak birlikte karar almak da çok keyifli.

Kadın girişimci olmanın faydaları bunlar; kadın ruhunu ve isteklerini daha iyi anlayabiliyorsunuz. Peki meslekte kadın olmanın dezavantajı var mı? Biraz var tabii. Biz bugün hem masa başında proje çiziyoruz hem de şantiyede iş takibi yapıyoruz, ustalarla iletişim halindeyiz. Ama gördük ki bu sadece erkek işi değil; kadın projenin her aşamasında aktif olabiliyor.

NESİLLER BOYU AKTARILAN 'ÇALIŞMA' İLHAMI

2010 yılında mimarlık mesleğine başladığında kendi işinin sahibi olarak yola çıkmayan Nadire Erdoğan Arık, yoğun mesaili projelerde deneyim kazandı. Babasının 'Kızım, çok çalışmalısın' öğüdünü hayat mottosu hâline getiren Arık, aynı vizyonu şimdi kızı Zeynep'e aktarıyor...

-2010 yılında mimarlık mesleğime başladığımda kendi iş yerimin sahibi olarak başlamadım; güzel proje ofislerinde mimarlık projeleri çizdik. Bu süreçte çok yoğun mesaili çalışmalar oldu. Babamın bana söylediği bir söz vardı: 'Kızım, çok çalışmalısın.' Bugün de gördüm ki, çalıştığın yere gerçekten bir faydan oluyorsa, bu sana da geri döner. Babam sayesinde hiçbir emeğin sorgusuz ve çok çalışmadan karşılıksız kalmayacağını öğrendim ve bunu hayatımda bir motto hâline getirdim. Aslında ben de kızım Zeynep'e, babamın bana söylediği gibi, çok çalışması gerektiğini, vizyon sahibi olabilmesi için çok okuması gerektiğini söylüyorum. Yani Türkiye'yi, dünyayı veya bir hedefi belirleyip ona yönelmesi gerektiğini vurguluyorum. Bu çaba ve emek, zamanla hem meslek hayatında hem de kendi kuracağı ailesinde mutlaka karşılığını verecektir.

Nadire Erdoğan Arık, kızı Zeynep'in iş hayatına küçük yaşta dokunmasına da önem veriyor. 11 yaşındaki Zeynep, doğrudan işin içine girmese de müşterilerle vakit geçiriyor ve işleri dikkatle gözlemliyor. Arık, önümüzdeki yıllarda kızını ticarete daha aktif görmeyi ve hangi mesleği seçerse seçsin, ticareti de öğrenmesini hedefliyor...

-Aslında bu yaz biraz daha rahat geçti, ama zaman zaman yanımıza geldiğinde müşterilerle vakit geçiriyor ve işleri gözlemliyor. Şu an 11 yaşında olduğu için doğrudan işin içine girmiyor, ama çok iyi

bir gözlemci. Umarım önümüzdeki yıllarda onu ticarete daha aktif görebiliriz. İsterim ki hangi mesleği seçerse seçsin, ticareti de öğrenmiş olsun.

KADIN BAKIŞIYLA BAŞARIYA GİDEN YOL: "EMEK BOŞA GİTMEZ"

Nadire Erdoğan Arık'ın başarıya giden yolda genç girişimcilere ve kadınlara tavsiyesi net: "Gerçekten çok çalışın. Emek boş gitmez." Genç ya da orta yaşlı fark etmeksizin kadınların iş hayatında kendilerini göstermeleri gerektiğini vurgulayan Arık, kadın bakış açısının ve yaratıcılığın her projeye ayrı bir değer kattığını söylüyor. -Kendi işini kurmak isteyen gençlere tavsiyem şudur: Gerçekten çok çalışmaları gerekiyor. Bir yerde emek harcarken, 'Boşa mı harcıyorum?' diye düşünmemeliler; çünkü emek mutlaka bir şekilde geri dönüyor. Kurulan sosyal ilişkiler, iş hayatında karşılaşılan zorluklar, ileride kendi işlerini yürütürken yol gösterici olabiliyor. Ayrıca genç hanımlar da orta yaşlı hanımlar da iş hayatında kendilerini göstermeleri için hiçbir zaman geç değil. Bence çalışmalı ister eşiyse ister aile şirketine ister herhangi bir pozisyonda olsun; kadın bakış açısını ve o son dokunuşu işe yansıtılabilmeli. Üretmek çok güzel bir şey. Bu yüzden buradan hanımlara tavsiyem: çalışınlar.

Nadire Erdoğan Arık, şehirde ulaşılabilir olmanın ve müşterilerin ürünleri dokunup deneyimleyebilmesinin önemine vurgu yapıyor. Ayrıca son kullanıcı olarak evinizde nasıl duracağını merak ettiğiniz ürünlerde aksesuarlandırma ve yerleştirme konusunda fark yaratan Nadire'N Design, istenirse son dokunuşları bile müşterinin evinde yaparak hizmet sunuyor.

-Şehirde ulaşılabilir olmak, insanların gelip ürünleri dokunup görerek evlerinde nasıl duracağını deneyimleyebilmesi çok önemli. Bu, aksesuarlandırma ve ürün yerleştirme gibi konularda büyük fark yaratıyor; çünkü insanlar 'Evimde nasıl durur, bu renk uyum sağlar mı?' gibi sorular sorabiliyor. Hem biz hem de burada çalışan arkadaşlarımız, müşterilerimize bu konuda elimizden gelenin en iyisini sunuyor; hatta isterlerse ürünleri evlerinde görmek için son dokunuşları bile yapıyoruz.

Ürün ve markaları Kayseri'ye taşırsen aynı zamanda bir kültürel aktarım da gerçekleştirdiklerini vurgulayan Arık, yurt dışındaki sunumları, Türkiye'de yöresel dokunuşlarla yorumlayarak estetik ve kültürel bir arada yaşatıyor.

-Aslında burada bir kültürel aktarım da oluyor. Bu ürünleri ve markaları Kayseri'ye getirdiğimizde, örneğin bir tabağı yurt dışında bir şekilde sunarken, biz burada yöresel bir yemekle veya özel bir sunumla

değerlendirebiliyoruz. Mesela üzerine yağlama koyabiliyor ya da kız istemeye giderken içine kahve koyup hediye edebiliyoruz. Böylece ürünleri kendi kültürümüze göre yorumlayabiliyoruz. Bu mekânda estetiği ve kültürü bir arada yaşatabiliyoruz.

HEDEF: NADİRE'N'İ DÜNYAYA TAŞIMAK

Nadire Erdoğan Arık, Nadire'N Design'ı sadece Kayseri ile sınırlı görmüyor. Hedefi, markayı farklı şehirlerde ve hatta dünya çapında tanıtmak; Nadire'N ismini bir global marka hâline taşımak. Nadire'N Design'ın neden farklı şehirlerde şubeleri olmasın? Hatta dünyada, diğer ülkelerde de Nadire'N ismini bir marka olarak taşımak istiyorum. Hedefimiz ve hayalimiz bu yönde. Aslında yüzyıllardır, 1700'lerden beri birçok uygarlık, kültür ve ülke birbirinden esinlenmiş. Bugün biz burada bir Rus porseleni satarken, aynı zamanda bir İtalyan porseleni veya bir Türk tasarımcının ürününü de sunabiliyoruz. Bütün bu akımlar birbirinden etkilenmiş durumda. Örneğin, bir kahve fincanı diğer ülkelerde espresso için kullanılırken, Türkiye'de tek kahve için kullanılıyor. Böylece kültürler birbirini etkiliyor. Nadire'N markasını Türkiye'de ve dünyada tanıtırken, aslında Türk kültürünü de dünyaya tanıtmayı hedefliyoruz.

Nadire Erdoğan Arık, tasarım süreçlerinde hem kendisini hem ailesini düşünerek hareket ediyor. Kızının ve kendi yaşamını nasıl daha fonksiyonel ve minimalist hâle getirebileceğini sorguluyor, işini kolaylaştıracak ayrıntıları göz önünde bulundurarak projelerini şekillendiriyor; çünkü tasarımda kullanıcı olarak etkisi büyük.

-Aslında burada, kızım için, ailem ve kendim için nasıl bir dünyada yaşamak istediğimi düşünüyorum: Nasıl bir evde, daha minimalist bir şekilde; nasıl bir mutfakta, nasıl bir yaşam odasında yaşamayı tercih ederim? İşimi kolaylaştıracak ayrıntılar neler olabilir? Bu sorular doğrultusunda tasarımlarımızı şekillendiriyoruz. Sonuçta biz kullanıcı olduğumuz için, mekânın tasarımındaki etkimiz de oldukça yüksek oluyor.

Nadire Erdoğan Arık'a göre mimarlık sadece teknik bir iş değil; zaman zaman vitrinin arkasına geçip insanlarla doğrudan iletişim kurmak da gerekiyor.

-Mimarlık benim için sadece teknik bir iş değil. Bazen masa başından kalkıp vitrinin arkasına geçmek, insanlarla doğrudan iletişim kurmak gerekiyor. Bunu ben yaptım ve bu konuda hiç pişman değilim.

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

25 yaşındaki Erdoğan

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

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

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



RÖPORTAJ

olmayan bir perakendecilik modeliyle, 300'e yakın ürünümüzü hem toptan hem de perakende olarak sunuyoruz.

"GELENEKTEN GELECEĞE, HER LOKMADA AYNI GÜVEN"

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

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

yolumuza devam ediyoruz.

"SOFRA OLMAZSA AİLE OLMAZ"

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

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



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

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

- Babamla çalışmak bazen zor ama iyi

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

"ÇIRAKLIĞINI YAPMADIĞIN İŞİN USTALIĞINI YAPAMAZSIN"

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

- Kayseri'de bir söz vardır: 'Çıraklığını yapmadığın işin ustalığını yapamazsın.' Babamız sağ olsun, işi öğrenmemiz için bize her alanı deneyimlettirdi; hayvandan tezgâha kadar sürecin her noktasında bulunduk. Babam bana çıracılık yaptırdı; et doğrattım, kasada durdum. Hiçbir işten gocunmadık, utanmadık. Büyüklüğümüzden aldığımızı, onlara iki kat değerle geri verebildiysek başarılıyız. Aksi halde başarılı sayılmayız. Bazı ürünlerde markalaşmanın gerekli olduğunu gördük ve bunun için The Kasap markasını oluşturduk. Bu marka ile şarküteri ağırlıklı ürünler sunuyor, şubeleşme ve internet satış hedefliyoruz. Gençlere tavsiyem, aile işindeyseler işin en altından başlayın. Sevkiyat, tahsilat, işletme, muhasebe... Hepsini deneyimleyin. Ürünün nasıl mamul olduğunu bilin ki bir gün size kolay yol gösterildiğinde, 'Biz bunu daha önce böyle yapıyorduk' diyebilirsiniz. Üniversite önemli, mezuniyet önemli ama gençler memleketlerinde okuyup babalarının yanında olmalı, onlarla birlikte aynı yolu yürümeli.

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

-Dedem dükkânda bize küçük görevler verirdi; manava gitmek, ekmek almak gibi. Her işi bir çizik ile deftere kaydederdik ve ay sonunda biriktirdiğimiz paraya bakılırdı. Az biriktirsek azar, iyi biriktirsek ekstra ödül alırdık. Bu sayede tasarrufu, parayı doğru kullanmayı ve gereksiz harcamamayı öğrendik. Füzuli masraf yapmamayı öğrendik. Günümüzde gençlerin çoğu günü kapatmakla yetiniyor, ama bu uzun vadede zarar veriyor. Bütçelerine dikkat etmeli, gereksiz harcamalardan kaçınmalı ve tasarruf etmeyi öğrenmeliler. Böylece daha iyi yerlere gelebilir ve para biriktirebilirler. Lüks yaşamdan çok tasarruf önemli. Bir ürünün muadili varsa veya daha uygun fiyatlıysa ve aynı işi görüyorsa, onu kullanmak her zaman daha avantajlı.

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

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

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

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 çıktı. İsminin "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 değişiyor: 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 paylaşıyor: 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 şubesini 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.

Hacı Mehmet Karamavuş:

Ticareti genlerinde taşıyan girişimci

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

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

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

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

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

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

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

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



RÖPORTAJ



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

"ÇİN PAZARINA DAHA GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE GERİ DÖNDÜM"

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

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

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

girişimlerine yön veren en güçlü mirası...

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

"GENÇ YAŞTA PATRON OLUNCA DİSİPLİN ŞART"

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

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

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

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

MÜSİAD'ın New York'taki Resepsiyonu Türk ve Amerikan İş Dünyasını Bir Araya Getirdi



Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), Türk ve Amerikan iş dünyasının katılımıyla New York'ta resepsiyon düzenledi. Resepsiyonda Türkiye-ABD ilişkileri ele alınarak iki ülke arasındaki ekonomik iş birliğine katkı sunacak stratejik adımlar ve yatırım fırsatları ele alındı.

Türkiye Gençlik ve Eğitime Hizmet Vakfı (TÜRGEV) ve Ensar Vakfının birlikte kurdukları TURKEN Foundation'da düzenlenen resepsiyona, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu, Türkiye'nin Washington Büyükelçisi Sedat Önal ve MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir'in yanı sıra, ABD merkezli Müslüman organizasyonların liderleri, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ve iş insanları katıldı.

Ticaret Bakanı Bolat, Türkiye'nin esenliği ve Türk-Amerikan ilişkileri açısından

başarılı sonuçlar vermesi ile dünya ticareti, siyaseti ve bölgedeki kriz konularına çözüm bulma noktasında hayırlı olmasını diledi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın vizyonu ve hedefleri doğrultusunda Türkiye'nin gösterdiği yükselişe işaret eden Bolat, "Ülkemiz hem üretimde hem istihdamda hem dış ticarete hızla ilerliyor. Türkiye'miz bugün 800 milyar dolar mal ve hizmet ihracat-ithalatı yapan bir ülke olarak dünya ticaretinde bulunuyor" dedi.

"BU YIL 40 MİLYAR DOLAR TİCARET HACMİNE ULAŞACAĞIMIZI ÖNGÖRÜYORUZ"

Türkiye-ABD ilişkilerinde de iki ülke liderinin 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi koyduğunu anımsatan Bakan Bolat, "Geçen yılı 35 milyar dolarla kapattık. Bu yıl 40 milyar dolara ulaşacağımızı öngörüyoruz, rakamlar onu gösteriyor. Dünya ticaretindeki korumacılık rüzgarları ve tarife savaşları gibi zor ortamda Ticaret

Bakanlığı olarak ülkemizin 200'den fazla ülkeyle olan ekonomik, ticari ilişkilerini, anlaşmalarını yürütmekle sorumluyuz. Bu anlamda Türkiye ekonomisinin üretim gücünün, milli üretimin haklarının korunması ve daha da güçlenmesi ve gelişmemiz noktasında gece gündüz çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

Özel sektörle de birlikte çalıştıklarını belirten Bakan Bolat, her konuda istişareye açık olduklarını da vurguladı.

"TÜRKİYE, ADINDAN BÜTÜN DÜNYADA SÖZ ETTİREN BİR ÜLKE"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Kacır, Türkiye'nin geçmişle kıyaslandığında artık 'iddiası daha güçlü bir ülke' olduğunu vurgulayarak; "Türkiye artık üreten, teknoloji geliştiren ve dünyada iddiasını yükselten bir ülke. 300 bin kişilik AR-GE ordusuyla inovasyon yapan, savunma sanayisinde, havacılıkta elde ettiği kazanımlarla adından bütün

dünyada söz ettiren bir ülke" diye konuştu.

Kacır, Türkiye'nin ayrıca dünyanın her coğrafyasıyla bağ kuran, köprüler inşa eden ve konuşabilen ender ülkelerden biri olduğunun altını çizerek, bu süreçte Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın liderliğinin büyük bir payı olduğunu söyledi. Bu kapsamda Türkiye'nin ikili ilişkilerini en ileri düzeye çıkarabilmek için gayret gösterdiklerini anlatan Kacır, bu alanda iş dünyasının çabalarının da önemli olduğuna dikkati çekti.

"MÜSİAD TÜRKİYE'NİN BAYRAĞINI TÜM ABD COĞRAFYASINDA DALGALANDIRSIN"

Kacır, MÜSİAD'ın ABD'nin 50 eyaletinin 13'ünde teşkilatlandığına işaret ederek, "Ümit ediyorum ki bu hızla 50'ye tamamlansın. Tüm ABD coğrafyasında MÜSİAD Türkiye'nin bayrağını dalgalandırın. Türkiye'nin iş insanlarının, müteşebbislerinin bu pazarlarda daha fazla yer alabilmeleri için, karşılıklı yatırımların hızlanması, artması için MÜSİAD bizlerin ticaret elçisi olarak inşallah burada kendine yakışan başarıyı en hızlı şekilde ortaya koysun" dedi.

"SAĞLIKTA YENİ BİR ŞEYLER SÖYLEMEYE ÇALIŞAN BİR ÜLKE OLACAĞIZ"

Sağlık Bakanı Memişoğlu, Türkiye'nin dünyanın en iyi sağlık hizmetlerini sunan ülkelerinden biri olduğunu vurguladı. 'Sağlıklı Türkiye Yüzyılı' mottosuyla, 'koruyan, geliştiren, üreten sağlık' modeline geçmeye çalıştıklarını anlatan Memişoğlu, "Bu kadar iyi sağlık altyapısıyla, bu kadar insan gücüyle başarılı olan sağlık hizmetlerinin yanında sağlıkta yeni bir şeyler söylemeye ve yeni bir şeyler üretmeye çalışan

bir ülke olacağız" diyerek 'fikirden ürüne' şeklinde bir model geliştirmeye çalıştıklarını dile getirdi.

Artık Türkiye'nin sağlıkta sadece hizmet sunan ülke ve teknolojinin pazarı değil, ortağı olma iddiasında olduğunu vurgulayan Bakan Memişoğlu, "Sağlık Bakanlığı olarak sadece hizmet tarafına değil, bunun sanayisine ve üretimine, bilimine katkı verecek, bunu ön planda tutacak bir politika üretiyoruz" şeklinde konuştu.

Memişoğlu, Türk-Amerikan ilişkilerinde sağlık alanında da iyi yerlere gelineceğine inandığına değinerek, bu alanda birçok fırsat olduğunu kaydetti.

"TÜRKİYE İLE ABD İLİŞKİLERİNDE BİRÇOK ALANDA POTANSİYEL VAR"

Türkiye'nin Washington Büyükelçisi Sedat Önal, Türkiye ile ABD ilişkilerinde birçok alanda büyük bir potansiyel olduğuna dikkat çekerek; "Sadece iki ülkenin, iki halkın refahı, barışı, güvenliği için değil, bölgesel ve küresel barış ve güvenlik bakımından da Türk-Amerikan işbirliği önem taşıyor. Biz bunu her alanda geliştirmeye gayret ediyoruz" dedi.

Önal, iş dünyasının ikili ilişkilerde üstlendiği katalizör rolüne değinerek,

son dönemlerde işlerin siyaseti de etkileme kabiliyetini olduğunu, dolayısıyla buna da dikkat edilmesi gerektiğini kaydetti.

"YENİ TEŞKİLAT YAPISIYLA BU COĞRAFYADA DAHA ETKİN BİR KONUMA GELECEĞİZ"

MÜSİAD Genel Başkanı Burhan Özdemir de derneğin sadece Türkiye'de değil dünyanın dört bir yanında teşkilatlanmış bir örgüt olduğuna dikkati çekti. Bu yıl itibarıyla ABD'deki yapılanmalarını yeniden gözden geçirdiklerini anlatan Özdemir, ülke bazlı değil, eyalet bazlı bir yapılanma hedeflediklerini dile getirdi. Özdemir, geçtiğimiz günlerde yapılan ABD Şubesi Olağan Genel Kurulu'nda 13 eyaletin temsilcisini belirlediklerini ifade ederek, 6 ay içinde geniş katılımlı bir ticaret heyetiyle ABD'yi tekrar ziyaret etmeyi planladıklarını söyledi. İki ülke arasındaki ticaret hacminin çok daha yukarı çıkabileceğine işaret eden Özdemir, "Bununla da alakalı özellikle enerji, inşaat, gıda ve tarım ve mobilya alanında MÜSİAD olarak yapmayı planladığımız var. Umut ediyorum ki yapacağımız yeni teşkilat yapısıyla bu coğrafyada daha etkin bir konuma geleceğiz" şeklinde sözlerini noktaladı.



Akmermer: "Meslek Liseleri İş Dünyasına Uygun Olarak Şekillenmeli"



Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Türkiye'nin üretim gücünü artırmak ve gençlerin istihdamda daha etkin rol alabilmesi için meslek liselerinin önemine dikkat çekti. Akmermer, küresel çapta yaşanan ara eleman açığına dikkat çekerek, genç nüfusla bu alanda önemli bir avantaj yakalayabileceğini belirtti. MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, sanayi ve iş dünyasının taleplerine uygun programlar sunan

meslek liselerinin hem gençlerin istihdam edilebilirliğini artıracığını hem de ekonomiye dinamizm katacağını vurguladı. Akmermer, "Bugün nitelikli iş gücüne her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuluyor. Bu ihtiyacın karşılanması için meslek liselerinin müfredatlarının sektörle uyumlu hale gelmesi büyük önem taşıyor" dedi. MÜSİAD Şube Başkanı Akmermer ayrıca, eğitim-üretim iş birliğinin artırılması gerektiğini belirterek, sanayi

temsilcilerinin müfredat geliştirme süreçlerinde daha etkin rol almasının, gençlerin mezuniyet sonrası iş hayatına daha hızlı adapte olmasını sağlayacağını kaydetti. "Geleceğin iş gücü bugünün gençleriyle şekillenecek" ifadesiyle meslek liselerinin stratejik önemine işaret eden Akmermer, bu alandaki yatırımların sadece Türkiye'nin değil, küresel ekonominin de ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirmede kritik rol oynayacağını dile getirdi.

Kayseri'de İhracat Akademisi Kuruldu



Kayseri'de ihracatçıların nitelikli bilgi ve donanımına sahip olabilmesi için İhracat Akademisi kuruldu. Ticaret Bakanlığı'nın yürüttüğü çalışma kapsamında, eylül ayında Erciyes Üniversitesi bünyesinde bir kürsü oluşturuldu. Bakanlık ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden gelen eğitimciler tarafından sertifikalı eğitim programı uygulandı. Kayseri'de ihracatçıların bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik önemli bir adım atıldı. Ticaret Bakanlığı öncülüğünde hayata geçirilen proje kapsamında, Eylül ayında Erciyes Üniversitesi'nde İhracat Akademisi kürsüsü kuruldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Bakanlık uzmanlarının verdiği eğitimlerle katılımcılara sertifikalı program imkânı sunuldu. MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, çalışmanın önemine dikkat çekerek, "Bu adım Kayseri için

oldukça önemli. Ancak tek başına yeterli değil. İhracatımızı 3,7 milyar dolardan 4 milyar, hatta 5 milyar dolar seviyesine çıkarabilmemiz için çok daha fazla ve farklı adımlar atmamız gerekiyor" dedi.

Kayseri'nin emek yoğun üretim kümelenmesine sahip olduğunu belirten Akmermer, özellikle mobilya, çelik ürünleri ve dayanıklı tüketim alanında öne çıktığını söyleyerek; "Kayseri, emek yoğun üretim kümelenmesine sahip bir şehir. Mobilya, çelik ürünleri ve dayanıklı tüketim ürünleriyle öne çıkıyoruz. Bu noktada en kritik ihtiyaç nitelikli iş gücü. Mesleki eğitim bu açıdan büyük önem taşıyor" ifadelerini kullandı.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜM ARTIK KAÇINILMAZ BİR İHTİYAÇ"

Akmermer, dijital dönüşümün de artık kaçınılmaz bir ihtiyaç olduğunu altını çizdi. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi'nin öncülüğünde Türkiye'nin bu sürece hızlı bir şekilde adapte olduğunu hatırlatan Akmermer, "Dijital dönüşüm; sadece bir sosyal medya hesabı ya da web sitesi sahibi olmak değil. Artık yapay zekâ dönemindeyiz. İşletmelerimizin bu teknolojik dönüşümün bir parçası olmaları gerekiyor. Kayseri iş dünyasının da bu farkındalığa sahip olduğunu görüyorum. Bizim de yazılım ve e-ticaret alanında geliştirdiğimiz projeler var. Dolayısıyla bu farkındalığın artması ve dönüşümün hızla yayılması oldukça sevindirici" şeklinde sözlerini noktaladı.

Akmermer: "Kayseri İhracatta 3,7 Milyar Dolarlık Eşiği Aşmak Zorunda"

MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri'nin ihracat rakamlarına ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Kentin yaklaşık 4-5 yıldır 3,7 milyar dolar bandını aşmadığını hatırlatan Akmermer, 2025'in ilk 8 aylık verilerinin de aynı doğrultuda ilerlediğini belirterek, "Kayseri uzun yıllardır, yaklaşık 4-5 senedir ihracat rakamlarında 3,7 milyar dolar bandını aşmadı. 2025 yılı için ilk 8 aylık verilere baktığımızda da tablo aynı doğrultuda ilerliyor ve bu yıl da benzer şekilde kapanacak gibi görünüyor. O nedenle bu girdaptan çıkmamız gerekiyor" dedi. MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri'nin ihracat rakamlarına ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Kayseri'nin ihracatını artırmasının yalnızca mevcut üretim kapasitesinin biraz genişlemesiyle mümkün olmayacağını vurgulayan Akmermer, dünyayla rekabet noktasında en büyük sorunlardan birinin işçilik maliyetleri olduğunu söyleyerek; "Dünyayla rekabet noktasında en büyük sıkıntımız işçilik maliyetleri.

Bugün Pakistan, Bangladeş veya Mısır gibi ülkelerde asgari ücret 200 dolar seviyesinde. Neredeyse birçok Türk tekstil firması bu nedenle Mısır'da üretime yöneldi. Bu çok kritik bir sorun" ifadelerini kullandı.

"Kayseri'nin Nitelikli Güç İçin Nitelikli Göçe İhtiyacı Var"

Kent sanayisinin ilerleyebilmesi için nitelikli iş gücü için nitelikli göçe ihtiyaç olduğuna dikkat çeken Akmermer, "Kayseri'nin nitelikli güç için nitelikli göçe ihtiyacı var. Burada nitelikli göçten kastımız, Türkiye'nin farklı bölgelerinden Kayseri'ye göçün teşvik edilmesidir. Şu anda 4 organize sanayi bölgemizde 135 binin üzerinde çalışmamız var. 5. OSB'nin de devreye girmesiyle bu sayı artacak. Ancak ihracatımızı 4-5 milyar dolar seviyesine taşıyabilmek için en az 30-35 bin ek çalışana ihtiyacımız var" dedi.

"İnanıyorum ki Kayseri, Kendi İhracatçılar Birliği'ne Kavuşacak"

Kayseri'nin kendi İhracatçılar Birliği'ne ve Gümrük Bölge Müdürlüğü'ne sahip olması

gerektiğinin altını çizen Akmermer, bu talebi Kayseri'nin gündemine ilk kez taşıyan kurum olduklarını hatırlatarak; "Kayseri'nin kendi İhracatçılar Birliği'ne ve kendi Gümrük Bölge Müdürlüğü'ne sahip olması konusunu sürekli dile getiriyoruz. Biz bu konuyu Kayseri'nin gündemine ilk kez taşıyan kurum olduk. MÜSİAD Kayseri olarak bunu gündemde sıcak tutmaya devam ediyoruz. Siyasilerimize de her fırsatta anlatıyoruz ve Allah var, bu konuda şehrin tüm siyasetçileri hemfikir. Ben inanıyorum ki bir gün Kayseri, kendi İhracatçılar Birliği'ne kavuşacak" şeklinde konuştu.

Akmermer, bu süreçte Cumhuriyet İttifakı milletvekillerinden büyük destek gördüklerini belirterek, "Özellikle Sayın Mustafa Elitaş Bakanımız, bu konuya çok yakından ve samimiyetle ilgi gösterdi. Ancak bu bir süreç meselesi. Konunun hayata geçebilmesi için mevzuat düzenlemeleri gerekiyor. Biz de bu meseleyi gündemde tutmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



Akmermer: "Kayseri Sanayisi Teknoloji Yoğun Üretime Yönelmeli"



MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri sanayisi ve Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Orta Vadeli Program'ın son dilimine girildiğini hatırlatan Akmermer, 3 yıllık planın tamamlanmasına 3-4 ay kaldığını belirterek, "Türkiye ekonomisi zorlu bir süreçten geçti. Tabiri caizse acı bir reçete uygulandı. Ancak biz ümitvarız. İhracat rakamlarımız ve gayrisafi yurt içi hasılamız yerinde sayıyor gibi görünse de geleceğe dair beklentilerimiz pozitiftir. Enseyi karartmıyoruz" dedi.

Kayseri sanayisi ve Türkiye ekonomisini

değerlendiren MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, Kayseri'nin emek yoğun teknolojiyle üretim yapan kümelenmiş endüstri alanlarına sahip olduğunu vurguladı. Yüksek işçilik maliyetlerinin dünya rekabetinde dezavantaj yarattığını söyleyen Akmermer, "Bu önemli bir handikap.

Kayseri'nin mevcut emek yoğun yapısına alternatif olarak teknoloji yoğun üretim modelleri geliştirmesi gerekiyor. Biz de bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.

MÜSİAD Kayseri olarak hazırladıkları stratejik plana da değinen Akmermer, üyeler arasında kolektif iş birliğini artırmaya özel önem verdiklerini belirtti. Bu kapsamda kurdukları Kayseri MÜSİAD Yatırım AŞ'yi örnek gösteren Başkan Akmermer, "Türkiye'nin üretimde yaşadığı en önemli sorunlardan biri ölçek problemidir. Biz, bu ölçek sorununu ortadan kaldırmak ve verimliliği artırmak adına sermaye birleşmelerine her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyulduğunu görüyoruz. Bu doğrultuda da ciddi çalışmalar yapmaya gayret ediyoruz" dedi.

Bakan Işıkhan'dan MÜSİAD'a Güven Mesajı: "Yatırım, Üretim ve İstihdamda Hedefimiz Ortak"



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, İstanbul'da gerçekleştirilen MÜSİAD Yönetim Kurulu Toplantısı'na katılarak iş dünyasının önde gelen temsilcileriyle bir araya geldi. Bakan Bolat, MÜSİAD'ın ekonomik ve sosyal zorluklara karşı tecrübeye sahip olduğunu vurgulayarak; "Geçmişin ekonomik ve sosyal badirelerine büyük bir azimle göğüs germiş ve bu hususta derin bir tecrübeye sahip MÜSİAD'ın siz değerli mensuplarına güvenimiz tamdır. Türkiye olarak sanayicisi, iş adamı, siyasetçisi, esnafı, bürokrati, memuru, işçisi ve emekçisiyle hep birlikte el ele verdiğimizde önümüzde maddi ya da manevi hiçbir engelin kalmayacağına da yürekten inanıyorum" dedi.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, İstanbul'da gerçekleştirilen MÜSİAD Yönetim Kurulu Toplantısı'na katılarak iş dünyasının önde gelen temsilcileriyle bir araya geldi. Türkiye'nin

yerli ve milli kalkınma sürecini başarıyla yürüttüğünü ve Türkiye Yüzyılı hedeflerine emin adımlarla yürüdüğünü belirten Işıkhan, "Bu dönemde, birlik ve beraberliğimizin her zamankinden daha büyük anlamlar ifade ettiğini herkes tarafından biliniyor. Özellikle de küresel konjonktürün içerisinde geçtiği kritik süreç ve bölge coğrafyamızın maruz bırakıldığı kaos ortamı göz önünde bulundurulduğunda, çalışma hayatı başta olmak üzere geleceğin güçlü Türkiye'sine hızla ulaşmamızı sağlayacak her alanda, el ele vermemiz ve aynı safta mücadele etmemiz, karşılaşılması muhtemel her türlü soruna karşı ortak akılla hareket etmemiz açısından oldukça önemlidir. İş dünyasının paydaşları olarak hiç kuşkusuz en büyük ve ortak arzumuz; yatırım, istihdam, üretim ekseninde sürdürdüğümüz kalkınma hamlelerini başarıyla hedefine ulaştırmak ve inşallah hep birlikte büyümektir" dedi.

"İSTIKRARLI TOPARLANMA SÜRECİNE GİRDİK"

Mevcut sert dezenflasyon politikalarına rağmen ekonomik büyüme ve iş gücü göstergelerinde önemli iyileşmeler kaydederek istikrarlı bir toparlanma sürecine girildiğini belirten Işıkhan, "Bu minvalde; doğal afetler, küresel krizler, bölgesel savaşlar gibi piyasaları derinden etkileyecek ve çalışma hayatına risk oluşturabilecek gelişmelerin olumsuz etkisini en aza indirmek için önlemler almaya devam ediyoruz. Öte yandan, bildiğiniz gibi istihdam ve nitelikli işgücü, Bakanlık olarak Türkiye Yüzyılı hedeflerimiz ve orta vadeli planlarımız doğrultusunda öncelikli gündem maddelerimiz arasında yer almaktadır. Kalkınma hamlelerimizin başarıya ulaşması için bu konuya hep birlikte hassasiyetle eğilmemiz büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple yatırımlarımızı artıracak, kayıtlı istihdam oranlarını yukarı taşıyacak ve nitelikli işgücünü

yetiştirecek yapısal çözümler başta olmak üzere bu sürece katkı sağlayacak her türlü proje ve programı hayata geçirmek için gayret ediyoruz" ifadelerini kullandı.

SGK VE İŞKUR'UN TEŞVİK TUTARI 954 MİLYAR TL'Yİ AŞTI

İşverenler, yatırımcılar ve çalışanları başta olmak üzere her kesimin şartsız ve istinasız bir şekilde, yanında olmayı sürdürdüklerini vurgulayan Bakan Işıkhan, "2002'den bugüne kadar Türkiye genelinde işverenlerimiz için ödenen SGK ve İŞKUR teşvik tutarı ise 954 milyar TL'yi aşmıştır. Bildiğiniz gibi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 4,8 büyüme kaydettik ve böylece 20 çeyrektir kesintisiz büyüme başarıımızı sürdürmekteyiz. Bu güçlü gidişat istihdama da yansımaktadır. İşsiz sayısı 164 bin kişi azalarak 2 milyon 828 bine geriledi, işsizlik oranı ise yüzde 8'e gerilemiş durumda. İstihdam edilenlerin sayısı 32 milyon 582 bine ulaştı. Özellikle gençlerimizde işsizlik oranı bir ayda neredeyse 1 puan azalarak yüzde 15'e gerilemiş durumda. Üstelik tüm bu gelişmelerin, etrafımız ateş çemberiyle sarılı iken yaşanıyor olması, kalkınma sürecimizdeki olumlu seyrin sağlam temeller üzerinde gerçekleştiğinin de bir göstergesidir" dedi.

"SON 20 ÇEYREKTİR İSTIKRARLA BÜYÜYORUZ"

Son 20 çeyrektir Türkiye ekonomisinin istikrarla büyüdüğüne dikkat çeken

Işıkhan, "Azalan enflasyon, artış eğilimindeki istihdam rakamlarımız bir yana, birtakım odakların aksi yöndeki tüm manipülasyonlarına rağmen, Türkiye'nin yatırım, üretim, ihracat anlamında hala en güvenilir ülkeler arasındaki yerini muhafaza etmesi, bu gayretlerimizin en büyük motivasyon kaynağıdır. Diğer bir motivasyon kaynağımız ise elbette, ülkemizin en zor zamanlarında ve dönüm noktalarında, her türlü finansal riske rağmen milletimizin gücüne inanarak yerli sermayeye omuz vermiş MÜSİAD gibi sivil toplum kuruluşlarımızın varlığıdır. Bugün sizlerin, enflasyonla mücadelemiz sürecinde de çok ciddi fedakarlıklar yaptığınızı biliyoruz. İhtiyaçlarınızı ve beklentilerinizi çok yakından takip ediyoruz. Türkiye'nin ekonomisine, üretimine, istihdamına olduğu kadar; demokrasisine, kültürüne, hak ve hukuk mücadelesinde de önemli katkıları bulunan, Anadolu sermayesinin yükselen sesi ve dayanışma ağı olarak gördüğümüz MÜSİAD'ın desteklerine yakından şahidiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da yine sizlerle birlikte, Saygıdeğer Cumhurbaşkanımızın çizdiği Türkiye Yüzyılı ideali istikametinde aynı dayanışma ruhu ve aynı kararlılıkla omuz omuza yürümeye devam edeceğimize yürekten inanıyorum" diye konuştu.

"MÜSİAD GÜÇLÜ YOL ARKADAŞLARIMIZDAN BİRİ OLMAYA DEVAM EDECEK"

Türkiye'nin durma veya tereddüt etme

lüksünün bulunmadığı bir süreçten geçtiğini söyleyen Bakan Işıkhan, MÜSİAD'ın ekonomik ve sosyal zorluklara karşı tecrübeye sahip olduğunu vurgulayarak; "Türkiye'nin; sahip olduğu tüm potansiyeli kullanabilmesi için, yatırımcısından işçisine kadar milletimizin her bir ferdinin milli ekonomimizle birlikte büyüebilmesi, sadece kendine yetebilen değil, dünyadaki adaletsizlikler karşısında insanlığın da umudu olmaya devam edebilen bir Türkiye için; Gazze başta olmak üzere zulüm altındaki tüm mazlum coğrafyalarımızdaki vahşete son verebilmek için, Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde var gücümüzle çalışmaya üretmeye ve güçlenmeye inşallah sizlerle birlikte devam edeceğiz. Gerek ulusal gerekse uluslararası hiçbir mücadele alanında; durma, duraksama ve tereddüt etme lüksüne sahip olmadığımız bir dönemden geçtiğimizi ifade etmek istiyorum. Bu noktada, geçmişin ekonomik ve sosyal badirelerine büyük bir azimle göğüs germiş ve bu hususta derin bir tecrübeye sahip MÜSİAD'ın siz değerli mensuplarına güvenimiz tamdır. Türkiye olarak sanayicisi, iş adamı, siyasetçisi, esnafı, bürokrati, memuru, işçisi ve emekçisiyle hep birlikte el ele verdiğimizde önümüzde maddi ya da manevi hiçbir engelin kalmayacağına da yürekten inanıyorum" şeklinde sözlerini noktaladı.



Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi Arasında MÜSİAD Kayseri Üyeside Yer Aldı



MÜSİAD
KAYSERİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde TEPAV ve TOBB ETÜ iş birliğiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi belirlendi. 2021-2023 dönemindeki ciro artışları baz alınarak belirlenen listede, MÜSİAD Kayseri Yönetim Kurulu Üyesi Can İnşaat San. Tic. A.Ş. yer aldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) iş birliğinde şirketlerin 2021-2023 arası iki yıllık ciro artışı dikkate alınarak yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi yarışması sonuçlandı. Listede 25 farklı ilden ve 34 ayrı sektörden şirketler yer aldı. İlk 100'deki şirketlerin 2021-2023 döneminde satış gelirlerindeki iki yılda ortalama büyüme oranı yüzde bin 644 oldu. Nominal gelirlerindeki artış oranı, Türkiye'nin nominal milli gelirindeki artışın 6

katı düzeyine ulaştı. En hızlı büyüyen şirketler arasında MÜSİAD Kayseri Yönetim Kurulu Üyesi Can İnşaat San. Tic. A.Ş.'de yer aldı. MÜSİAD Kayseri Şubesi tarafından Can İnşaat San. Tic. A.Ş. adına tebrik mesajı yayımlanarak; "Cumhurbaşkanı Yardımcımız Sayın Cevdet Yılmaz ve TOBB Başkanımız Sayın M. Rifat Hisarcıoğlu'nun teşekkürleriyle gerçekleştirilen TOBB Türkiye 100 Ödül Töreni'nde, ülkemizin genç, yenilikçi ve teknolojiye yatırım yapan şirketlerinin başarılarına tanıklık ettik. TOBB, TOBB ETÜ ve TEPAV iş birliğinde, 2021-2023 dönemindeki ciro artışları baz alınarak belirlenen 'Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi' listesinde, MÜSİAD Kayseri Yönetim Kurulu Üyemiz Can İnşaat San. Tic. A.Ş. yer alarak bizleri gururlandırmıştır. Üyemizin bu kıymetli başarısını tebrik ediyoruz" ifadelerine yer verildi.



Kayseri'den Türkiye'ye Uzanan Gençlik Hamlesi: GENÇ MÜSİAD



Kayseri MÜSİAD Şube Başkanı Ferhat Akmermer, şehrin ticaret ve iş dünyasında gençlik ve inovasyon odaklı çalışmalarını anlatırken, geleceğe dair vizyonunu da paylaştı. Akmermer, MÜSİAD'ın en büyük projelerinden biri olan Genç MÜSİAD'ın önemini vurgulayarak, "Hepimiz yarın işimizi gençlere teslim edeceğiz. Kayseri, Türkiye'de gençlik yapılanmasının öncüsü oldu ve bugün bu model tüm ülkeye yayıldı" dedi.

Kayseri MÜSİAD Şube Başkanı Ferhat Akmermer, derneğin gençlik yapılanmalarını ve şehir için hayata geçirdiği projeleri anlattı. Türkiye'nin ilk şubesi olan Kayseri MÜSİAD'ın

öncülüğünde başlatılan Genç MÜSİAD'ın ülke genelinde bir model haline geldiğini söyleyen Akmermer, gençlik çalışmalarının sürdürülebilirliğinin ve kuşaklar arası geçişin önemine dikkat çekerek; "Bizim en büyük projemiz Genç MÜSİAD ve bu gerçekten çok kıymetli. Çünkü hepimiz yarın işimizi gençlere teslim edeceğiz. Kayseri MÜSİAD, Türkiye'nin ilk şubesi olma özelliğine sahip. Genç MÜSİAD organizasyonu da Türkiye'de Kayseri'den çıkmış bir modeldir. 90'lı yılların sonunda başlatılan bu gençlik yapılanması, genel merkezimiz tarafından doğru bir model olarak tüm Türkiye'ye yayılmıştır. Bugün yönetim kurulumuzda, Genç MÜSİAD'da görevini tamamlayıp ana kademedeki göreve

başlayan yaklaşık 7-8 arkadaşımız bulunuyor. Bu çalışmalara çok önem veriyoruz; özellikle sürdürülebilirliği ve kuşaklar arası geçişi sağlamak bizim için kritik. Çünkü yarın bu işleri gençler devralacak. MÜSİAD kendi içinde bir okul gibidir ve bu okulun içinde kültürü öğrenmek noktasında gençlik çalışmalarımız her zaman merkezdedir.

Biz, sadece iş dünyası açısından değil, sosyoekonomik ve kültürel açıdan da gençliğin daha aktif olmasını önemsiyoruz. Bu nedenle gençlik çalışmaları, önceliklerimiz arasında ilk sırada yer alıyor" dedi.

110. MÜSİAD

— GENEL İDARE KURULU —

ticaretin başkenti
KAYSERİ

KAYMUŞ A.Ş.

Ahval

yeşileko
Plastik Ham Madde

KARVA
PLASTİK & TERMOFORM

CK
CİNKOM

Ziraat Katılım

TOKGÖZ BETON

KUMSMALL
DÜNYANIN MOBİLYASI, YAŞAMIN MERKEZİ