

KAYSERİ BOSS

Aralık - Ocak 2026

Yıl : 2 Sayı : 6

Ekonomi ve Aktüalite Dergisi





mayagöz

G Ö R M E L İ S İ N İ Z

444 9 238

ÖZCİM®

Özçim Beton A.Ş.

Beton Boru Beton Parke Beton Baca
Beton Bordür Beton Menholler

KALİTE VE GÜVENİ KALIBA DOKUYORUZ

www.ozcim.com.tr





İçindekiler

06 ►► Mustafa Dener

08 ►► Rabia Özaslan

11 ►► Altan Aydemir

12 ►► Kayseri Turizm Master Planı

13 ►► Yeşil Eko

14 ►► Erciyes'te Hedef 3 milyon ziyaretçi

16 ►► Şehrin Bilinen Lezzeti: HACI

22 ►► Gron Fitness

28 ►► KUMSMALL AVM

30 ►► Enes Otomotiv

32 ►► Önder Köse

37 ►► Bims Tarım

44 ►► İnovder 2026 Vizyonunu Tanıttı

46 ►► Anadolu'nun Tarım Liderleri Kayseri'de Buluştu

49 ►► Kayso'da Türk-Alman Yatırım ve İşbirliği

50 ►► Prof. Dr. Cem EVEREKLIÖĞLU

51 ►► KOSGEB Kayseri'nin 2025 Desteği

54 ►► İncesu OSB

56 ►► "Yılın Ahisi" Ali Rıza Güldüoğlu'na Kaftan Giydirildi

62 ►► Öksüt Madencilik

64 ►► Kayseri Boss: Şehrin Gücü, Ekonominin Nabzı

65 ►► Kayseri Şeker'den, Bünyan'a Yüzyılın Yatırımı

künye

İmtiyaz Sahibi
HUNAT TV BASIN YAYIN
ANONİM ŞİRKETİ

Onursal Başkanı
Rifat AÇIKGÖZ

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

Adres: Sahabiye Mahallesi Nil Caddesi
No:19/A KOCASINAN-KAYSERİ
Telefon: 0352 220 88 44 – 0543 799 38 38
e-posta: info@kayseriboss.com
www.kayseriboss.com
Yıl : 2 Sayı : 6

*Sürdürülebilir
ham madde
tedariđi.*



yeşileko
Plastik Ham Madde

yesileko.com

Bir Asırlık Cumhuriyetimizde... Yerli ve Milli Üretimde İz Bırakan Bir Hayat: **MUSTAFA DENER**

RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

'12 yaşında iş hayatına atılan ve küçük bir atölyeden, ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayan bir dünya markası Dener Makine'ya...' İşte Mustafa Dener'in hayat hikâyesi...

1951 yılında Kayseri'de dünyaya geldi. İlkokulu Mehmet Karamancı İlkokulu'nda okudu. Ortaokulu okurken babasının vefat etmesi üzerine 1963 yılında abisi ile Eski Sanayide çalışmaya başladı. 12 yaşında iş hayatına atılan Mustafa Dener'in ilk iş yeri Eski Sanayide Bakırcılar Çarşısı'nda küçük bir pres atölyesiydi.

Sanayi ve teknoloji alanında ülkesinin fazlasıyla dışa bağımlı olmasını kendisine dert edinen Mustafa Dener, yurtdışından ithal edilen makineleri kendi imkânları ile kendi ülkesinde üretmeyi aklına koymuştu.

Dener, 1963-1967 yılları arasında



Amerika'dan ithal edilen pompalı ilaç tulumbalarını kendi imkânları ile üreterek dışa bağımlılığı büyük oranda sona erdirdi. 1968-1971 yılları arasında o zamanın revaçta olan tornacılık mesleğini öğrenmek için Tornacı Hafız Usta'nın yanında çalıştı. 1971 yılında askerliğini Ankara'da Muhabere Okulu'nda yaptı. Askerden döndükten sonra Dener, 1972 yılında ustasının yanında bir yıl daha çalıştı.

Mustafa Dener, 1974 yılında küçük bir atölyede Dener Torna olarak ilk defa kendi iş yerini kurdu. Ancak o yıllarda sürekli tamir işlerine bakan tornacılığın tamir boyutunu çok sevmedi. Dener, ilk etapta traktörlere kepçe imalatına başladı. Ardından kamyonların yurtdışından gelen bijon ve poryalarını

üretti. Sonradan otomotiv sanayisi işine giren Dener, 12 yıl boyunca Mercedes-Benz, Ford ve Mitsubishi marka araçların yedek parçalarını üretmeye başladı. Böylece adım adım büyüyen Dener Torna fabrikalaşma sürecine girdi.

Mustafa Dener zamanla yedek parça üretmek yerine artık bir adım ötesine geçerek asıl hayali olan sanayi makinelerini üretecekti. Gerçekten Mustafa Dener'in çocukluğundan beri en büyük hayali makine yapmaktı. Böylece Dener, Türkiye'nin en büyük yan sanayi üreticilerinden biri olmasına rağmen bu büyük kazancı bırakıp asıl gayesinin para kazanmaktan öte millî ve yerli sanayi makinelerini üretmek olduğunu ortaya koydu. Dener, ülkesi için özellikle sanayi makinelerinde yapılmayarı yapmak için harekete geçti.

Dener, işinin ehli insanlarla çalışıldığı takdirde olmaz denilen her şeyin mümkün olduğuna inanmaktaydı. Dener makine üretimi ile ilgili tüm gelişmeleri takip edebilmek için Avrupa'da açılan fuarlara katıldı. Gelişmeleri yakından takip etti. Bu sırada sadece Almanya ve Rusya'da üretilen pancar boşaltma makinasını yerli imkân ve teknoloji ile üretimini gerçekleştirdi. İlk olarak Kayseri Şeker Fabrikası'na, sonrasında da 100'ü aşkın tesise bu makinelerden yapıldı.

içinde adet olduğu için büyüklerinin de onayını alarak, 2016 yılında kendisinden beklenen o hamleyi yaptı ve 1976 yılında "Fabrikalar üreten fabrika" olarak açılan stratejik bir öneme sahip TAKSAN (Takım Tezgâhları Sanayi) tesislerini bünyesine kattı. Dener Makine böylece içinde sosyal tesisleri de bulunan 1.300.000 metrekarelik yeni fabrika sahasına taşındı. Dener Makine artık takım tezgâhlarını üretim noktasında saç işleme tezgâhları ile birlikte talaşlı imalat tezgâhlarının üretimine de

Dener'in liderliği, ileri görüşlü olması ve tabi ki tüm çalışanlarının gayreti, ekip ruhu ve özverili çalışmaları ile gerçekleşti. Mustafa Dener hayatının tamamını ülke kalkınmasına adanmış bir iş insanı. Kendi tabiriyle: "73 yaşındayım, daha birgün kendim için yaşamadım. Hep ülkem ve onun kalkınması için çabaladım. Vataniye ne yapabilirim, ülkem insanlarına ne getirebilirim... Benim hayat gayem bu."

"Babam hep şunu söylerdi: Oğlum, Allah vermeye murat ederse önce akıl verir, sonra mal verir. Almaya da murat ederse önce aklını, sonra da malını alır derdi."

Mustafa Dener evlatlarına sürekli olarak "Oğlum, umutsuzluk diye bir şey yoktur; dua vardır. İmkânsız diye bir şey yoktur; Allah vardır." diye öğüt verirdi.

"Benim için birinci derecede vatan! Ülkem çok önemli. Vatanimiz olmazsa biz olmayız. Bizim inancımıza göre kazancının bir sadakası var. Devletine ve ihtiyaç sahiplerine bu kazancı vereceksin. Ama aklın da bir sadakası var. Bu da bu vatana sadakatle hizmet edecek evlatlar yetiştirmektir. Ben bu iki hususta da çok şükür görevimi yaptığıma inanıyorum."

Mustafa Dener iş adamı olarak işini seven, işine âşık olan, mücadeleyi seven, eğitimi ve eğitmeyi seven bir insan. "Bizim inancımıza göre öldükten sonra emekli olunur. Ben çalışmazsam ölürüm." düşüncesi bu işin manevî kilit noktalarından birisi. 73 yaşındaki Mustafa Dener bunun en iyi örneği olsa gerek.



Dener Makine üretimi arttıkça Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni fabrika sahasına geçti. Yeni tezgâhların alınması ile 9.000 metrekarelik fabrika sahası 18.000 metrekareye çıktı. Bu da yetmeyince Serbest Bölge'de 20.000 metrekare ve daha sonra da İncesu Organize Sanayi Bölgesi'nde 122.000 metrekarelik bir alan daha alındı. Mustafa Dener, ailesi

başladı. Böylece Dener Makina dünyada her iki tezgâhı birden üreten tek tesis haline geldi. Dener Makina 2025 yılı itibarıyla 1.300.000 metrekare açık, 155.000 metrekare kapalı alana sahip, 700 çalışanı olan aynı zamanda bünyesindeki 7 ayrı şirketle 7 kıtaya ihracat yapan Türkiye'nin en büyük entegre üretim tesisi konumunda. Bu gelişme Mustafa



Üniversite Hayaliyle Başlayan Bir Başarı Hikayesi: Rabia Özaslan

RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

1984'te Erzincan'da dünyaya gelen Rabia Özaslan'ın hikâyesi, Anadolu'nun kısıtları içinde özgürlüğünü arayan bir genç kızın kararlılığıyla başlıyor. Ailesinde üniversite okuyan kimse olmamasına rağmen eğitimle kendi yolunu açabileceğine inanan Rabia Özaslan, sınav sürecinde yaşadığı zorluklar karşısında Beslenme ve Diyetetik bölümünü seçmiş ve tüm engellere rağmen Kayseri'ye adım attığında, hayatının dönüm noktasına da cesurca yürümüş oldu.

-4 Şubat 1984'te Erzincan'da Rabia Akpınar olarak dünyaya geldim. Anadolu'da bir kız çocuğu olmak bana hem özgürce bir çocukluk hem de genç kızlığa geçişte ciddi kısıtlamalar yaşattı. Fakat bu kısıtlar bende özgürlüğümü arama motivasyonuna dönüştü. Özgürlüğün ailesiz yaşamak değil, izin istediğimde "evet" cevabını alabilmek olduğunu fark ettim. Bunun yolunun ise üniversite okumaktan geçtiğini biliyordum. Ailemde üniversite okuyan yoktu. Yine de annem ve babam bana çok inanıyordu. Anadolu Lisesi'ni kazanmak o dönem büyük başarıydı. Lise son sınıfta üniversiteye sıkı bir hazırlık dönemine girdim; fakat sınava üç ay kala ailemde hem ekonomik hem de psikolojik olarak çok zorlayıcı bir dönem başladı. Ben sınava hazırlandım, girdim, hatta tercih yaptım ama ailemin bundan haberi bile olmadı. Tercihlerde sadece Beslenme ve Diyetetik yazdım. Bu bölümü kimse bilmiyordu; Türkiye'de sadece iki üniversitede vardı: Erciyes ve Hacettepe. Ben Erciyes'i yazdım. Tanıdığım diyetisyen yoktu, mesleğin ne olduğunu ben bile yeni öğreniyordum.

Erzincan'daki tek diyetisyenle tanışınca içimdeki ışık daha da büyüdü. Ancak babam tercihleri görünce karşı çıktı. Dershanedeki öğretmen de bölümü yanlış tanıttı bana "Gidemezsin, okuyamazsın" dedi. Oysa ben hem özgürlüğümü hem mesleğimi hem de kendimi arıyordum. Kararımın arkasında durdum ve Kayseri'ye gitmek hayatımın dönüm noktası oldu.

Kayseri'ye geldiğinde eğitiminin yanı sıra kendi geçimini sağlamak zorunda olan Rabia Özaslan, zor bulunan evler ve kısıtlı imkânlara rağmen aslında hayata ilk adımını Büyükşehir Belediyesi Bayanlar Spor Merkezi'nde öğrenci diyetisyen olarak atmış. Burada kısa sürede önemli bir deneyim kazanan Özaslan, daha sonra çalıştığı estetik merkezinde edindiği teknik bilgiler ve Güneş Hastanesi'ndeki klinik tecrübesi ise mesleğine bambaşka bir ufuk açmış. Bugün Rabia Özaslan'ın başarı hikâyesi, bu güçlü başlangıcın üzerine inşa edilmiş...

-Kayseri'ye geldiğimde hem okumam hem para kazanmam gerekiyordu. O dönem sosyal

hayatın çok sınırlı olduğu, kız öğrenciye ev verilmediği yıllardı. Zorluklarla ev ve iş aradım. Sonunda Büyükşehir Belediyesi Bayanlar Spor Merkezi'nde öğrenci diyetisyen olarak işe başladım. Diyetisyen sayısının çok az olduğu bir dönemdi. Günde yüzlerce kadınla birebir çalışarak inanılmaz bir tecrübe kazandım. Orada kurduğum sistem hâlâ kullanılıyor. Sonrasında bir estetik merkezinde çalışma fırsatı buldum. İlk kez profesyonel zayıflama cihazlarıyla tanıştım, vücut şekillendirme ve beslenmenin etkilerini deneyimledim. Bu dönem mesleki vizyonumu tamamen değiştirdi. Mezun olduğumda hem akademik bilgim hem sahada ciddi bir tecrübem vardı. Daha sonra Güneş Hastanesi'nde çalışarak klinik beslenme, serviste hasta takibi ve yemekhane yönetimi gibi alanlarda kendimi geliştirdim. O yıllarda Kayseri'de çok az diyetisyen olduğu için hepimiz kısa sürede tanınır hâle gelmiştik. Bugün mesleğime duyduğum sevgi ve edindiğim tecrübenin temelinde, Anadolu'da başlayıp Kayseri'de devam eden güçlü bir mücadele hikâyesi var. Güneş Hastanesi'ndeki

yaklaşık iki yıllık serüvenim, kızım Zeynep'in dünyaya gelmesiyle sona erdi. Çünkü çocuğuma bakacak kimsem yoktu. Kayserili değildim, ailem Erzincan'daydı ve bakıcıya emanet etmek de içime sinmiyordu. "Bu işi başka bir yerde de yapabilirim" diye düşünmeye başladım. Aslında tek ihtiyacımın bir tartı olduğuna inanıyordum. O dönem Kayseri'de bir diyetisyen kliniği ya da muayenehanesi yoktu. Bir örnek yoktu ama cesaretim vardı. "Neden olmasın?" dedim ve Hukuk Plaza'nın 6. katını kiraladım. Kendime küçük bir ofis, kızım Zeynep'e de bir oda hazırladım. Hem çocuğuma baktım hem danışanlarımla ilgilendim. İşte Rabia Özaslan Kliniği'nin temelleri böyle atıldı. Daha sonra ofis büyümeye başladı; danışan sayım arttı. Hukuk Plaza yetmeyince Kayseri Park karşısına taşındık. Orası da yetmeyince mevcut yerimize geçtik. Son 3 yıldır da gelişmiş cihazlarımla, daha geniş bir alanda hizmet vermeye devam ediyorum.

Rabia Akpınar'ın meslek yolculuğunun merkezinde güçlü bir istikrar anlayışı var. İnanıldığı her şeyin arkasında duvar gibi duran, tekrar tekrar denemekten yorulmayan bir karakter... Sürekli öğrenme isteği ise onu mesleğinde daima dinamik ve yeniliğe açık tutmuş. Karşılaştığı her zorluk karşısında "kaderim bu" demek yerine kendine yeni yollar seçmesi, bugün elde ettiği başarının da en güçlü temeli...

-Ben çok istikrarlı bir insanım; inandığım şeyin arkasında duvar gibi dururum. Başarının temelinin de istikrar olduğuna inanırım. Bir işi defalarca, yılmadan ve sabırla yaptığınızda o işte profesyonelleşirsiniz. Benim meslek yolculuğum tam olarak böyle şekillendi. Hiçbir zaman "kusursuz olmalıyım" demedim ama kusursuza yaklaşabileceğime olan inancımı da hiç kaybetmedim. "Yaptığım işi en iyi şekilde yapabilirim bana yeter" dedim ve hep bunun peşinden gittim. Öğrenmeye karşı büyük bir açlığım var. Yeni şeyler öğrenmeyi seviyorum; çünkü bana göre öğrenmenin bittiği yerde insan yaşlanır. Yeni bilgiler, yeni yöntemler insana hem enerji verir hem de mesleğini taze tutar. Mesleğimde hâlâ çok dinamik hissetmemin sebebi de bu: Diyetisyenlik ve tıp sürekli değişen, yenilenen alanlar. Ben de bu yeniliklere açık bir şekilde, zorluklara boyun eğmeden, hiçbir engelde "kaderim bu herhalde" demeden ilerledim. Bugün başarılı olmamı sağlayan şeyin de bu istikrarlı tutumum olduğuna inanıyorum.

"İYİ Kİ BENİ DİNLEMEMİŞSİN, AFERİN KIZIM"
Rabia Özaslan, mesleğinde karakterli duruşlardan ilhamı alan biri... Onu en

çok etkileyen; işini tertemiz yapmak, dış etkenlerden bağımsız kendi doğrularının arkasında durabilmek olmuş. Ancak hayatındaki gerçek kırılma noktası, üniversiteye gitmek istediğinde babasından duyduğu "Okuyamazsın" sözü olurken tüm zorlukların ardından gelen o; "İyi ki beni dinlememişsin, aferin kızım" cümlesi en büyük motivasyonlarından biri...

-Mesleğimde ilham aldığım saygı duyduğum büyük isimler elbette var. Ancak beni en çok etkileyen şey, mesleğin dışındaki karakterli duruşlar oldu. Bir işi tertemiz yapmak, dış etkenlerden bağımsız şekilde kendi doğrularının arkasında durmak... Benim için ilham kaynağı hep bu oldu. Hayranlık duyduğum bazı isimler var ama bunları paylaşmak istemiyorum; çünkü bu ilham daha çok karaktere duyulan hayranlıkla ilgili. Hayatımın dönüm noktası ise ailemle yaşadığım çok özel bir anıdır. Üniversiteye gitmek istediğimde babamın "Okuyamazsın" demesi ve dersane müdürümün onu yanlış yönlendirmesi beni çok sarsmıştı. Bir yandan moralimi bozan bir süreçti, ama diğer yandan beni sıçratan bir kırılma noktası oldu. Çünkü üç erkek çocukta sonra gelen tek kızdım ve Anadolu'da, korunaklı bir ortamda büyüdüm. Dışarı çıkma izinlerimizin bile sınırlı olduğu bir ortamda, kötü insan tanımadan, pamuklar içinde büyümüş bir çocuktum. Okula bile annem götürür, annem getirirdi; hayatımda hiç otobüse binmemiştim. Ve bir gün o kız çocuğu, Erzincan'dan tek başına çıkıp Kayseri'de yaşamaya başladı. Bu benim için büyük bir şoktu. Her şeyi sıfırdan kendi başıma öğrenmem, kimseyi tanımadığım bir şehirde yolumu çizmem gerekiyordu. Para kazanmayı, iş başvurusu yapmayı, yalnız mücadele etmeyi... Hepsinin o süreçte öğrendim. İş başvurusu yaparken kendimi borç para istiyormuşum gibi hissettiğimi bile hatırlıyorum. Ama asıl unutamadığım an, bölümü bitirdikten sonra babamın gözümün içine bakarak, "İyi ki beni dinlememişsin. Aferin kızım" demesiydi. İşte o cümle, bütün yolculuğumun en güçlü motivasyonlarından biri oldu. Babam benim için her zaman özel ve önemli bir figürdü; o günden sonra da ona hep daha büyük başarılarla gurur duyacağı bir kız olmak istedim.

"KAYSERİ-İSTANBUL DENGESİ ZORLAYICI GÖRÜNSE DE ÖZEL BİR SÜREÇ OLDU"
Erzincan'da Rabia Akpınar olarak doğup, meslek yolculuğunu Kayseri'de Rabia Özaslan olarak sürdürürken içinde taşıdığı İstanbul hayali ise yıllar sonra yeniden kapısını çalmış. İstanbul'da bir şube açmak onun için ailesi ile geçiremediği zamanı telafi

etme fırsatı haline gelmiş. Kısaca özele gelen farkındalık, onun için aile içinde daha sıcak, daha nitelikli bir zamanın kapılarını aralamış.

-Ben Rabia Akpınar olarak Erzincan'da dünyaya geldim, Kayseri'de ise Rabia Özaslan olarak hayatımı sürdürüyorum. Üniversitenin bitmesine son üç ay kala eşimle tanıştım. O dönemde ailem Erzincan'dan İstanbul'a taşınmıştı ve ben de üniversite sonrası onların yanında yaşamakta kararlıydım. Eşimle Erciyes Üniversitesi'nde, ikimizin de aynı dönemde Endokrin bölümünde bulunduğu bir süreçte tanıştık. O asistan doktordur, ben staj yapıyordum. İstanbul'a gideceğimi biliyordu ve bir daha Kayseri'ye dönmeyeceğimin de farkındaydı. Bu yüzden evlilik konusunda çok ısrarcıydı. Bana, "Daha ne zaman evleneceksin? Evlen işte!" diyerek beni ikna etmeye çalıştığını hiç unutmuyorum.

Kader diyebileceğim bir yerde kabul ettim ama içimde hep bir yük vardı. İstanbul'da ailemin yanında, daha modern bir hayata başlama hayalim hep içimde kaldı. Bir dönem eşime de "Kayseri'de senin için kaldım" diyerek bunu hissettirdiğimi itiraf edebilirim. Yıllar sonra İstanbul yeniden karşıma çıktığında, orada şube açmak benim için sadece iş değil; ailemle geçiremediğim zamanın bir kısmını telafi etme fırsatı oldu. Bu beni gerçekten çok heyecanlandırıyor. İki çocuğum var; biri 14, diğeri 9 yaşında. Haftanın bir kısmı Kayseri'de, bir kısmı İstanbul'da geçecek. Ama bunun onlar için de ayrı bir macera, yeni bir tecrübe olacağına inanıyorum. Tatillerde benimle İstanbul'da vakit geçirecekler; farklı bir dünyayı tanıyacak, yeni bakış açıları geliştirecekler. Bu süreç bizim aile içi dengemizi de güzelleştirdi. Birlikte olduğumuz zamanın kıymetini çok daha derinden hisseder olduk. Önceden "Nasıl olsa beraberiz" diye farkına varmadan geçen saatler, şimdi yerini bilinçli ve kaliteli vakitlere bıraktı. Bunu en çok dün oğlumla Lego yaparken hissettim. Onu ne kadar özlediğimi, onun da beni özlediğini fark ettim. Birbirimize sabrımız arttı. Aynı şey eşimle ilişkim için de geçerli; özlemin insanı beslediğine inanıyorum. Kayseri-İstanbul dengesi bir yandan zorlayıcı görünse de hem ailemle hem çocuklarımla hem de eşimle daha nitelikli ilişkiler kurmamı sağlayan özel bir süreç oldu.

"ŞU ANDA RAHAT BİR HAYAT YAŞIYORSAM ANNEMİN SAĞLADIĞI DESTEK SAYESİNDE"
Rabia Özaslan'ın hayatındaki en görünmez ama en güçlü destek, annesinden gelmiş. Çocukken el işlerine olan merakını fark

eden annesi, onun dantel gibi uğraşlara kendini kaptırmasını istemediği için gizlice ördüklerini saklarmış... Tek amacı ise kızının okuması olmuş. Üniversiteye hazırlık döneminde kalabalık bir evde yaşayan Özaslan'a ayrılan özel bir oda onun önünü açmış ve bugün sahip olduğu imkanları, annesinin o yıllarda sessizce verdiği desteğe bağlıyor...

-Annem benim el becerisine olan ilgimi fark etmişti. Ben legoları, yapbozları ve dantelleri çok severdim. Özellikle dantel örmek benim için bir oyun gibiydi: Önüne bir model koyuyorsun ve çözmeye çalışıyorsun. Ama bir sabah ördüğüm şeyin kaybolduğunu fark ettim, aradım bulamadım. Anneme sordum "Bilmiyorum kızım" yanıtını aldım. Sonra ertesi sabah yeniden aynı şey... Annem sonunda itiraf etti: "Senin bunlara kendini kaptırmanı istemiyorum. Sen okuyacaksın." O an beni hem üzdü hem de etkiledi. Ben istiyordum ki hem okuyayım hem de el işlerinden kopmayayım. Annem ise "Sen bu tarz şeylere girersen aklına evlenmek düşer. Sen önce okumaya odaklanacaksın" diyordu. Bu, hayatımda unutamadığım güçlü bir destekti. Bir başka destek ise son üç ayda, üniversiteye hazırlık dönemimde geldi. Evimiz kalabalıktı; misafirler gelip gidiyordu, evin her yeri doluydu. Üç erkek kardeşim aynı odayı paylaşıyordu, bazıları salonda yatıyordu. Annem bana kocaman bir oda ayırmıştı ki derslerime odaklanabileyim. O odada kendime ait bir alanım vardı ve istediğim gibi çalışabiliyordum. Şu anda rahat bir hayat yaşıyorsam, bunun büyük kısmı o dönemde annemin bana sağladığı destek sayesinde oldu.

"NE YAPARSAN YAP, EN İYİSİNİ YAP"

Rabia Özaslan sevdiği işi yapmanın gücüne inanan biri. Çocuklarına da her zaman "Ne yaparsan yap, en iyisini yap" diyerek bir mesleğin ancak karakterle bulunduğu anlam kazandığını vurguluyor. Ona göre sevilen iş, insana enerji verir, hayatı yaşadığını hissettirir.

-Ben sevdiğim işi yapıyorum. Çocuğuma da her zaman şunu söylüyorum: Ne yaparsan yap, en iyisini yap. İster hangi meslek olursa olsun, onu iyi yaparsan parlarsın ve seversin. Sevmediğin bir işi sadece adı, prestiji veya parası için yapamazsın; iyi yapamazsan ne prestiji ne parası seni tatmin eder. Bu yüzden işi, kişiliğiniz ve karakterinizle örtüştürerek seçin ki severek yapabilesiniz. Şu anda hem İstanbul hem Kayseri'de işimi yürütüyorum ve insanlar "Hiç yorulmuyor musunuz?" diye soruyor. Ama işinizi severek yaptığınızda, enerji hiç bitmiyor. İş gibi görmüyorsunuz;

onunla adeta dans ediyor, eğleniyor, gerçek bir hayatı yaşıyor gibi hissediyorsunuz. Zorunluluk değil, keyifli bir yolculuk oluyor. **YOLCULUK...**

Rabia Özaslan'a "Hayatınız bir kitap olsaydı, adı ne olurdu?" diye sordumuzda cevabı, onun yaşam felsefesini özetler nitelikte oldu. Yolculukların ve zorlukların sonucunda öğrenmelerle dolu hikayesi sonucu adı daima hareketi ve istikrarı çağrıştıran bir "yolculuk" olmuştur...

-Herhalde yolculuk olurdu. Neden? Çünkü bana sorduklarında nerelisin diye Erzincan'dan başlayan İstanbul'a kadar uzanan bir yolculuktan bahsediyordum. Bir yere ait hissetmiyorum kendimi. Bir yolculuğun içinde hissediyorum. Daha çok yolum var gibi de geliyor bana.

"ZORLUKLARLA KARŞILAŞTIĞIMDA ÖNCE KENDİME BİR HEDEF KOYARIM"

Rabia Özaslan zorluklarla karşılaştığında önce kendine bir hedef koyarak yarattığı huzurlu ortam ile rahatlıyor. Gerçek gücü engelleri aşmak olarak görmeyen Özaslan, bu bakış açısı ile her türlü meydan okuma karşısında güçlü kalabiliyor...

-Ben zorluklarla karşılaştığımda önce kendime bir hedef koyarım ve huzurlu bir an yaratmaya çalışırım. Kendimi karşımdaki durumla eş seviyede tutarım. Mesela bir keresinde İngilizce bir sunum yapmam gerekiyordu. Hem kendi dilim değil hem de büyük bir topluluk önünde olacaktım. O an düşündüm: "Karşımdaki insanlar benden farklı değil. Onlar da yemek yiyor, tuvalete gidiyor, insanlar gibi." Bu farkındalık bana rahatlatma ve cesaret verdi. Benim bakış açım şu: Zorluklar aşamayacağın tepeler değil. Bulduğun noktayı kabul etmek, kendinle eşleştirebilmek de bir zorluktur. Bunu başardığında, olduğun anın farkına vardığında, hiçbir engel seni gerçekten zorlayamaz.

GEÇİCİ DEĞİL KALICI ÇÖZÜMLER

Rabia Özaslan'ın kliniğinde beslenme yönetimi, vücut şekillendirme ile birleşiyor; karın, basen gibi bölgesel fazlalıklar, sarkmalar ve selülit gibi sorunlar hedefleniyor. FDA onaylı cihazlar ve kişiye özel beslenme yönetimi ile uygulanan yöntemler, geçici değil kalıcı çözümler sunuyor.

-Biz kliniğimizde beslenme yönetimiyle birlikte vücuda şekil veriyoruz. Karın, basen gibi bölgesel fazlalıklar, sarkmalar, selülitler veya vücudun bazı bölgelerinde memnun olunmayan görünüm gibi sorunları hedefliyoruz. Bu çok iddialı gelebilir ama

danışanlarımızın elde ettiği sonuçlar ve gözlerindeki mutluluk bunu kanıtıyor. Her danışanın ayrı bir hikayesi var; fotoğraflarla ve takiplerle bunu belgeleyebiliyoruz. Kullandığımız cihazlar FDA onaylı ve klinik çalışmaları olan, etkisini ispatlamış cihazlar. Beslenme yönetimiyle birlikte uyguladığımız yöntemler geçici değil, kalıcı çözümler yaratmayı hedefliyor. Danışanlarımızın alışkanlıklarını yönetiyor, farkındalık kazandırıyoruz. Tıpkı bir suçu bilerek işlemek istememek gibi; beslenmede doğruyu fark eden kişi hatalarını azaltıyor ve zamanla tamamen bırakıyor. Sürecimizde sadece diyet listeleri yok; kişiye özel beslenme yönetimi uyguluyoruz. Bu yaklaşım, kişinin kendi davranışlarıyla yüzleşmesini sağlıyor. Örneğin, idrar analizleriyle ne yediğini doğrulamak mümkün; danışanlar kaçamaklarını inkar edemiyor ve bu farkındalık süreci başarıyla güçlendiriyor. Ben kendi istikrarımı ve azmimi danışanlarıma yansıttığımı düşünüyorum; bu sayede ortaya somut ve kalıcı başarılar çıkıyor.

O, ARTIK BİR KAYSERİLİ

Rabia Özaslan, mesleğinde 20 yılı geride bırakmış bir isim. Kayseri'de diyetisyen sayısının çok az olduğu dönemlerde işe başlamış olması, ona şehrin neredeyse yarısına yakın insanla çalışma şansı vermiş. Kayseri'deki yolculuğu 23 yılı bulurken, bu şehir onun hayatında önemli bir yer tutuyor. Hayatının büyük bir kısmını burada geçiren Özaslan, artık kendini Kayserili olarak da tanımlayabiliyor...

- Yani ben aslında 20 yıldır bu meslek hayatındayım. 20 yıl içerisinde Kayseri'nin yarı nüfusunu gördüğümü zannediyorum. Çünkü hiç diyetisyen yokken ben vardım, siz yokken ben vardım gibi iddialı bir cümle kuracağım. Ben vardım derken aslında çok sayıda insanı görebilme şansına eriştim demek istiyorum. Öyle olunca yarı nüfusuna yakın insanların insan görmüşümdür herhalde. Kayseri'deki yolculuğum 23 yıl oldu. Kayseri'de 23 yıl bulundum. Erzincan'da 16-17 yıl bulunmuşum. Hatta 12 yıl bulunmuş oldum. Ara ara çünkü şehir dışlarımız oldu. Herhalde Kayseriliyim diyebilirim artık. Çünkü daha uzun zamanı burada geçirmiş oldum.

Rabia Özaslan'ın bu hikayesi sadece bir kadının hayatını değil, kader çizgisini kabullenmek yerine onu yeniden çizmeye cesareti, "başardım" yerine "öğrendim" diyebilen bir olgunluğu anlatıyor. Özaslan'ın hikayesi aslında tam da sabırla ilerleyen bir istikrarın ve gürültüye ihtiyaç duymadan kalıcı olabilen bir hayat duruşunun izlerini taşıyor.

Altan Aydemir, Genç Şef Adaylarıyla Kariyer Yolculuğunu Paylaştı



KESOB Başkan Vekili ve Kayseri Lokantacılar ve Pastacılar Odası Başkanı Altan Aydemir, İncesu Bekir Yazgan-Yaşar Çılsal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen "Kariyer Yolculuğunda Mutfağımı Tanıyorum" programı kapsamında öğrencilerle bir araya geldi. Meslek hayatındaki deneyimi paylaşan Aydemir, sektörün sunduğu kariyer fırsatlarına dikkat çekti.

deneyimlerini öğrencilerle paylaşan Aydemir, gastronomi ve yiyecek-içecek sektörünün sunduğu kariyer fırsatlarına dikkat çekti. Mesleğe adım atarken disiplin, sürekli öğrenme ve sahada tecrübe kazanmanın önemine vurgu yapan Aydemir, gençlere hedeflerinden vazgeçmemeleri yönünde tavsiyelerde bulundu.

Sektörün gelişimi açısından mesleki ve teknik eğitimin taşıdığı öneme de değinen Aydemir, nitelikli insan kaynağının hem yerel hem de ulusal ölçekte hizmet kalitesini yükselteceğini ifade etti. Öğrencilerle samimi bir ortamda gerçekleşen program, soru-cevap bölümüyle sona erdi.

Gastronomi sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübesiyle öne çıkan KESOB Başkan Vekili ve Kayseri Lokantacılar ve Pastacılar Odası Başkanı Altan Aydemir, mesleki eğitimin sahaya buluşmasına katkı sunmaya devam ediyor. Aydemir, bu kapsamda İncesu Bekir Yazgan-Yaşar Çılsal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen "Kariyer Yolculuğunda Mutfağımı Tanıyorum" programında öğrencilerle bir araya geldi. Programda meslek hayatındaki



Kayseri Turizm Master Planı Bakan Ersoy'a sunuldu



Kayseri Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde, Kayseri Valiliği desteği ve üniversitelerin bilimsel katkılarıyla hazırlanan Kayseri İli Turizm Master Planı, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'a sunuldu. Şehrin turizm vizyonunu belirleyen bu kapsamlı çalışma, Kayseri'yi ulusal ve uluslararası alanda cazibe merkezi yapmayı hedefliyor.

Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğünde, Kayseri Valiliği'nin güçlü destekleri ve üniversitelerin bilimsel katkılarıyla hazırlanan Kayseri İli Turizm Master Planı Ankara'da Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'a sunuldu. Kapadokya Üniversitesi koordinasyonunda ve Kayseri Üniversitesi'nin bilimsel katkılarıyla tamamlanma aşamasına gelen plan, şehrin turizmde geleceğini şekillendirecek yol haritasını ortaya koyuyor.

Gerçekleştirilen toplantıya Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un yanı sıra AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, TBMM Milli Savunma Komisyonu Başkanı Hulusi Akar, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti MKYK Üyesi ve Kayseri Milletvekili Dursun Ataş, AK Parti Milletvekilleri Ayşe Böhürler, Şaban Çopuroğlu, Murat Cahid Cıngı ve S. Bayar Özsoy ile MHP Kayseri Milletvekili Baki Ersoy, Kayseri Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kurtuluş Karamustafa, AK Parti İl Başkanı Hüseyin Okandan, MHP İl Başkanı Enes Ertuğrul Kalın ile İl Kültür ve Turizm Müdürü Şükrü Dursun ve Kapadokya Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Turizm Rehberliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Bilgehan Gülcan katıldı. Heyet, Kayseri'nin kültür ve turizm alanındaki mevcut ihtiyaçlarını, önceliklerini ve uzun vadeli hedeflerini kapsamlı şekilde değerlendirdi. Sunumda, Kayseri'nin zengin turizm

mirasının korunması, çeşitlendirilmesi ve sürdürülebilir bir vizyonla geleceğe taşınması amacıyla atılacak adımlar, detaylarıyla aktarıldı. Erciyes'ten Kapuzbaşı Şelaleleri'ne, Soğanlı Vadisi'nden Kültepe Kaniş-Karum'a kadar kentin tüm turizm değerlerini kapsayan planın, doğru planlama, güçlü yatırımlar ve ortak akıl çerçevesinde Kayseri'yi ulusal ve uluslararası turizmde hak ettiği konuma taşıması hedefleniyor.

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç öncülüğünde yürütülen planlama süreci, kamu kurumlarının, üniversitelerin ve sektör temsilcilerinin ortak katkılarıyla şekillenirken, Kayseri'nin sahip olduğu kültürel miras, doğal güzellikler ve gastronomi değerlerinin daha görünür hale getirilmesi amaçlanıyor. Hazırlanan Turizm Master Planı, kentin turizmde yeni bir döneme girdiğinin de güçlü bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.

Yeşileko, Plastik Ham Madde Sektöründe Güçlü Tedarik ve Sürdürülebilir Çözümleriyle Öne Çıkıyor



Yeşileko, Plastik Ham Madde Sektöründe Güçlü Tedarik ve Sürdürülebilir Çözümleriyle Öne Çıkıyor

Plastik ham madde sektöründe faaliyet gösteren Yeşileko Plastik Ham Madde, güçlü tedarik zinciri, geniş ürün portföyü ve Dünya geneline yayılmış lojistik altyapısıyla sanayinin güvenilir çözüm ortakları arasında yer alıyor. Ağırlıklı olarak orijinal plastik ham maddelerin tedarik ve satışını gerçekleştiren şirket, geri dönüştürülmüş ham maddeler ve özel compound üretimleriyle sektöre katma değer sağlamayı sürdürüyor.

Yeşileko Yönetim Kurulu Başkanı Enes Demir, şirketin temel faaliyet alanının sanayinin ihtiyaç duyduğu yüksek kaliteli ve standartlara uygun orijinal ham maddelerin kesintisiz tedariki olduğunu belirtti. Demir, "Orijinal ham maddeler ana iş kolumuzu oluştururken, geri dönüştürülmüş ham madde ticareti ve kendi üretim tesislerimizde yürüttüğümüz faaliyetleri bu yapıyı tamamlayıcı bir unsur olarak konumlandırıyoruz. Yüksek stok kapasitemiz sayesinde müşterilerimize

hızlı, güvenilir ve sürdürülebilir tedarik imkânı sunuyoruz" dedi.

Sürdürülebilirliğin plastik sektöründe giderek daha önemli hale geldiğine dikkat çeken Demir, Yeşileko'nun geri dönüştürülmüş ham maddelerinin SEDEX ve Global Recycle Standard (GRS) kriterlerine uygun olduğunu vurguladı. Şirket, bunun yanı sıra müşteriye özel compound üretimiyle farklı sektörlerin teknik beklentilerine yönelik çözümler geliştiriyor.

Dünya geneline yayılmış lojistik ağı Yeşileko'nun en önemli rekabet avantajlarından biri olduğunu belirten Demir, "Kayseri, Konya, Mersin, Gebze, İstanbul ve İskenderun'da stratejik olarak konumlandırılmış depolarımız aracılığıyla tüm dünyadaki müşterilerimize hızlı, esnek ve kesintisiz tedarik sağlıyoruz. Bu yapı, sanayicimizin stok maliyetlerini düşürürken üretim planlama süreçlerini de önemli ölçüde kolaylaştırıyor" diye konuştu.

Geniş ürün çeşitliliğiyle farklı sektörlere hizmet verdiklerini ifade eden Demir, Yeşileko'nun plastik levha ve

otomotivden; mobilya, inşaat, medikal, tekstil, beyaz eşya, ev ve mutfak gereçleri ile ambalaj sanayine, makine imalatı, elektrik-elektronik ve tarım sektörlerine kadar uzanan geniş bir müşteri portföyüne sahip olduğunu kaydetti.

Kayseri merkezli olarak faaliyetlerini sürdüren Yeşileko, güçlü tedarik yapısı, yaygın lojistik altyapısı ve yüksek stok kapasitesiyle yalnızca yurt içinde değil, ihracat faaliyetleriyle başta Avrupa olmak üzere uluslararası pazarlarda da güvenilir bir iş ortağı olma hedefiyle büyümesini sürdürüyor.

Öte yandan Yeşileko Yönetim Kurulu Başkanı Enes Demir'in 110. MÜSİAD Genel İdare Kurulu Toplantısı'nda İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'nın elinden ödül alması, şirketin sektördeki konumunu ve kurumsal başarısını bir kez daha ortaya koydu.

Yeşileko, 2025 yılı itibarıyla TAHTASAKAL POLİPROPİLEN ÇUVAL SAN. TİC. A.Ş.'yi bünyesine katarak üretim gücünü ve sektörel etkinliğini daha da artırdı.

Erciyes'te Hedef 3 milyon ziyaretçi



Erciyes Kayak Merkezi'nde 2025-2026 sezonu coşkuyla başladı. Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, bu yıl hedefin 3 milyon ziyaretçi olduğunu açıkladı.

Erciyes Kayak Merkezi kayak sezonunun resmi açılışını, Başkan Büyükkılıç ile ziyaretçiler eşliğinde yaptı. Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç ve hemşehrileri, Türkiye'nin incisi, turizmin amiral gemisi ve dünyadaki en iyi 25 kayak merkezi arasında Türkiye'den yer alan tek kayak merkezi Erciyes'te sezonu açtı. Erciyes Kayak Merkezi Tekir Kapı'daki coşkulu ve katılımın yoğun olduğu sezon açılışına ilişkin değerlendirmesinde Büyükkılıç, **"Ülkemizin gözbebeği, şehrimizin beyaz incisi Erciyes'te sezonu hemşehrilerimizle birlikte açmanın mutluluğunu yaşadık. Erciyes Kayak Merkezi sadece muhteşem doğası ve modern tesisleriyle değil; hemşehrilerimizin sevgisiyle de daha da güzelleşiyor. Hep birlikte, kazasız, keyifli ve unutulmaz bir sezon geçirmeyi diliyorum. Kayseri'mize ve Erciyes'imize sahip çıkan, daha ilk günden yoğun kalabalıklarla pisti şenlendiren tüm**

hemşehrilerime teşekkürler" ifadelerini kullandı. Büyükkılıç'tan Erciyes'e; 'Mimar Sinan'ın Eserlerine Temel Teşkil Etmis' Nitelemesi Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, 3 bin 916 metrelik yüksekliğindeki muhteşem görüntüsüyle Mimar Sinan'ın eserlerine adeta temel teşkil etmiş olan, Süleymaniye Camii'ne ruh veren anlayış içerisinde beyaz gelinliklerine bürünmüş Erciyes'in eteklerinde kayak sezonunu açtıklarını dile getirerek, "19 tane mekanik tesisi, 41 tane pistimiz ve 112 kilometre pist uzunluğumuzla Develi Kapı, Hisarcık Kapı, Tekir Kapı, Hacılar Kapı olmak üzere 4 bölgeden rahatlıkla bu imkânlardan faydalanacağınız bir kayak merkezinden söz ediyoruz" diye konuştu.

154 Adet Kar Ünitesi ile 250 Bin Ton Suni Kar Üretildi

Büyükkılıç, kayak pistlerine tam 154 adet kar ünitesi ile 250 bin ton suni

kar üretmiş olduklarını vurgulayarak pistlerin kullanılabilir hale getirildiğini kaydetti. Gece kayağı imkânı da olduğunu dile getiren Büyükkılıç, Kayseri'nin medeniyetler şehri olan kadim ve zengin bir kent olduğunu ifade etti.

Spor da Turizmde de 'Erciyes'

Erciyes'te kayak ve diğer spor tesislerinin yanı sıra spor ve turizme hizmet eden bir dağ olduğuna değinen Büyükkılıç, **"Erciyes Kayak Merkezi, 25 tane dünyadaki kayak merkezi arasında Türkiye'den ilk ve tek merkez olarak yer almış ve kendinden söz ettirmiş"** diyerek, Kayseri'nin, Avrupa Spor Şehri ünvanını aldığını, yakın bir geçmişte de Dünya Spor Başkenti için adaylık başvurusunu yaptığını hatırlattı. Erciyes'te Yüksek İrtifa Kamp Merkezi'nin de yer aldığını söyleyen Büyükkılıç, Erciyes'in, yapılan ve yapılmakta olan tesisleri ile en önemli kamp merkezlerinden biri olarak sporculara hitap edecek şekilde yerini alacağını

aktardı. Başkan Büyükkılıç, Erciyes'te, Spor A.Ş. ile farklı spor etkinlikleri ve uluslararası yarışmalara ev sahipliği yapacaklarını da bildirdi.

Erciyes Kayak Merkezi'nin Tapusu Büyükşehir'de

Erciyes Kayak Merkezi'nin tapusunun Büyükşehir Belediyesi'ne ait olduğunu, merkezin Erciyes A.Ş. olarak Büyükşehir Belediyesi kuruluşu olduğunu vurgulayan Büyükkılıç, yetkili ve sorumlu kuruluşun Erciyes A.Ş. olduğunu da altını çizdi. Büyükkılıç, ayrıca yarından itibaren Polonya ve Çekya başta olmak üzere charter seferlerinin başladığını ve Orta Avrupa'dan direkt kayakçı konukların gelmeye başlayacağını duyurarak, Kapadokya ile olan komşuluğu dolayısıyla ve geçmişte Kapadokya'nın başkentliğini yapmış olması dolayısıyla da bu güzelliklerin hepsini içeren bir yaklaşımla çalışmalarını gerçekleştirdiklerini kaydetti.

"Türk Cumhuriyetleri'nin Kültür Başkenti, Kayseri'mize Yakışır Diyoruz"

Türk Cumhuriyetleri ile olan ilişkileri sürdürdüklerini de paylaşan Büyükkılıç, Erciyes Kayak Merkezi'nin Türk Devletleri Teşkilatı himayesinde kurulan Türk Kayak Merkezleri Birliği'ne de üye olduğunu hatırlatarak, "O amaç içerisinde yakında dostlarımızı da misafir edeceğiz, Türk Cumhuriyetleri buraya teşrif edecek. Şimdi el ele gönül gönle diyorum. Tüm Kayserili hemşehrilerimizle birlikte Kayseri'nin havasını teneffüs edip, Kayseri'nin suyunu içen, ekmeğini yiyen dostlardan, gerek ülkemizde gerek yurt dışında, gerekse gurbette nerde varsa ben Kayseri'yi seviyorum, Kayseriliyim diyen canlarımıza diyoruz ki, 'Türk Cumhuriyetleri'nin kültür başkenti Kayseri'mize yakışır diyoruz. 2027'nin inşallah kültür başkenti olmak yönünde de etap etap çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. Basında, medyada sesimizi duyanlar bu sesi daha gür bir şekilde etrafa duyursunlar diyorum" şeklinde

konuştu.

Bu Sene Hedef 3 Milyon Ziyaretçi
Sözlerini sonunda, 2025-2026'daki sezonun kazasız belasız geçmesi temennisinde bulunan Büyükkılıç, geçen sene 2,5 milyon, bu sene de 3 milyon ziyaretçi beklediklerinin altını çizerek, "El ele gönül gönle, eğlence merkezinden öte Kayseri'de kayak merkezi, dünyada önemli bir kayak merkezi diyoruz, tüm emeği geçenlere teşekkür ediyoruz" dedi. Büyükkılıç'a sezon açılış töreninde Kayseri Gençlik ve Spor İl Müdürü Ali İhsan Kabakçı, Kayseri İl Kültür ve Turizm Müdürü Şükrü Dursun, Erciyes A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Akşehirlilioğlu, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcıları Ufuk Sekmen ve Fatih Temeltaş, daire başkanları, müdürler, basın mensupları, kayak severler ve çok sayıda ziyaretçi eşlik etti. Erciyes Kayak Sezonu açılışında Başkan Büyükkılıç, ziyaretçilerle fotoğraf çekinerek sohbet etti.



Sabır, Tutku ve Başarı...

Şehrin Bilinen Lezzeti: HACI



RÖPORTAJ

Aşçılıkla iç içe geçen bir çocukluk, babadan oğula aktarılan bir meslek ahlaki ve her detayında alın teri bulunan bir işletme hikâyesi... Yunus Emre Özdemir'in emekle kurduğu Hacı'nın mutfağında sadece yemek değil sabır, tutku ve başarı pişiyor. Yaklaşık 24 yıllık meslek yolculuğunda, 10 yıldır Hacı'nın hem işletmeciliğini hem de şefliğini üstlenen Özdemir, Türkiye'nin dört bir yanından özenle seçtiği ürünleri, uzun yıllardır birlikte çalıştığı ekibi ve "önce başarı, sonra kazanç" mottosu ile iş yapma anlayışını şekillendiriyor. Bugün Yunus Emre Özdemir; lezzetin tesadüf değil, emek ve disiplin işi olduğunu düşünen bir isim olurken Hacı ise bir restoran olmanın ötesinde Kayseri'nin gastronomi vizyonuna katkı sağlayan bir durak olarak karşımıza çıkıyor.

-Aşçılık serüvenim yaklaşık 24 yıl önce başladı. Babam da aşçıydı ve aynı zamanda esnaftı. Hatta bu mesleğe olan yakınlığım daha da eskilere dayanıyor; 1994-1995 yıllarında okuldan çıktığımda babama yardım etmeye giderdim. Evliyim, iki çocuk babasıyım. Son 10 yıldır ise Hacı'nın hem işletmeciliğini hem de şefliğini yapıyorum. Yolculuk nerede

başladı dersiniz, aslında benim için asıl dönüm noktası 10 yıl önce Hacı'yı açmam oldu. Gerçek anlamda kırılma ve başlangıç noktamın orası olduğunu söyleyebilirim. İş hayatında disiplinli, çalışkan ve meraklı bir insanım. Yemek yapmayı gerçekten seviyorum. Yaptığım yemeğin masaya geldiğinde insanlar tarafından keyifle yenmesi beni çok mutlu ediyor. Bu mutluluk da benim için başarının ve disiplinli çalışmanın temelini oluşturan en önemli unsur diyebilirim. Buna başarıya hazza diyebiliriz. Çünkü başarı; çalışmak, uğraşmak ve emek vermektir. Bunların tamamı, her sabah üzerinde düşünüp gün içinde uygulamaya koyduğum temel unsurlar arasında yer alıyor.

Başarının arkasında çoğu zaman görünmeyen ama hissedilen güç her zaman aile olmuştur.

Yunus Emre Özdemir'in meslek yolculuğunda da anne-baba duası, babasından devraldığı meslek ahlaki ve eşinin "Sen başarısın" sözü güç olarak karşılık buluyor. Çocuk yaşlarda babasından öğrendiği görgü, disiplin ve temizlik anlayışı bugün onun iş yapma biçiminin temelini oluşturuyor. Tabi hâlâ

aynı heyecanla işinin başında olan bir babanın izinden yürümekte bu hikâyeyi daha da anlamlı hale getiriyor.

-Anne-baba duasına çok inanırım. Onların her zaman yanımda olduğunu hisseder ve buna yürekten inanırım. Bugün geldiğim noktada da üzerimde hem emeklerinin hem de dualarının büyük payı olduğunu her zaman bilirim. Burada sevgili eşime de değinmek istiyorum. Onun her zaman söylediği bir söz vardır: "Sen başarısın." Gerçekten de öyle olduğuna inanıyorum. Yani dediğim gibi, bu yola ilk olarak babamın yanında başladım. Orada edindiğim görgü, dürüstlük, temizlik ve mesleki beceriler konusunda hep ondan ilham aldım ve onun gösterdiği yoldan ilerledim. Elbette bunların hepsi vardı. Babam sevilen bir insandır ve hâlâ işinin başındadır. Şu anda 63-64 yaşlarında olmasına rağmen her sabah aynı heyecanla işine gider. Zaman zaman aramızda konuştuğumuzda da işine duyduğu sevginin ve disiplininin hâlâ ilk günkü gibi devam ettiğini görürüm.

BAŞARININ ANAHTARI İŞİNE OLAN SEVGİDE SAKLI

Yunus Emre Özdemir için yeme-içme

sektörünün özünde kalite, emek ve disiplini hiçbir zaman bozmamak var. Babadan geçen el lezzeti, yıllar içinde bir yaşam biçimine dönüşürken; Özdemir, yaptığı işi sevmenin başarının en önemli anahtarı olduğuna inanıyor.

-Bana göre bizim işin sırrı, hiçbir üründe kaliteyi, verimliliği ve emeği bozmamak; bunlardan ödün vermemektir. Bunlara sadık kaldığınızda her zaman ortaya düzgün bir ürün çıkacağına inanıyorum. Ben de meslek hayatım boyunca hep bu yolda ilerledim. Babamın elinin lezzetini aldığımı düşünüyorum. Babamın aldığı iltifatlar ve geri dönüşler insanı motive ediyor; ben de bu şekilde aynı yolda devam ediyorum. Bu noktada küçük bir anımı da paylaşmak isterim. 1994-1995 yıllarında babamın lokantasına giderdim. Hatta bazen eve geldiğimde yemek yapardım ve annem bana kızardı. "Baban gibi aşçı mı olacaksın, ne yemek yapıyorsun?" derdi. Ama bu benim için bir tutkuydu, bir sevgiydi. Bu yüzden işimi hâlâ severek yapıyorum.

Yunus Emre Özdemir'in yolculuğunda, restoranın yoğun temposunda verdiği emek, gece gündüz demeden yanında olan eşinin desteğiyle şekilleniyor. Uzun çalışma saatleri, çocuklarının

göremediği tatlı anıları ise işin mutfak dışındaki görünmeyen yüzünü anlatıyor.

-En büyük destekçim eşim. Her zaman, her koşulda; gece gündüz demeden yanımda oldu. Çocuklarımın biri 16, diğeri 11 yaşında. Hacı'yı açtığımda bundan 10-11 yıl önceydi. Bu süreçte çocukları neredeyse bensiz büyüttü diyebilirim. Restoran işi gerçekten zor bir iş; sabah 7-8 gibi evden çıkıp akşam 10-11'e kadar işletmede olmak zorunda kalıyorsunuz. Bu yüzden burada da en büyük pay ve destek yine eşime ait.

"İYİ Kİ HACI"

Bazı insanlar için başarı hikâyeleri, en çok zorlanılan yerde yazılır. Yunus Emre Özdemir için de bu yer Hacı olmuş. Babasının yanında geçen yılların ardından, tüm sorumluluğunu tek başına üstlendiği bu süreçte Hacı; mücadele, özveri ve kararlılıkla şekillenmiş. Özdemir'in bugün geriye dönüp baktığında ise verdiği tüm emekler için "iyi ki" diyebileceği bir yolculuğun parçası olarak Hacı öne çıkıyor.

-Konu yine Hacı'ya geliyor. En çok zorlandığım dönem de burası

diyebilirim. Önceki yıllarda hep babamın yanındaydım, arkamda bir destek vardı. Hâlâ destekçim ama Hacı'yı tamamen kendi başıma yürüttüğüm bir iş olduğu için en zorlayıcı süreç de burası oldu. Bu süreçte sürekli kendinizi mücadeleci ve diri tutmanız gerekiyor. Biz de bu zorlukları çalışarak ve özveri göstererek aştığımızı inanıyorum. Başta Hacı olmak üzere, bugüne kadar çalıştığım ve emek verdiğim tüm işler için "iyi ki" diyebilirim.

Yunus Emre Özdemir'in iş anlayışı kâr etmenin dışında dürüstlük, emek ve insan odaklı bir bakış üzerine kurulu. Hem birlikte çalıştığı insanların hem de işletmesini tercih eden misafirlerin hakkını gözetmeyi merkezine aldığı bu yaklaşım, Özdemir'in meslek hayatındaki en güçlü yönü olarak öne çıkıyor.

-Elbette var; bir ya da iki öğütle sınırlamak zor ama benim hayat mottom dürüst olmak, insan olmak, insanlara değer vermek. İyi çalışmak; birlikte çalıştığınız insanların hakkını vermek. Yemek yaptığınız, yemek sunduğunuz insanların da hakkını gözetmek. Ve en önemlisi, insanları kandırmamak.

"SEN İŞİ DEĞİL, İŞ SENİ BÜYÜTSÜN"

Başarıyı sonuç olarak görmek yerine süreç olarak gören Yunus Emre Özdemir, gençlere hızlı kazanç sağlamayı değil, emek vermeyi, sabırla beklemeyi ve sürekliliği tavsiye ediyor. Özdemir, "Sen işi değil, iş seni büyütsün" anlayışıyla hem meslek yolculuğunu hem de hayata bakış açısını ortaya koyuyor...

-Kayseri Üniversitesi'nde davet üzerine katıldığım bir kariyer planlama dersi kapsamında aynı soru bana da soruldu. Gençlere tavsiyem şu: Kolay

para kazanma diye bir şey yok. Ama başarıyı da ulaşılmaz ve çok zor bir şey gibi görmesinler. Çalışıp emek verdiğinizde, uğraştığınızda her şeyin mümkün olduğuna inanıyorum. Gençler araştırmacı olsun, fırsatların peşinden gitsin, mücadeleci olsun ve asla vazgeçmesin. Her zaman öğrenmeye açık kalsınlar. "Ben yaptım, oldum, süperim" demesinler. Küçük de olsa riskler almaktan da korkmasınlar. Hiçbir şey bir anda olmuyor ve olmasını da beklememek gerekiyor. Bu noktada aklımda kalan bir söz vardır: "Sen işi değil, iş seni büyütsün." Yani her şeyin yavaş yavaş, zamanla, otura otura ve dengeli bir şekilde ilerlemesi gerektiğine inanıyorum.

İNŞASINDA YALNIZCA DÖRT DUVAR DEĞİL, TUĞLA TUĞLA EMEK VE HAYAL VAR

Hacı; yılların mücadelesiyle şekillenmiş, her detayı ayrı ayrı düşünülmüş bir alan... Yunus Emre Özdemir'in "Ruhumun yansıması" dediği Hacı, alın teri ve kararlılıkla ortaya çıkmış ve sadece bir işletmeden çok daha fazlası olmuş...

-Yaklaşık 10 yıl önce Hacı'yı kurduk. O dönem iki ortaklık; ancak 5-6 yıl önce yollarımızı ayırdık. Şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki gerek önceki dükkânda gerek burada, bu işletmenin her santimetrekaresinde tırnağımın izi, emeğim var. Çok büyük mücadeleler verdim; uykusuz, stresli günler geçirdim ama burası benim için sadece bir işletme değil, ruhumun yansıması. Burası benim emeğim, hayalim ve idealim. Dışarıdaki renk tonundan mutfaktaki musluğun yerine, üst kattaki odanın sisteminden lavaboların nasıl olacağına kadar her detayda ayrı ayrı emeğim ve uğraşım var.



Bir restorani ayakta tutan sadece mutfaktaki lezzet değil, ekibin ruhudur. Yönetim anlayışında disiplin ve aile sıcaklığını yan yana koyan Yunus Emre Özdemir'in yıllardır aynı kadroyla çalışmasının temelinde insanı merkezine alan, emek ve saygının önceliğini veren bir işletme kültürünü oluşturması yattır.

-Bizim iş anlayışımız burada biraz farklı. Personelimizin yaklaşık yüzde 85-90'ı 10 yıldır bizimle birlikte çalışan arkadaşlarımızdan oluşuyor. Bunu başarmak kolay değil; çok emek veriyoruz. Personelin kendine duyduğu saygı ve sevgi bizim için çok önemli. Disiplinli bir işletmeyiz ama aynı zamanda tam anlamıyla bir aile gibiyiz. Burada birinin hastası olur, düğünü olur, doğumu olur ya da doğum günü olur; herkes kardeş gibi birbirinin yanında durur. Ancak mutfakta ya da salonda işleyişle ilgili bir problem olduğunda da ortam bir anda ciddileşir. Böyle bir düzenimiz var. Bu dengeyi korumak ve personeli uzun yıllar birlikte tutabilmek için maddi ve manevi anlamda ciddi mücadeleler veriyoruz.

ÖNCELİĞİMİZ HER ZAMAN ÜRÜN KALİTESİ
Hacı'nın mutfağında Türkiye'nin farklı bölgelerinden özenle seçilen ürünler bir araya gelirken, Yunus Emre Özdemir fiyatın değil, niteliğin peşinden giden bir anlayışı benimsiyor. Doğru kaynak ve doğru seçimden doğan bu kaliteli yaklaşım ise Hacı'nın lezzetini olduğu kadar duruşunu da belirliyor.

-Ürünlerimizde de aynı hassasiyeti gösteriyoruz. Zaman zaman bazı misafirlerimiz fiyatların biraz yüksek olduğuna dair serzenişte bulunabiliyor. Ancak kaliteli bir ürünün kolay ortaya çıkmadığını özellikle vurgulamak isterim. Bizim işletmemize her hafta Türkiye'nin 10, hatta 10-12 farklı ilinden kargolar gelir. Zeytinyağımız bir yerden, nar ekşimiz başka bir yerden, peynirlerimizin her biri farklı bölgelerden, bonfilemiz ayrı, kıvrıkcık kuzumuz ayrı yerlerden gelir. Tüm bu detaylar, nitelikli ve kaliteli bir ürün ortaya koymamızı sağlıyor. Elbette bu süreç de kolay olmuyor. Burada uyguladığımız standartlar oldukça detaylı. Örneğin kuzu etlerimiz Balıkesir'den geliyor. Bonfilelerimizin bir kısmını Konya'dan, bir kısmını Ankara'dan ve farklı bölgelerden temin ediyoruz. Bu noktada ürün kalitesi bizim için son derece

önemli. Farazi konuşuyorum bazen piyasada fiyat olarak yüzde 10 yüzde 20 daha uygun ürünler olabiliyor. Ancak istediğimiz kalite ve kalibre olmadığı sürece bu ürünleri kesinlikle tezgahımıza alıp misafirlerimize sunmuyoruz. Satın almamızla, kasabımızla yaptığımız görüşmelerde ve toplantılarda da birinci önceliğimiz her zaman ürünün kalitesi oluyor.



"BİZİM MİSAFİRLERİMİZ BURAYA GEÇMEYİ HAK EDİYOR"

Yunus Emre Özdemir, "Misafirlerimiz burayı hak ediyor" inancı ve cesareti ile attığı adımda yeni mekânı kendi hayalinin bir yansımasına dönüştürmüştü...

-Yeni mekâna geçme fikri de buradan doğdu. "Bizim misafirlerimiz buraya geçmeyi hak ediyor" düşüncesiyle yola çıktık. Başlangıçta aklımızda küçük soru işaretleri vardı ama sonra şuna karar verdik: Misafirlerimiz bu mekânı hak ediyor. Bu düşünceyle hiç tereddüt etmeden harekete geçtik.

Hacı'nın menüsünde yer alan her ürün, emeğin, tutkunun ve titizliğin bir yansıması olmuş. Mevsimlerle yenilenen menü, Yunus Emre Özdemir'in içine sinen ve misafirlerinin gönlünü kazanan lezzetleri barındırıyor. Hacı'da iddia, bir tabaktan çok, mutfağın tamamında

hissedilen bir anlayış...

-Buna net bir cevap veremem. Çünkü menümüzde yer alan her ürünün emeği var, her birinin farklı bir enerjisi ve kendine özgü bir özelliği bulunuyor. Biz menülerimizi yaz ve kış olarak, yaklaşık 3-4 ayda bir yenileriz. Misafirlerimiz tarafından seilmeyen ya da bizim içimize sinmeyen bir ürün olursa, onu zaten hiç tereddüt etmeden menüden çıkarırız. Bunun dışında menüde kalan ürünlerin hiçbirini birbirinden ayıramam. Her birinin ayrı bir güzelliği, ayrı bir lezzeti var. **Eskiden sadece steakhouse konseptinde olan Hacı, artık misafirlerine yerel mutfak lezzetlerini de sunuyor. Mantıdan içli köfteye, el yapımı pastırmadan sucuğa kadar her ürün özenle seçiliyor. Yunus Emre Özdemir'in hedefi ise Kayseri mutfağını daha güzel şekilde tanıtmak ve sunmak.**

-İlk hedefimizi gerçekleştirdiğimizi düşünüyorum. Bildiğiniz gibi eski Hacı Steakhouse'ta daha çok steakhouse konseptindeydik. Yeni mekâna geçerken bu yüzden "steakhouse" ibaresini kaldırdık; artık sadece bir restoranız. Elbette yine çok iyi steakler yapıyoruz ancak burada misafirlerimize yerel mutfaktan da ürünler sunuyoruz. Mantımız, yağlamamız, tepsi mantımız, yaprak sarmamız, içli köftemiz, el yapımı pastırma ve sucuğumuz gibi sayamadığımız daha birçok ürünümüz var. Bu ürünlerin her birine ayrı ayrı önem veriyoruz. Önümüzdeki süreçte de hedefimiz, bu anlayışı daha da ileriye taşıyarak misafirlerimize daha güzel şekilde sunmak ve tanıtmak.

KAYSERİ'NİN LEZZETLERİNİ HACI İLE KEŞFEDİN

Hacı, sadece bir restoran değil, Kayseri'nin lezzetlerini şehir dışından hatta dünyanın farklı köşelerinden misafirlerini ağırlayan bir marka... Yunus Emre Özdemir için mesele ticari kaygı değil, şehrin tatlarını Hacı ile en doğru ve etkileyici biçimde sunmak oluyor.

-Bu konuda hiç mütevazı olmayacağım. Bize ülkenin dört bir yanından, hatta dünyanın farklı noktalarından misafirler geliyor ve büyük beğeni alıyoruz. Artık bu işi sadece ticari bir kaygı olarak görmüyoruz; şehrimizi ve lezzetlerimizi nasıl daha iyi ön plana çıkarabiliriz, nasıl daha doğru şekilde sunabiliriz, bunun peşindeyiz.

Takviye Edici Gıda Alanında: Dr. Over – Medisanus Farkı



Takviye edici gıda alanında faaliyet gösteren MediSanus İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş., geliştirdiği ürünler ve benimsediği dağıtım stratejisiyle sektörde kalıcı ve güçlü bir yapı inşa ediyor. Dr. Over markasıyla pazarda yer alan firma, kısa vadeli satış kanalları yerine uzun vadeli güven ve yaygın erişim odaklı bir büyüme modeli benimsiyor.

MediSanus, ürün geliştirme ve üretim süreçlerinde kurumsallığı ve denetlenebilirliği esas alıyor. Üretim faaliyetlerini Türkiye Eczacılar Vakfı'na bağlı Novagenix Biyoanalitik İlaç Ar-Ge Merkezi, tüm süreçlerini mevzuata tam uyumlu, izlenebilir ve yüksek kalite standartları çerçevesinde gerçekleştiriyor. Bu üretim yaklaşımı, MediSanus'un sektörde güvenilirlik ve sürdürülebilirlik iddiasının temelini oluşturuyor.

Firma, dağıtım stratejisinde net bir duruş sergiliyor. MediSanus için öncelik, e-ticaret kanalları değil; sektörün lider ecza depoları üzerinden ürünlerin Türkiye genelindeki eczanelere eksiksiz

ve düzenli şekilde ulaştırılmasıdır. Bu yapı sayesinde Dr. Over ürünleri, yaygın bir eczane ağı içerisinde erişilebilir hale gelirken, marka doğrudan sektör profesyonelleriyle konumlanmaktadır.

MediSanus, ürün portföyünü oluştururken yalnızca içerik kalitesini değil; üretimden depoya, depodan eczaneye uzanan tüm sürecin disiplinli ve şeffaf şekilde yönetilmesini stratejik bir zorunluluk olarak görmektedir. Bu yaklaşım, firmanın kısa vadeli hacim hedefleri yerine, uzun vadeli marka gücünü önceliğinin açık bir göstergesidir.

MediSanus Yönetim Kurulu Başkanı A.Önder İnce, firmanın sektördeki konumlanmasını şu sözlerle değerlendirdi:

"Takviye edici gıda alanında güçlü ve kalıcı bir marka oluşturmanın temel şartı, sahayı iyi tanımak ve uzun vadeli bir perspektifle hareket etmektir. MediSanus olarak üç yıla yayılan planlı ve disiplinli saha çalışmalarımız sayesinde bugün 35 şehirde aktif bir erişim ağına ulaştık. Bu süreç,

yalnızca sayısal bir büyümeyi değil; aynı zamanda sahadan beslenen, gerçek ihtiyaçları doğru okuyan bir yapı inşa etmemizi sağladı.

Attığımız her adımı kontrollü şekilde ilerleterek, büyümeyi rastlantısal değil stratejik bir çizgide tuttuk. Bu yaklaşım, operasyonel gücümüzün yanı sıra markamızın kurumsal yapısını da güçlendirdi. Bugün gelinen noktada MediSanus, istikrarlı büyüme modeli ve sahadaki etkinliğiyle yatırımcılar tarafından yakından takip edilen, potansiyeli yüksek bir yapı olarak konumlanıyor. Önümüzdeki dönemde de bu sağlam temeller üzerinde ilerlemeye, erişim ağıımızı genişletirken marka değerimizi kalıcı şekilde arttırmaya odaklanacağız."

Finansal disiplin, üretim kalitesi ve yaygın dağıtım gücünü tek bir çatı altında birleştiren MediSanus, önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğini arttırmayı, eczane kanalındaki etkinliğini daha da güçlendirmeyi ve Dr. Over markasını takviye edici gıda alanında referans markalardan biri haline getirmeyi hedefliyor.

KAYSERİ

OSB

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



DAHA FAZLA

*istihdam,
üretim,
ihracat için*

**SANAYİCİMİZİN
HİZMETİNDEYİZ...**

404 MAGNİ İle Ateşin Sonu Bulundu



404 Kimya'nın geliştirdiği 404 Magni, 'Ateşin sonu bulundu' sloganıyla yeni ürünlerini tanıtarak, geliştirdiği akıllı tüp sistemi ve uzun süre havada kalabilen yangın müdahale dronu ile yangın güvenliğinde yeni bir çağ başlattı. Yüzde 100 milli ürün sertifikasına sahip tek Türk yangın firması olan 404 Magni, entegre dijital takip sistemi ve canlı söndürme deneyiyle dikkat çekti.

Türkiye'nin yangın teknolojilerinde yerli ve milli gücü 404 Magni, "Ateşin sonu bulundu" sloganıyla yeni nesil akıllı yangın söndürme teknolojilerini tanıttı. Kayseri OSB Konferans Salonu'nda gerçekleşen lansmana Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Ferhat Akmermer, AFAD Müdürü Rifat Genç, İŞKUR Müdürü Ayşe Ak, sanayiciler ve davetliler katıldı. 404 Magni firmasının hem kimyasal çözümler hem dijital takip sistemleri hem de entegre teknolojilerde dünyada ilkleri hayata geçirdiği belirtildi. Öte yandan milli atıcı Yusuf Dikeç'in markanın reklam yüzü olduğunu açıklayan 404 Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Erol Yazar, şirketin yüzde 100 milli ürün sertifikasına sahip tek Türk yangın firması olduğunu vurgulayarak yeni ürünlerle birlikte yangınla mücadelede tamamen yeni bir dönemin başladığını ifade etti.

28 YERLİ ÜRÜN, 1200 DERECEYE DAYANIKLI TEKNOLOJİ

Yangın söndürme kimyasallarının yanı sıra "Yangın Kalkanı" isimli yeni nesil ürünün de 1200 dereceye kadar ısı dayanımına sahip olduğunu belirten Yazar, "404 Kimya'nın Magni markası altında geliştirdiği 28 farklı yerli ürün, yangınla mücadelede hem sanayi hem de bireysel kullanıma yönelik çözümler sunuyor. Bu teknoloji insan ve çevre sağlığına zararsız bileşenlerle üretiliyor. Orman yangınlarından fabrika tesislerine kadar geniş bir alanda kullanılacak ürün yelpazesine sahibiz" dedi.

6 SAAT HAVADA KALAN "404 MAGNİ DRONE" TANITILDI

Yüksek katlı binalarda çıkan yangınlara müdahale için geliştirilen 404 Magni Drone'un 6 saat havada kalabilmesi, 75 metreye kadar etkili müdahale sağlayabilmesi, geniş kapsama alanı ve yüksek manevra kabiliyeti ön plana çıkarıldı. Bu teknoloji, özellikle ulaşılması güç alanlarda hızlı ve güvenli müdahaleyi mümkün kılıyor.

DÜNYADA İLK: ID NUMARALI AKILLI TÜP TEKNOLOJİSİ

Lansmanda ayrıca dünyada ilk kez geliştirilen akıllı tüp teknolojisi de tanıtıldı. Her tüpe verilen özel ID numarası sayesinde kullanıcılar cep

telefonlarındaki uygulama üzerinden üretim tarihi, bakım geçmişi, hareket verileri, güncel konumu gibi tüm bilgilere anında ulaşabiliyor. Tüpün yeri değiştiğinde sistem otomatik bildirim gönderiyor. Bu sayede fabrika, ofis ve geniş tesislerde tam entegre bir güvenlik ağı kurulabiliyor. Yenilikçi sistem sayesinde işletmeler sahip oldukları tüm yangın söndürme ekipmanlarını tek ekrandan takip edebiliyor. Bu yapı, ekipman eksikliklerini engellerken bakım zamanlamasını da kolaylaştırıyor.

GERÇEK ZAMANLI SÖNDÜRME DENEYİ İLGİ ÇEKTI

Tanıtım sonunda ürünlerin performansı canlı bir deneyle gösterildi. Hazırlanan özel düzende farklı sınıf yangınlara karşı kullanılan 404 Magni ürünleri, alevleri saniyeler içinde tamamen kontrol altına aldı. Katılımcılar ürünlerin etkinliğini yakından gözlemleme fırsatı buldu.

"ATEŞİN SONU BULUNDU"

404 Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Erol Yazar, akıllı tüp sistemi, drone teknolojisi ve dijital entegrasyon yapısıyla yangın güvenliğinin yeniden tanımlandığını belirterek; "Ateşin sonu bulundu. Geliştirdiğimiz bu teknolojiler hem Türkiye'de hem dünyada standartları değiştirecek" ifadelerini kullandı.

Gron Fitness ile Kayseri'de Yeni Bir Spor Deneyimi Başlıyor

RÖPORTAJ

Spora olan aşkını bilgiyle, emeği teknolojiyle buluşturan vizyoner bir isim Faruk Kayaaltı... Annesinin şefkatli elleri ve dualarıyla güç bulan Kayaaltı, eşinin ve sevdiklerinin desteğiyle her zorluğu aşmış bir isim. İnsan hayatına dokunmayı ve sağlığı merkeze alan bir yaklaşımı benimseyen Kayaaltı, şimdi ise Kayseri'de yapay zekâ ve akıllı sistemlerle desteklenen Gron Fitness ile her bireye özel bir spor deneyimi sunuyor...

Genç yaşında Kayseri'nin spor dünyasında adından söz ettiren Faruk Kayaaltı, amatör futbolla başlayan spor yolculuğunu, fitness sektörüyle birleştirdi. 2010 yılında aldığı özel eğitimle hayatının yönünü belirleyen Kayaaltı, sadece kas geliştirmeyi değil, sağlığı ve yaşam kalitesini odağına alan bir yaklaşımı Kayseri'ye taşımış...

-1989 Kayseri doğumluyum, evliyim ve iki çocuk babasıyım. Spor hayatım gençlik yıllarımda amatör futbol gibi çeşitli branşlarla başladı. Sonrasında Spor Bilimleri Fakültesi'ni kazandım ve hayatımı spora adamak üzere karar verdim. Öğrencilik yıllarımda masörlük ve ücretli antrenörlük gibi işler de yaptım. Fitness sektörüyle tanışmam ise 2010 yılında katıldığım kuvvet-kondisyonerlik eğitimiyle başladı. Batı'da ve İstanbul'da fitness merkezlerinin geniş kitlelere hitap ettiğini gördükten sonra, bunu kendi

ilimde ve coğrafyamda da yapabileceğime karar verdim. O dönemler fitness salonları genellikle "vücut geliştirme" olarak görülüyordu, hâlâ böyle algılayanlar var. Oysa fitness merkezleri sadece kas geliştirmekle sınırlı değil. Sakatlık sonrası güçlenme, tedavi amaçlı egzersiz, şeker, tansiyon veya kalp hastaları için doktor tavsiyesiyle yapılan rutinleri de kapsıyor. Bu geniş kapsamı nedeniyle sektörde Kayseri'de kendime bir yer açmayı ve buradan geçimimi sağlayarak geleceğimi kurmayı hedefledim. 2010'daki bu özel eğitim, sektördeki boşluğu ve fırsatı görmemi sağladı.

Faruk Kayaaltı için spor, sadece bir meslek değil; insan hayatına dokunma fırsatı sunan bir alan olmuş. İnsan anatomisi ve fizyolojisinin mükemmelliğini gören Kayaaltı, insanlara yardımcı olmanın verdiği motivasyon ile 2012 yılında ilk spor merkezini açmasını sağlamış. O günden bugüne ise her yeni projesi sadece bir tesis değil; bilgi, tecrübe ve teknolojiyi birleştirdiği bir vizyonun eseri olmuş...

-2010 yılında katıldığım eğitim hem insan anatomisinin hem de fizyolojisinin ne kadar mükemmel olduğunu bana gösterdi. İnsanların sağlıklarını iyileştirmeye yönelik dokunuşlar yapabileceğimi düşündüm ve özellikle anatomi-fizyoloji dersleriyle kendimi

bu konuda donanımlı hâle getirmeye çalıştım. O dönem Erciyes Üniversitesi'nin fitness merkezi ve havuzunda öğrenciyken akademik personel ve doktorlara antrenmanlarda yardımcı oluyorduk. Onların memnuniyeti, bize büyük bir motivasyon sağladı; demek ki insanlara dokunabiliyoruz ve onlara yardımcı olabiliyoruz. 2012 yılında, üniversiteden mezun olmadan önce üniversite arkadaşım ile birlikte küçük ve mütevazı bir spor merkezi açtık. Amacımız, fitness merkezlerinin sadece vücut geliştirmeden ibaret olmadığını göstermek ve insanlara doğru, faydalı bir deneyim sunmaktı. Bu merkez, hâlâ faaliyetlerini sürdürüyor ve bana "Beni Ben Yapan" deneyimlerden biri oldu. Mesleki hayatımda kendime şiar edindiğim bir yaklaşım var: Kurduğum işletmeyi her zaman en iyi hâle getirmek ve ardından daha iyisini yapmak için yeni projelere odaklanmak. İlk merkezleri başka arkadaşlara devrettim ve güncel teknoloji, toplumun ihtiyaçları ve spor biliminin gelişmeleri doğrultusunda sürekli yeni tesisler açtım. Yakın zamanda beşinci tesisimizi, modern teknolojik hamlelerle hizmete açmayı planlıyoruz.

Hayatın en zorlu anlarında insanı ayakta tutan şüphesiz güven ve sevgidir... Faruk Kayaaltı için bu güvenin kaynağı hep en yakınları olurken bunun yanında hizmet



verdiği insanların ona duyduğu inançta en sıkıntılı günlerde bile yoluna dimdik devam etmesini sağlıyor...

-Zor zamanlarda beni ayakta tutan en büyük motivasyon kaynağım ailem, eşim, çocuklarım ve çevrem. Bunun yanı sıra hizmet verdiğimiz insanların bize duyduğu güven de çok önemli. Ne kadar iyi bir eğitmen veya işletmeci olursanız olun, karşı taraf sizden güven duymuyorsa bilgi birikiminiz ve yetkinliğinizin pek anlamı kalmıyor. Hem üyelerimden hem de ailemden aldığım güven, en zor anlarda bana en büyük destek oluyor.

"OĞLUM, İŞİN RAST GELSİN"

İnsan hayatında bazen en büyük güç, görünmeyen bir elden gelirken Faruk Kayaaltı için bu güç, annesinin "Oğlum, işin rast gelsin" sözlerinden ve sevgisinden geliyor... Küçük yaşta babasını kaybeden Kayaaltı ve kardeşleri annesinin şefkatli ellerinde büyümüş, aldığı bu manevi destek hem kişisel hem de mesleki yolculuğunda dayanak olmuş...

-Anne baba duası, hiç kuşkusuz herkes için çok kıymetli bir güçtür. Ben de ailemin dualarının üzerimde büyük bir etkisi olduğunu inanıyorum. 1997 yılında babamı bir trafik kazasında kaybettim; dört erkek kardeşiz ve annemizin yanında büyüdük. Allah razı olsun, annem bizi hiç kimseye muhtaç etmeden yetiştirdi. Anne sevgisi ve duası her zaman bizim için bir koruyucu kalkan oldu. Zor anlarımızda, sıkıştığımızda ya da kendimizi güçsüz hissettiğimizde, annemin "Oğlum, işin rast gelsin" demesi bile işimizi kolaylaştırdı ve bizde büyük bir motivasyon kaynağı oldu.

Eşinin inancı ve desteği, Faruk Kayaaltı'nı daha büyük yatırımlara ve cesur projelere adım atmaya yönlendirmiş. Bu destek, kariyer yolculuğunda göz ardı edilemez bir mihenk taşı olurken Kayaaltı, eşine minnetini "Allah razı olsun" sözleri ile dile getiriyor...

-Kariyerim boyunca en büyük destekçim hiç kuşkusuz eşim oldu. Arkadaşlarım, çevrem ve ailem de her zaman yanımda durdu, ama eşimle tanıştıktan ve evlendikten sonra daha büyük yatırımlar ve projelere cesaretle girişebildim. Bu süreçteki desteğini asla göz ardı edemem. Buradan da kendisine bir kez daha teşekkür ediyor, Allah razı olsun diyorum.

"TEREDDÜT ETMEYİN, CESARETLE BAŞLAYIN VE İLERLEYİN"

Kayseri'de henüz yeni ve bilinmeyen bir alan olan fitness sektörüne cesur bir adım atan Faruk Kayaaltı, kendi coğrafyasındaki boşluğu değerlendirmiş ve bugün kendi

deneyimiyle bir mesaj veriyor: "Eğer kafanıza koyduğunuz bir iş varsa ve başaracağınıza inanıyorsanız tereddüt etmeyin, cesaretle başlayın ve o yolda ilerleyin."

-İyi ki bu adımı atmışım diyeceğim kritik karar, mesleki hayatım dönüm noktalarından biri oldu. Derslerimde başarılı bir öğrenci olmama rağmen, ailemin istediği gibi hemen atanıp işe başlamak yerine, bu sektörde devam etmeye karar verdim. Kendi coğrafyamda bu boşluğu değerlendirebileceğimi düşündüm ve hiç pişman olmadım. Ailem başlangıçta tedirgindi; bu meslek o dönemde hem özel sektörde yeni hem de Kayseri'de bilinmeyen bir alan olduğu için "Spor salonunda para kazanabilir misin?" gibi sorular vardı. Ama iyi ki devam etmişim. Beni dinleyenlere şunu söyleyebilirim: Kafanıza koyduğunuz bir iş varsa ve başaracağınıza inanıyorsanız, tereddüt etmeden başlayın ve o işte başarılı olmaya çalışın.

Bizler bazen mesleki yaşamı, yalnızca başarıdan ibaret sanırız. Faruk Kayaaltı için ekonomik zorluklar ve psikolojik engeller karşısında en büyük dayanağı ailesi ve eşi olmuş... Ama paraşüt kazası sonucu omuriliğinde ciddi hasar oluşan bir askeri personeli tanıması ve onun hayatına dokunması ile Kayaaltı için başarı kavramı şekilleniyor...

-Kendi mesleki yaşantımızda zaman zaman ekonomik zorluklar, psikolojik sorunlar veya çözülemeyen problemlerle karşılaşabiliyoruz. Ancak bu süreçlerde en büyük destekçim her zaman ailem ve eşim oldu. Kendime güveni yüksek bir insanım ve kafama koyduğum bir şeyi mutlaka yaparım. Ekonomik zarar riski olsa da işimi iyi ve doğru şekilde yapmayı öncelik olarak görüyorum; para, sonradan olur ya da olmaz, önemli değil. Paylaşmak istediğim unutamadığım bir anım var... Mesleki hayatımda bize ulaşan bir askeri personel vardı, adı Murat. Paraşütle yaklaşık 125 metre yükseklikten düşmüş, ayak topukları üzerine inışı nedeniyle omuriliğinde ciddi hasar oluşmuştu. GATA'da tedavisi sürüyordu ama biz ona nasıl yardımcı olabiliriz diye çok çalıştık. Eşi yanındaydı, arabayı kullanıyordu; kardeşleri de spor salonuna geliyordu. Ona özel egzersizler hazırladık, alt bacak kaslarını, ayak bileğini ve destekleyen kasları güçlendirmeye çalıştık. Yaklaşık altı ay sonra kendi başına arabayı sürebilir hâle geldi, frene basabiliyor ve gaza basabiliyordu. Murat Abi ile Ankara'ya taşındıktan sonra da zaman zaman görüşmeye devam ediyoruz. Bu süreç benim için çok öğreticiydi; onun sayesinde insan

anatomi ve fizyolojisi bilgisini gerçekten derinlemesine öğrenme fırsatı buldum. Bu deneyim mesleki hayatımın en duygusal ve öğretici anlarından biri oldu.

"EN TEMEL UNSUR ÇOK ÇALIŞMAK"

Faruk Kayaaltı için hayatın ve başarının özünde tek bir şey var: çalışmak. Tüm şans, imkan ve eğitim fırsatlarının ancak zorlanmadan ve durmaksızın çalışmakla anlam kazandığına inanan Kayaaltı'nın bu inancı onu Kayseri'de fitness dünyasının öncü isimlerinden biri hâline getirdi.

-Benim için hayat mottosu, şüphesiz çalışmak. Bu belki klişe bir söylem olabilir; röportajlarda sıkça duyulur: "Çok çalışmak, çok çalışmak." Ama gerçekten öyle. Burada size büyük filozoflardan veya düşünürlerden örnek vermeyeceğim. Cem Yılmaz'ın bir sözü var, çok severim: "Başarılı insanların tek ortak noktası çok çalışmasıdır. Diğerleri sadece süsüdür, dedikodudur." Ben buna yürekten inanıyorum. Bir insan ailesinden varlıklı olabilir, şanslı yaver gidebilir, iyi okullarda okuyabilir; ama bunların hepsi ancak çok çalışmakla taçlanabilir. Ben de büyüklerimden öğrendiğim gibi, başarı için en temel unsurun çok çalışmak olduğuna inanıyorum.

Faruk Kayaaltı, sporu ve teknolojiyi bir araya getirerek Kayseri'de bir ilke imza atmaya hazırlanıyor. Yapay zekâ ve akıllı sistemler ile spor biliminin iç içe geçtiği yeni spor merkezi, "Hiç spor yapamıyorum" diyenlere bile, sakatlanmadan doğru egzersiz yapma olanağı sağlayacak. Gron Fitness, Kayseri'de spor ve teknoloji kavramlarını yeniden tanımlayacak.

-Çok yakında beşinci projemiz olan yepyeni bir spor merkezini hayata geçireceğiz. Bu merkez hem mimari dizaynı hem spor ekipmanları hem de üyelerin takibi açısından tamamen yeni bir konsept olacak. Dijital dünyadan ve teknolojiden maksimum ölçüde faydalanıyoruz; yapay zekâ, akıllı sistemler ve spor bilimiyle entegre bir yapı kuruyoruz. Çünkü artık çağımız teknoloji çağı; insanlar evlerini, araçlarını, alışverişlerini uzaktan yönetebiliyor. Sporun da bu dünyaya adapte olması kaçınılmazdı. Yaklaşık üç yıldır düşündüğümüz bu projeyi, uygun mekânı ve zamanı bulduktan sonra hayata geçirme kararı aldık. Amacımız, spora ulaşmayı ve doğru şekilde spor yapmayı herkes için mümkün kılmak. "Hiç spor yapamıyorum" diyenlerin bile, sakatlanmadan ve ekonomik olarak minimum maliyetle spor yapabileceği bir sistem tasarlıyoruz. İnsanların eğitmen donanımı, sakatlanma riski, antrenman sonrası ağrı gibi kaygılarını teknoloji ve spor

bilimiyle çözmeyi hedefliyoruz. Gençlere tavsiyem ise şudur: İnsan bedenini, vücudun kullanım kılavuzunu çok iyi öğrenin. Önce kendi vücudunuzu tanıyın; böylece karşı tarafın ihtiyaçlarını da doğru şekilde anlayabilirsiniz. Mesleki donanımın ardından kişisel gelişim, ardından teknolojiyi ve çağın gerekliliklerini takip etmek şart. Benim için öncelik her zaman yeniyi düşünmek ve uygulamak oldu.

YENİ NESİL SPOR MERKEZİ GRON FITNESS Faruk Kayaaltı, Kayseri’de spor deneyimini tamamen kişiselleştiriyor. Yazılımından ekipmanına kadar tamamen özgün ve yapay zekâ destekli Gron Fitness ile her üye, merkeze geldiğinde detaylı bir analizden geçecek, hedefleri belirlenecek ve buna uygun kişiye özel bir antrenman programı hazırlanacak. Kayaaltı, burada yapılan sporun “bana göre” ya da “sana göre” olmadığını vurguluyor, her şeyin somut verilerle ve bireyin ihtiyaçlarına göre şekillendiğini söylüyor.

-Bugün spor merkezlerine üyelerin gözünden baktığımızda en büyük problemlerden biri, beklenen hizmetin alınamaması. İnsanlar bir spor merkezine giderken şu soruları soruyor: “Gerçekten ilgilenilecek miyim? Eğitimciler yeterli donanıma sahip mi? Sürekli takip edilecek miyim?” Biz de kendimizi üyelerin yerine koyarak bu sorunların önüne nasıl geçebiliriz diye uzun süre düşündük ve çözümün teknolojiden geçtiğine karar verdik. Batı’da ve Avrupa’da yaygın olan bu sistemi, şehrimizde ilk kez hayata geçiriyoruz. Tamamen bize ait bir proje; yazılımından ekipmanlarına kadar her aşaması özel olarak üretildi. Başka bir firmadan hazır alınmış bir sistem değil. Mobil uygulama ve yapay zekâ destekli parametrelerle çalışan bu yapı, tamamen kişiye özel bir spor deneyimi sunuyor. Üyelerimiz merkeze geldiğinde önce detaylı bir analiz yapıyoruz. Hedefleri birlikte belirliyoruz kilo almak, kilo vermek, sakatlık sonrası güçlenmek ya da sadece zihinsel rahatlama için spor yapmak... Bu analiz doğrultusunda kişiye özel bir antrenman programı hazırlanıyor. Üyeler, kendi telefonlarıyla ve teknolojik olarak haberleşen ekipmanlar sayesinde, doğru ve güvenli egzersizi eksiksiz şekilde uygulayabiliyor. Burada yapılan spor “bana göre” ya da “sana göre” değil tamamen kişiye özel, doğru egzersiz ve somut verilerle ilerleyen bir sistem. İnsanları gelip bu altyapıyı yerinde görmeye özellikle davet ediyorum.

Faruk Kayaaltı vizyonu ile ortaya çıkan teknoloji odaklı sistem sayesinde siz neredeyse kesintisiz antrenman sizinle birlikte olacak. Cep telefonunu kişisel

bir antrenöre dönüştüren bu yaklaşım, Kayaaltı’nın her zaman üyelerinin yanında olmasını sağlayacak ve kişinin durumuna göre özel programlar hazırlanacak... Kayaaltı, Gron Fitness ile hayata geçireceği bu yenilikçi sistemle sporu erişilebilir kılıyor, eğitimcilerin işini kolaylaştırıyor, doğruluğu artırıyor ve üyeleri güvenle hedeflerine ulaştıran bir deneyim sunuyor.

-Egzersiz aslında yalnızca spor salonlarında yapılan bir faaliyet değil. Biz bu uygulama ve attığımız bu teknolojik adımla şunu hedefliyoruz: İnsanlar spor salonuna gelmeden de spor yapabilsin. Evinde egzersiz yapmak isteyenler için de yurt



dışına çıktığında antrenmanını aksatmak istemeyenler için de spor salonunda çalışmayı tercih edenler için de bir çözüm sunuyoruz. Yeter ki insan hareket etmek istesin. Hareket etmek istediği her yerde Gron Fitness ve Faruk Hoca onun yanında olacak. Cep telefonu artık günümüzün vazgeçilmez bir parçası. Banka işlemlerimizden günlük planlarımıza kadar pek çok işi bu küçük ekran üzerinden yönetiyoruz. İşte o telefon, aynı zamanda kişisel bir antrenör hâline geliyor. Siz dünyanın neresinde olursanız olun bilirsiniz ki Faruk Hoca orada, sizinle. Yeter ki hareket etmek isteyin, spor yapmak isteyin. Bu işin bir

boyutu. İkinci boyutunda ise yapay zekânın ve teknolojinin sunduğu büyük kolaylıklar var. Bugün vücut analizleri konusunda elimizde çok güçlü imkânlar bulunuyor. 12-13 yıl öncesini düşündüğümde, ölçümler tamamen manuel yöntemlerle yapılıyor ve ciddi zorluklar yaşıyordu. Şimdi ise yapay zekâ sayesinde kişinin postüral bir bozukluğu olup olmadığını, herhangi bir sakatlığı, kas kuvvetsizliği, esneklik eksikliği ya da dengesizliği bulunup bulunmadığını çok daha net ve hızlı bir şekilde analiz edebiliyoruz. Bu analizler, hazırlanacak programın temelini oluşturuyor. Çünkü doğru bir egzersiz programının başarıya ulaşabilmesi için doğru analiz şart. Kişinin sağlık verileri, duruş bozuklukları, iskelet ve kas sistemiyle ilgili eksiklikleri bize yol gösteriyor. Yapay zekâ da bu noktada eğitimciler için son derece güçlü bir yardımcıya dönüşüyor; işi kolaylaştırıyor, doğruluğu artırıyor ve kişiye özel antrenmanı mümkün kılan bir rehber oluyor.

Faruk Kayaaltı, yeni fitness merkezinde yetişkinlere odaklanırken, çocukların spora adaptasyonu için de Kayseri Valisi Gökmen Çiçek’in Erva Spor Okulları projesini de örnek gösteriyor.

-Yeni fitness merkezimiz 16 yaşından küçükler için hizmet vermeyecek. Çünkü biz, kas ve iskelet yapısı gelişmiş kişilerle çalışmayı hedefliyoruz. Ancak çocuklar için, 4-5 yaşından itibaren eğitsel oyunlar ve spora adaptasyon programları ile başka projeler planlıyoruz. Sayın Kayseri Valimiz Gökmen Çiçek’in Erva Spor Okulları projesi de bu noktada örnek bir girişim; şehrin tüm mahallelerinde çocukların spora tanışmasını sağlıyor. Biz de eğitimciler olarak bu projeye destek vermekten memnuniyet duyarız. Hareket, insan fizyolojisinin temel gereksinimidir. Kullanmadığınız kasları ve eklemleri kaybedersiniz; aynı şekilde zihninizi de aktif tutmanız gerekir. İster fitness salonunda ister evde ister bisiklet veya yürüyüş gibi aktivitelerle, hareket etmeye özen gösterin. Düzenli egzersiz, ilaç kullanımını azaltan ve sağlık üzerindeki olumlu etkileri bilimsel olarak kanıtlanmış bir yöntemdir. Ayrıca günlük hareketi artırmak da çok önemli; spor salonunda bir saat çalışmak yeterli değil. Gün içinde basamak çıkmak, yürümek veya kısa egzersizlerle vücudu aktif tutmak sağlık üzerinde büyük fark yaratır. Çocukların erken yaşta spora başlaması özgüvenlerini ve gelişimlerini desteklerken, toplumun da daha sağlıklı ve aktif olmasına katkı sağlar. Ben herkesi hareket etmeye, bedenini ve zihnini aktif tutmaya davet ediyorum; çünkü sağlıklı bir yaşam, sadece tedavi değil, önlemlerle başlar.

#ŞehrinNabzıBuradaAtıyor!

W PATISSERIE



wpatisserie.com.tr



Erenköy, uğurludere caddesi
B blok No:13/1, 38030
Melikgazi/Kayseri



[wpatisserie.tr](https://www.instagram.com/wpatisserie.tr)



(0352) 504 50 04



W

DABULU
L'ATELIER & PATISSERIE

Robotik Cerrahi ile Hedef Odaklı Tedavi

Neden Robotik Cerrahi



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

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



0533 158 58 86

0352 232 33 33

Gevher Nesibe Mahallesi Gür Sokak
No : 4 Kocasinan / KAYSERİ

 **TEKDEN**[®]
H A S T A N E L E R İ

ERMETSAN, Kayseri Sanayisinin Geleceği için Kararlılıkla Çalışıyor



Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nin dinamik üretim ortamında yer alan Ermetsan, metal işleme, çelik konstrüksiyon, özel makine üretimi ve endüstriyel çözümler alanındaki uzmanlığıyla şehrin sanayi gücüne önemli katkılar sunuyor. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yibur hem Kayseri'nin üretim kültürünü güçlendirmek hem de Türkiye'nin sanayi vizyonuna değer katmak için kararlılıkla çalıştıklarını ifade etti.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Ermetsan, metal işleme, çelik konstrüksiyon, özel makine imalatı ve endüstriyel üretim çözümleriyle bölgenin güçlü sanayi yapısına katkı sunmaya devam ediyor. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yibur, firmanın hem Kayseri'ye hem de Türkiye'nin üretim geleceğine değer katmak için çalıştıklarını belirterek; "Kayseri, Türkiye'nin üretim gücünü temsil eden şehirlerden biri. Biz

de bu şehirde doğmuş bir firma olarak, sorumluluğumuzun bilincindeyiz" dedi.

Ermetsan'ın en büyük önceliğinin, yerli mühendislik ve yüksek kalite anlayışını birleştiren üretim çözümleri geliştirmek olduğunu vurgulayan Yibur, "Her ürünümüzün arkasında ciddi bir mühendislik, tecrübe ve yerli üretim kararlılığı var. Türkiye'nin sanayi rotasında yer almak için teknolojiyi takip ediyor, süreçlerimizi sürekli geliştiriyoruz. Ermetsan olarak çelik konstrüksiyon projeleri, endüstriyel makine imalatı, özel tasarım metal ürünleri, fabrika ve tesis altyapı çözümleri gibi geniş bir yelpazede sanayi yatırımlarına destek veriyoruz" dedi.

Kayseri'de büyümeye devam eden Ermetsan, bölge ekonomisine istihdam ve nitelikli iş gücü yetiştirme yönünde verdiği katkıyla da dikkat çekerken Yönetim Kurulu Başkanı Yibur, "Sektörümüzün

sürdürülebilir olması için yetişmiş insan gücü çok önemli. Ekibimizi büyütürken eğitim ve yetkinlik gelişimini her zaman ön planda tutuyoruz" diye konuştu.

Ermetsan, 2025 ve sonrası için planladığı modernizasyon ve kapasite artışı yatırımlarıyla üretim alanını büyütmeyi hedefliyor. Yibur, kısa vadede dijitalleşme odaklı çözümlere, orta vadede ise yeni üretim hatlarına odaklanacaklarını ifade ederek; "Kayseri'nin üretim gücüne güç katmak istiyoruz. Daha fazla ürün, daha fazla teknoloji, daha fazla katma değer için yatırımlarımız sürecektir. Kayseri, Türkiye'nin sanayi şehri, biz de bu şehrin değer üreten bir parçasıyız. Bu şehir bizi büyüttü. Biz de aldığımızı geri vermek, daha fazlasını üretmek için çalışıyoruz. Kayseri'nin sanayi geleneğine yakışır bir şekilde ilerlemeye devam edeceğiz" şeklinde sözlerini noktaladı.

KUMSMALL AVM, Hedefe Hızla Yaklaşıyor Yılda 2.5 Milyar TL'lik Ticaret Hacmi



RÖPORTAJ

Kayseri Mobilyacılar Odası ve KUMSMALL AVM Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, KUMSMALL'da yürütülen çalışmaların planlanan hedeflere hızla yaklaştığını ve projenin hem sosyal hem de ekonomik anlamda karşılık bulduğunu söyleyerek; "KUMSMALL hedefine yaklaştı, Kayseri ve bölge için mobilyada çok ciddi bir adres haline geldi" dedi. Ayrıca AVM bünyesindeki 300'ün üzerindeki mağazada yıllık ticaret hacminin yaklaşık 2,5 milyar TL seviyesinde gerçekleştiğini belirten Sarıkaya, 2025 yılında da bu rakamlara yakın bir ciroya ulaşıldığını öngördüklerini söyledi.

Türkiye'nin en büyük mobilya üretim merkezlerinden biri olan Kayseri'de hayata geçirilen KUMSMALL AVM, bir alışveriş merkezi olmanın dışında üreticileri nihai tüketicilere buluşturan, bölgesel etkiyi ulusal ve küresel ölçekte büyütmeyi hedefleyen stratejik bir ticaret üssü olarak konumlanıyor. Kayseri Mobilyacılar Odası ve KUMSMALL AVM Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, uzun yıllara yayılan bir emeğin somut sonuçlar üretmesinin büyük bir motivasyon kaynağı olduğunu vurgulayarak; "KUMSMALL'da çalışmalar heyecanlı ve güzel gidiyor. Uzun yıllar emek vererek kurguladığımız bir projenin hedefe yaklaşması gerçekten çok keyifli.

Çalışmanın hem iktisadi hem de içtimai hayatta karşılığı var. İnancımıza göre de insan ancak çalıştığı için karşılığını alır. Biz çalışıyoruz, Mevlamız da veriyor. KUMSMALL hedefine yaklaştı; tam olarak varmadı ama Kayseri ve bölge için mobilyada çok ciddi bir adres haline geldi. Özellikle çevre iller ve ilçelerden yoğun bir ziyaretçi trafiği alıyoruz. Çünkü KUMSMALL'ı bu bölgelerde iyi anlattık, anlatmaya da devam ediyoruz. Hâlâ eksiklerimiz var ancak bugün müşteri profilimizin yaklaşık yüzde 50'si bölge illerinden geliyor. Bu zaten baştan koyduğumuz bir hedefti. Kayseri, Türkiye'nin en büyük mobilya üretim merkezi. İnsanlar burada günlük bir ihtiyaç değil, evlerinin konforunu belirleyen önemli bir alışveriş yapıyor. Üretim gücümüz ve fiyat avantajımız Kayseri'yi ve KUMSMALL'ı tercih edilirdir. Bunu somut olarak da görüyoruz. Geçmişte yaptığımız kampanyalarda alışveriş kayıtlarının yaklaşık yarısının çevre il ve ilçelerden geldiğini tespit ettik. Hatta Nevşehir'de mobilya ticareti yapan bir meslektaşımız, müşterisinin bu tarafa kaydığını görerek AVM'de mağaza açmayı düşündüğünü ifade etti. Mağazalarımızın ciroları da bölgesel etkinin net bir göstergesi. KUMSMALL Kayseri için büyük bir yatırım; ancak Kayseri de Türkiye'nin

en büyük üretim merkezi. Ürünlerimizi sergileyebileceğimiz, yılın 365 günü adeta bir fuar alanı olan böyle bir vitrine ihtiyacımız vardı. Pandemi ve sonrasındaki borç yapılandırılmaları nedeniyle bugüne kadar yurt içi ve yurt dışı açılımını tam anlamıyla yapamadık. Ancak 2026 itibarıyla hem yurt içinde hem de dünyaya açılma yönünde ciddi bir hazırlık içindeyiz" dedi.

"YUKARI YÖNLÜ BİR İVMENİN BAŞLADIĞINI DÜŞÜNÜYORUM"

Pandemi sonrası dönemin sektör için oldukça zorlu geçtiğini ifade eden Sarıkaya, bu süreçte KUMSMALL'ın, 300'ün üzerinde mağazayı tek çatı altında toplayan konseptiyle öne çıktığını vurgulayarak; "Pandemiyle birlikte tedarik zincirleri bozuldu, üretim durdu, AVM'ler kapandı. Açılmanın ardından ise büyük bir talep patlaması yaşandı. Daha sonra deprem ve ekonomik sıkılaşma süreci geldi. Mobilya ertelenebilir bir ihtiyaç olduğu için sektör bu süreçten ciddi şekilde etkilendi. Kredi kartı kısıtlamaları da bu etkiyi artırdı. Buna rağmen evlenenler, ev kuranlar ve belirli zorunlu yenilemeler sektöre sınırlı da olsa hareketlilik sağladı. Biz bu süreçte, 300 mağazanın bir arada olduğu, sıcak ve ferah bir ortamda; mobilyadan beyaz

eşyaya, giyimden yeme-içmeye, çocuk oyun alanlarından dekorasyona kadar her şeyin tek çatı altında sunulduğu bir konseptle en yüksek payı almaya çalıştık. Bugün bu şartlara rağmen mağazasını boşaltmak isteyen yok. İşler çok iyi mi? Hayır. Ama sektör genelinde yaşanan sıkıntılara rağmen dibe vurduğumuzu ve artık yukarı yönlü bir ivmenin başladığını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

"TÜM DÜNYADA ZOR BİR SÜREÇ YAŞANIYOR TÜRKİYE BİRAZ DAHA AĞIR HİSSETTİ"

Mobilya sektörünün küresel ölçekte de zorlu bir dönemden geçtiğini hatırlatan Sarıkaya, Türkiye'nin bu süreçten deprem, yüksek enflasyon gibi nedenlerden daha fazla etkilendiğini belirterek; "Avrupa'da da Orta Doğu'da da mobilya sektörü iyi bir dönemden geçmiyor. Aslında tüm dünyada sektör zor bir süreç yaşıyor. Türkiye ise bu süreci biraz daha ağır hissetti. Deprem, yüksek enflasyon ve uygulanan para sıkılaştırma politikaları doğal olarak bizi de etkiledi. Ancak bu sürecin artık sonuna geldiğimizi düşünüyorum. Önümüzdeki yıldan itibaren çok daha farklı bir ivme yakalayacağız. Bugün dünyada ülkeler arasındaki mobilya ihracatının oluşturduğu pazar yaklaşık 300 milyar dolar. Türkiye'nin bu pastadan aldığı pay ise 4-4,5 milyar dolar seviyesinde; yani yüzde 1,5 bile değil. Oysa biz bu pastadan yüzde 2,5-3 pay almaya kalksak, içeride mobilya bulmakta zorlanırsınız. Böyle büyük bir pazar var dünyada. Ancak artık mesele üretmek değil. Üretim marifet olmaktan çıktı; çünkü herkes üretiyor. Dünyanın her yerinde her ülkede hatta Türkiye'nin 81 ilinde ve birçok ilçesinde mobilya üretimi yapılıyor. Rekabet son derece çetin. Bu nedenle kendi içimizde fiyat rekabeti yapmak yerine, dünyadaki bu büyük pastadan pay almamız gerekiyor. İşte bizim asıl kurgumuz da bu noktada devreye giriyor. Sanayi sitesi ve mobilya AVM çatısı altında bir kümelenme modeli oluşturduk. Çünkü ustamız, üreticimiz; dili bilmeden, ülke mevzuatını tanımadan, pazar yapısını bilmeden tek başına yurt dışına açılmaz. Herkes bireysel olarak ihracat yapamaz. Biz, üreticinin önüne düşecek, onun ürününü alıp pazarlayacak, yurt içi ve yurt dışında mihmandarlığını yapacak bir yapı kuruyoruz. İnşallah 2026'dan itibaren yurt dışında aktif olacağız, fuarlarda yer alacağız. Dünya artık çok küçüldü. Bir telefonun, bir tabletin, bir bilgisayarın içinde dünya var. Bugün Kayseri'de ürettiğimiz bir ürünü Almanya'da, İngiltere'de, Fransa'da, Amerika'da ya da

Afrika'da e-ticaret pazar yerleri üzerinden satabilecek durumdayız. Ama bunun doğru bir kurguya ve iyi bir yönetime ihtiyacı var. Bu doğrultuda Mobilyacılar Odası ve AVM bünyesinde bir ekip oluşturduk. Devletimizin de bu konuda çok ciddi destekleri var. Çünkü Türkiye artık kendi kabına sığmıyor. Eskiden ülkenin ihtiyaçlarını bile üretmezken, bugün iç talebin çok üzerinde üretim yapıyor. Bu üretimi yurt dışına taşımak zorundayız. Aksi halde istihdamı korumak ve yeni yatırımlar yapmak mümkün değil. Üretmek elbette bir marifet ama tek başına yeterli değil. Sizin üretiminizi, karşınızdaki tasarım, kalite ve fiyat politikası bir anda değersiz hale getirebilir. Bu yüzden iyi tasarım, kaliteli üretim ve müşteri tarafından kabul edilebilir rekabetçi bir fiyat çok önemli. 'Yerimde oturayım, devlet bana destek versin' dönemi bitti. Artık harekete geçmek zorundayız. Bizim kurmaya çalıştığımız yapı; klasik sınırların ötesinde, üreticinin tasarımına, kalitesine ve en önemlisi satış ve pazarlamasına destek olan güçlü bir organizasyon. Herkes tasarımda ve üründe farklılaşırsa, dünya pazarı gerçekten çok büyük. İnanıyorum ki bu pastadan yüzde 3-4 pay almaya kalksak bile talebi karşılamakta zorlanırsınız" dedi.

"KUMSMALL DÜNYADA ÇOK ÖZEL BİR ÖRNEK"

KUMSMALL'in yalnızca bir mobilya AVM'si olmadığını vurgulayan Sarıkaya, "Türkiye'de 450'nin üzerinde alışveriş merkezi var. Biz KUMSMALL AVM'yi henüz 5 yıllık olmasına rağmen bilinçli şekilde renovasyon sürecine aldık. Çünkü ilk açılış döneminden sonra şehrin, bölgenin ve tüketicinin talepleri değişti. Bugün KUMSMALL'ta bir evi tamamlayan halıdan perdeye, beyaz eşyadan eğlenceye kadar her şey var. Şu anda tek eksiklerimiz aydınlatma ve bu konuda da görüşmelerimiz sürüyor. KUMSMALL dünyada çok özel bir örnek. Çin'de ve Türkiye'nin farklı şehirlerinde mobilya AVM'leri var ama bunlar yalnızca mobilyadan oluşuyor. KUMSMALL ise mobilyayı; giyim, yeme-içme, eğlence ve yaşam alanlarıyla birleştiren dünyadaki tek örnek. Kayseri gibi yılın büyük bölümünde soğuk geçen bir şehirde, kapalı ve konforlu bir yaşam alanı sunuyoruz. Aileler alışveriş yaparken çocuklar eğleniyor, insanlar vakit geçiriyor. Bu nedenle KUMSMALL yoğun ilgi görüyor; otoparklarımız dahi yetersiz kalmaya başladı ve yeni otopark yatırımlarını planlıyoruz" dedi.

"BİZ KAYSERİ'DE ÜRETİLENİ VİTRİNE ÇIKARDIK"

Yerel üretimin vitrine çıkarılmasının önemli olduğunu vurgulayarak KUMSMALL'daki mağazaların büyük bölümünün Kayseri merkezli markalardan oluştuğunu söyleyen Sarıkaya, "Diğer AVM'lerdeki mağazaların çoğu İstanbul, Ankara merkezli ya da global markalar. Bu da şehirde kazanılan sermayenin dışarıya gitmesi anlamına geliyor. Biz ise Kayseri'de üretileni vitrine çıkardık. Yerel üretimi perakendede ve toptanda hem Türkiye'ye hem dünyaya ulaştırmayı hedefliyoruz. Ticaretin değişen kurallarına ya uyum sağlayacaksınız ya da kendi yolunuzu çizeceksiniz. Eskiden 'büyük balık küçük balığı yutar' denirdi. Bugün ise gerçek şu: Hızlı balık, yavaş balığı yutar. Üretmek artık tek başına yeterli değil. Ürünleri doğru vitrine koymak, pazarlamak ve nihai tüketiciye ulaştırmak gerekiyor. İnternet ve e-ticaret artık her yaş grubu için hayatın bir parçası. Bugün insanlar mağaza açılmadan, personel olmadan, gece gündüz fark etmeksizin alışveriş yapıyor. Biz üreticinin yükünü hafifletmek istiyoruz. Üretici üretimini yapsın; satış, pazarlama ve dijital vitrin işini güçlü bir organizasyon üstlensin. Devletten sürekli kredi bekleme dönemi bitti. Devlet bugün yurt dışı mağaza, depo ve e-ticaret için ciddi destekler sunuyor. Asıl mesele harekete geçmek, ufuk açmak ve dünyadaki pazarlara cesaretle girmek. Geç kaldığımızı kabul ediyoruz ama dersimizi aldık. 2026 itibarıyla e-ticareti güçlü şekilde hayata geçirmeyi hedefliyoruz. İnsanları Edirne'den Van'a buraya getiremeyiz ama telefonları, tabletleri ve bilgisayarlarıyla herkesin evine girebiliriz. Bu fırsatı kaçırmamalı, doğru değerlendirmeliyiz"

"2023-2024'TE YILLIK TİCARET HACMİ 2,5 MİLYAR TL SEVİYESİNDE OLDU"

KUMSMALL AVM'nin ekonomik büyüklüğüne ilişkin de bilgi veren Sarıkaya, AVM bünyesindeki 300'ün üzerindeki mağazada yıllık ticaret hacminin yaklaşık 2,5 milyar TL seviyesinde gerçekleştiğini belirterek; "2023 ve 2024'te düzenlediğimiz otomobil kampanyalarındaki yoğun katılım bize önemli bir fikir verdi. O veriler ışığında KUMSMALL AVM'de 300'ün üzerindeki mağazada yıllık ticaret hacminin yaklaşık 2,5 milyar TL seviyesinde olduğunu gördük. 2025'te de bu seviyelere yakın bir ciro oluştuğuna inanıyoruz. Ekonomik sıkışmanın en yoğun yaşandığı dönemdeyiz; piyasa çok iyi değil ama çok kötü de değil. Bugün ayakta kalabilmek ve giderleri karşılayabilmek bile şükredilecek bir durum" dedi.

ENES OTOMOTİV KGM SSANGYONG YETKİLİ SATIŞ VE SERVİS BAYİSİ AÇILDI

Kayseri otomotiv sektörüne önemli bir yatırım daha kazandırıldı. Enes Otomotiv KGM SsangYong Yetkili Satış ve Servis Bayisi, geniş katılımlı bir törenle hizmete açılarak faaliyetlerine başladı. Şehrin ticari hayatına katkı sunması hedeflenen yeni tesis, satış ve satış sonrası hizmetleriyle Kayserili otomobil kullanıcılarına hizmet verecek. Açılışta konuşan Enes Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kayış, uzun yıllara dayanan tecrübelerinin bir sonucu olarak KGM SsangYong markasının Kayseri bayiliğini aldıklarını belirterek, "Bu güçlü markayı şehrimize kazandırmanın haklı gururunu yaşıyoruz" dedi. Enes Otomotiv KGM SsangYong Yetkili Satış ve Servis Bayisi, düzenlenen törenle Kayseri'de hizmete açıldı. Açılış törenine; Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği önceki dönem Bakanı Mehmet Özhaseki, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Ömer Gülsoy, siyasi parti temsilcileri, iş insanları ve davetliler katıldı. Kayseri'nin iş dünyasındaki birlik ve çalışma kültürüne dikkat çeken Özhaseki, "Mustafa Bey ve ortaklarının birlikteliğini Allah bozmasın, kendilerini ilkelerinden ayırmasın. Eğer büyüyecek ve gelişeceksek, bunu ancak birlikte başarabiliriz. SsangYong ve KGM örneğine baktığımızda, Güney Kore'nin kalkınma sürecini inceleyenlerin neredeyse tamamı ortak bir noktaya dikkat çeker. Bundan 60-70 yıl önce, devletin öncülüğünde firmalar bir araya getirilerek zorunlu ortaklıklar kuruldu. Bu birliktelikler; 10'lu ya da 20'li değil, 100'lü, 200'lü, hatta 500'lü grupların oluşturduğu bir güç, sinerji ve sermaye birikimiyle bugünkü Kore ekonomisinin temelini attı. Biz ise daha çok bağımsız hareket etmeyi seviyor, özgürlüğümüze düşkün bir yapı sergiliyoruz. İşler iyi gittiğinde başarıyı tamamen kendimize mal ederken, işler tersine döndüğünde suçu başkalarına yüklemeyi de ihmal etmiyoruz. Bu anlayış,

ortaklıklarımızın uzun soluklu olmasını zorlaştırıyor. Oysa çok ortaklı şirketlerin kendine özgü bir yönetim anayasası oluşturması, bu yapıyı kararlılıkla sürdürmesi ve buna sadık kalması halinde, büyük ve kalıcı başarılarla ulaşmanın yolu da açılmış olacaktır" dedi. Kayseri Ticaret Odası Başkanı Ömer Gülsoy ise Mustafa Kayış ve ortaklarını tebrik ederek, "1978'den bu yana otomotiv sektöründe edindikleri tecrübeyle şehrimize değer katan Mustafa Kayış ve ortaklarını kutluyor, Kayseri'ye kazandırdıkları bu önemli marka için teşekkür ediyorum" diye konuştu. Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu da otomotiv sektöründe son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmelere dikkat çekerek; "Teknoloji o kadar ilerledi ki 30-40 yıl önce vefat edenler kalksa inanamazlar. Elektrikli araçlar çok konforlu, lüks ve ilk zamanlarına göre çok daha güçlü. Allah kaza bela vermesin, Mustafa Bey ve ortaklarına da yeni işletmeleri hayırlı olsun" dedi. Kalite, güven ve dürüstlük ilkelerinden taviz vermeden hizmet etmeye devam edeceklerini söyleyen Enes Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kayış, "Yıllar boyunca farklı traktör ve otomobil bayilikleri üstlenerek hem mesleki birikimimizi geliştirdik hem de halkımıza en iyi hizmeti sunma gayreti içinde olduk. Bugün ise bu emeğin, inancın ve istikrarın bir sonucu olarak KGM SsangYong markasının Kayseri bayiliğini almış bulunuyoruz. Bu güçlü markayı şehrimize kazandırmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Kayseri, çalışkanlığı, ticaret ahlakı ve üretkenliğiyle her zaman daha iyisini hak eden bir şehirdir. Biz de bu anlayışla, kentimize değer katacak bir adımı daha hayata geçirmenin mutluluğunu taşıyoruz. Meslek hayatımız boyunca kaliteli hizmet, güven, dürüstlük ve insana değer verme ilkelerinden asla ödün vermedik. Çünkü kalıcı başarının yalnızca kazançla değil, gönüllerde bırakılan izlerle ölçüldüğüne

inaniyoruz. Halkımıza hizmet etmekten her zaman onur duyduk, duymaya da devam edeceğiz. Bu anlamlı günde bizleri yalnız bırakmayan, varlıklarıyla güç veren tüm protokol üyelerine, kıymetli misafirlerimize ve emeği geçen herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.





**KGM
SSANGYONG ENES**



Yetkili KGM SsangYong Bayisi

Osman Kavuncu, Osman Kavuncu Blv. no:263/C,
38080 Melikgazi/Kayseri
Tel: 0 533 599 57 38 / 0 533 602 13 43

Geçmişin Tecrübesini Bugünün Vizyonu İle Birleştiren İsim: Önder KÖSE



RÖPORTAJ



VIDEO İÇİN

Kayseri'nin Sarız ilçesinde dede İbrahim Köse tarafından 1949 yılında atılan mütevazı bir adım, bugün şehrin mobilya hafızasında iz bırakan bir yolculuğa dönüşüyor. Aile kültürü, kuşaktan kuşağa aktarılan esnaflık ahlakı ile bu hikayenin üçüncü durağında olan isim Köseoğlu Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi Önder Köse oluyor. İç mimarlık eğitimi almış, geçmişin tecrübesini bugünün vizyonu ile birleştiren Köse, markanın köklerine sadık kalarak onu geleceğe taşıyan bir anlayışı temsil ediyor...

-1987 Sarız doğumluyum, iç mimarım. Köseoğlu Mobilya'nın üçüncü nesil yöneticilerinden biriyim. Aile hikayemiz, 1949 yılında dedem İbrahim Köse'nin Sarız'da attığı ilk adımla başladı. Mobilya sektöründeki bu serüven, ikinci nesil olarak babam Necmettin Köse ve üçüncü nesil olarak kardeşimle birlikte benim devam ettirmemle bugünlere ulaştı. İşe ilk olarak, Kayseri'de üretilen mobilyaları küçük, yaklaşık 20 metrekarelik alanlarda alıp Sarız ilçesine götürerek satmakla başladık. O dönemde mağazacılık bugünkü gibi konsept bazlı değildi mobilyalar karışık şekilde sergilenirdi. Kayseri'den temin ettiğimiz ürünleri Sarız'a götürür, burada müşterilerimizle buluştururduk. 1995 yılında babam Necmettin Köse, Kayseri'ye gelme kararı aldı ve Köseoğlu olarak Kayseri'deki ilk dekorlu mobilya mağazamızı açtık. Bu adım,

firmamız için önemli bir dönüm noktası oldu. Ardından ikinci, üçüncü mağazalarımız açıldı ve bugün çok şükür dördüncü mağazamızla bu yolculuğu büyüyerek sürdürüyoruz.

Köseoğlu Mobilya için yeni bir sayfanın açılması il ve ilçe arasındaki farkın giderek belirginleşmesi ile olmuş ve asil dönüşüm ise 1995 yılında Sarız'dan Kayseri'ye uzanan yolculukla başlamış...

-En büyük kırılma noktası, ilçe ile şehir arasındaki imkân ve pazar farkının çok net hissedilmeye başlanmasıydı. Bu işin mutfağından gelen bir aile olduğumuz için, doğal olarak büyüme ihtiyacı da zamanla kendini gösterdi. Bu nedenle babam Kayseri'ye gelme kararı aldı. Elbette o dönem şartlar bugünkü gibi değildi. İmkânlar daha sınırlı, süreçler çok daha zordu. Günümüzde ürün bol ama talep daha düşük; o yıllarda ise ürün bulmak zordu, alım talebi yüksekti. Bu sancılı süreci asıl yaşayan babamdı. 1984'lü yıllarda dedemin omuzlarında ciddi bir yük vardı ve bu durum maddi olarak bir gerilemeye yol açmıştı. Esnaflıkta her zaman iniş çıkışlar olur dedem de bu dönemde ciddi bir düşüş yaşadı. Bunun ardından babam 1985 yılında Köseoğlu'nu kurdu. Bu süreç 1995 yılına kadar Sarız'da devam etti. Dedem, Sarız'ın ilk esnaflarından ve bölgede sevilen, saygı duyulan bir isimdi. Asıl serüven ise 1995 yılında başladı. İlçeden ile uzanan bu

yolculukta, o dönemde bugünkü gibi konsept mağazalar yoktu. Kayseri'de açtığımız ilk mağaza, bin 500 metrekarelik, tamamen tasarlanmış ve dekorasyonu yapılmış bir alan oldu. Bu anlamda Kayseri'de bu modeli hayata geçiren ilk firmalardan biri olmanın gururunu yaşadık.

EMEK VE TERBİYENİN İZİNDEN GİDEN BİR TİCARET YOLCULUĞU

Köseoğlu Mobilya'da Önder Köse, çocuk yaşta mağazaya attığı ilk adımla dedesi ve babasında olduğu gibi disiplinin, emeğin ve terbiyenin izinden yürüyerek ticaret yolculuğunu sürdürüyor. Kuşaktan kuşağa geçen bu anlayış ile bugün sadece ticari bir işi değil, köklü bir duruşu ve değerlerle şekillenen bir bakış açısını temsil ediyor.

-Şöyle ifade edebilirim; aile şirketimizde en temel özelliklerden biri, her zaman babamı ön planda tutmamız ve onunla güçlü bir iletişim içinde olmamızdır. Ben, babam Necmettin Köse'nin yanında daha 7 yaşındayken bu yolculuğun içine girdim. Okula gider, okul biter bitmez doğruca mağazaya koşardım ve işi bir an önce öğrenmek, mutfağını görmek isterdim. Bu sayede işin en temelinden, çekirdeğinden yetiştik. Üçüncü kuşak olarak kardeşimle birlikte, teoriden çok sahada öğrenerek, işi yaşayarak büyüdük. Dedemin en belirgin özelliklerinden biri dürüstlüğü ve güvenilirliği idi. Sarız'ın kurucu esnaflarından

biri olan dedem, bu yönüyle her zaman ön plandaydı. Çok şükür, o dönemde Sarız'da ticaretin temeli güven üzerine kurulmuştu ve bu anlayış ailemize de nesilden nesile aktarıldı.

Önder Köse'nin yolu her sabah annesinin hayır duasıyla başlamış... Attığı her adımda anne ve babasının rızasını kendine belirleyici yol olarak seçen Köse'nin hayatı doğruluk, vefa ve manevi miras ile kalıcı bir hikayeye dönüşmüş...

-Annem her zaman "Allah işinizi rast getirsin, Allah sizi doğruluktan ayırmasın" diyerek bizi uğurlardı. Babam da duaların gücüne inanan bir insan olarak "Cennet annelerin ayakları altındadır" diyerek bir şey isterken annesinin ayaklarını öpermiş. Babam her zaman, annesinin duasını çok aldığını, kendi annesinin ve babasının rızasıyla bugünlere geldiğini söylerdi. Biz de bugün çok şükür ne annemizin ne babamızın gönlünü kırmadan yolumuza devam ediyoruz. Ailemin bize verdiği en önemli öğüt doğru ve dürüst olmamız, kimseyi üzmememiz ve işimize gücümüze bakmamızdır. Biz de çok şükür bu anlayışla hareket ediyoruz. Şu anda Kayseri'de 5 mağazamız var. İşimize odaklanıyor, kendimizi sürekli yeniliyor ve aynı çizgide yolumuza devam ediyoruz.

Önder Köse daha çocuk yaşlarda "Ben esnaf olacağım" diyen bir çocukken annesinin eğitim alması ısrarı üzerine dükkanın tozu ve okul sıraları arasında gidip gelen bir büyüme hikayesi yaşamış. Bugün geldiği noktada ise bu yolun her adımında en büyük pay yine annesinin desteği olmuş...

-Annem bu süreçte bana her zaman çok büyük destek oldu. 7 yaşımdan beri çevremdeki herkese "Ben esnaf olacağım" derdim. Okumayı hiç istemediğimden değil tabii ki annem ve babam, Allah razı olsun, eğitim konusunda bizi her zaman desteklediler. Özellikle annemin bu konuda emeği çok büyüktür. Ama ben küçük yaştan itibaren bu işin içinde büyüdüğüm için, esnaflık kültürü içime işlemişti. Bir de babaya düşkünlüğümüz vardı tabii erkek çocuk için baba her zaman bir rol modeldir. Babamı örnek aldım, onun duruşu, çalışma şekli beni etkiledi ve içimde hep "Ben esnaf olacağım" düşüncesi vardı. Liseden mezun olduğumda 17-18 yaşlarındaydım. Üniversiteye biraz geç başladım; kardeşimle aramızda 3 yaş olmasına rağmen, üniversiteye 3 yıl sonra gidince hazırlık sınıfını birlikte okuduk. Birinci, ikinci ve üçüncü sınıfları da birlikte tamamladık ve aynı dönemde mezun olduk. O süreçte annem bana "Oğlum, eğer okumazsan sana sütümü helal etmem" dedi. Çünkü bir anne için evladının okuması, kendini yetiştirmesi ve hayatta bir yere gelmesi

her şeyden daha kıymetli. Allah razı olsun, o dönemde annem bizim en büyük destekçimiz oldu ve bugün geldiğimiz noktada payı çok büyük.

"VALİZİMİ BİLE AÇMADAN YOLA ÇIKTIM" Kendimize sorduğumuz doğru soru ile hayatımızın yönü bir an da değişir. İşte Önder Köse'de "Bana nerede ihtiyaç var?" sorusu ile hayatının yönünü tayin etmiş sorumluluklarını hiç ötelemeden bavulunu dahi açmadan yönünü Nevşehir'e çevirmiş...

-Açıkçası bu süreç biraz da şartların doğal bir sonucu olarak gelişti. Biliyorsunuz, Türkiye'de dönem dönem ekonomik krizler, iniş çıkışlar yaşanıyor. Üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra bu tabloyla karşı karşıya kaldım. Eğitim sürecim de biraz uzundu; üç yıl Kıbrıs'ta üniversite okudum, ardından yatay geçişle üç yıl da Ankara'da devam ettim. Üniversiteden 2013 yılında mezun oldum ve Kayseri'ye döndüm. O dönemde Kayseri'de 3 mağazamız, Nevşehir'de ise 1 mağazamız vardı. Kendi kendime düşündüm ve "Önder, bu işin mutfağından geliyorsun, şu an ailenin ve şirketin sana en çok ihtiyaç duyduğu yer neresi?" diye sordum. Cevap Nevşehir'di. Kayseri'ye gelir gelmez, valizimi bile açmadan Nevşehir'e yola çıktım.

Nevşehir, Önder Köse için sadece bir şehir olmanın dışında yalnızlığın, sorumluluğun ve olgunlaşmanın adı olmuş. Tanıdık yüzlerin olmadığı Nevşehir'de hayat ona hem mağaza anahtarlarını hem de sabrı emanet etmiş. Yıllar içinde açılan yeni kapılar, Köse'nin bu yolculuğu bambaşka bir anlamla taçlandırmış, Kayseri'ye dönüşü ise "Alya'ya dayanamıyoruz" çağrısı ile başlamış...

-Nevşehir'de Doğtaş mağazamız vardı ve 2013'ten 2021'e kadar orada kaldım. 2014-2015 yıllarında evlendim ve evlendikten sonra da 2021'e kadar Nevşehir'de yaşamaya devam ettim. İlk gittiğimde orada kimseyi tanıımıyordum ne arkadaşım vardı ne eşim ne de dostum. Bu durum beni tamamen işe odaklanmaya itti. Zaten babadan gelen bir işkoliklik de var bizde. Bu süreçte Nevşehir'de ikinci mağaza olarak Kelebek Mobilya'yı açtık. 2017 yılında faaliyete geçti. Aradan birkaç yıl geçti ve 2021 yılında ilk çocuğumuz dünyaya geldi. Kızım Alya doğdu. İlk torun olunca dedenin özlemi de ağır bastı. Babam, "Artık Alya'ya dayanamıyoruz, Kayseri'ye dön" dedi. Bunun üzerine Nevşehir'deki mağazaları satma kararı aldım. Sağ olsun, çok samimi bir müşterim vardı süreç tamamen spontane gelişti. Mağazada otururken bana iş yeri aradığını söyledi. Ben de "İstersen mağazaları sana devredebilirim, hatta Kelebek'i satabilirim" dedim. Kendisinin

de kabul etmesiyle kısa sürede anlaşlık ve mağazaları devrettik. Bu süreçte Enza Mobilya'nın bayiliğini aldık. Enza'yı 2016'dan beri çok istiyordum; sevdiğim ve güvendiğim bir markaydı. Nevşehir'deki mağazaların devri, Kayseri'deki mağazanın yapım süreci derken, 2021 yılının haziran ayında Kayseri'ye dönüş yaptım. Nevşehir, bana hayatı ve ticareti öğreten en önemli duraklardan biri oldu. Çünkü anne-babanın yanında değilsiniz, her şeyi tek başınıza göğüslüyorsunuz. Kimseyi tanıımıyorsunuz, insanların huyunu suyunu bilmiyorsunuz. Bu da sizi daha dikkatli, daha güçlü ve daha gerçekçi yapıyor. Nevşehir bana para verseniz belki satın alamayacağınız gerçek hayat ve ticaret tecrübesini kazandırdı.

Önder Köse'nin ailesinde dede ile torun arasındaki sevgi dili, geçmişte yarım kalan zamanların bugün şefkatle tamamlandığını gösteriyor. Necmettin Köse'nin yoğun iş temposunun gölgesinde geçen yaşamı bugün torun sevgisi ile birlikte yeniden yeşermiş...

-Dede ile torunun şu an aralarındaki bağ gerçekten çok özel; adeta birbirlerine âşık gibiler. Necmettin Bey'e kızım "Neco" diye hitap eder. "Dede" demesini hiç istemiyor; hep "Neco buraya, Neco şuraya" diye seslenir. Ben de bunu gördükçe Allah'a şükrediyorum. Bizim çocukluğumuzda babam iş yoğunluğu nedeniyle bize çok fazla vakit ayıramazdı. O dönem Türkiye'nin gelişme süreciydi sabah 5-6'da evden çıkar, bazen 24 saat



yetmez derdi. Biz bunu yaşadık ama çok şükür torunla birlikte bu görüntü değişti. Babam kız çocuklarına çok düşkündür. Allah da bana bir kız evlat nasip etti. Birbirlerini görerseniz gerçekten kiskanırsınız aralarındaki sevgi gerçekten çok güçlü. Kızımın adı Feriha Alya. Feriha, annemin adı. Biz iki kardeşiz ve ailemizde kız çocuğu yoktu. Bu yüzden her duyguyu, her eksikliği kızımda tamamladık. Hal böyle olunca dede ile torun arasındaki bağ da çok güçlü oldu. Çok şükür, aralarındaki sevgi tarif edilemez.

"ÖNEMLİ OLAN GÜNLÜK PARA KAZANMAK DEĞİL..."

Önder Köse'nin ticaret yolculuğuna babasının "Günlük kazanç değil, kalıcı marka bırakma" sözü iş anlayışının yönünü belirleyen en önemli unsur olmuş. Her koşulda doğruluktan sapmayan bu ahlak, Köse için gerçek ticaretin rakamlarla değil, güvenle büyüdüğünü gösteren temel ilke haline gelmiş.

-Babamın hep söylediği bir söz vardı: Önemli olan günlük para kazanmak değil, uzun vadede bir marka yaratmaktır. Biz de bu anlayışı kendimize rehber edindik. İnsanlara ne kadar fayda sağlayabiliriz ne kadar yararında durabiliriz diye düşünerek yol almaya çalıştık. En güzel değer doğruluk ve dürüstlüktür. Biz her zaman insanlara karşı bu anlayışla hareket ettik. Dürüstlüğün ve doğruluğun olmadığı bir yerde sağlıklı bir ticaretin mümkün olacağına inanmıyorum.

Ticaret sadece bilançodan ibaret olmamalı... Önder Köse için Nevşehir'de geçirdiği zaman güven ve dostluk kapısı olmuş. Her dükkana uğrayan, her çaya ortak olan bu samimi yolculukta Köse, parayla ölçülemeyecek en kıymetli sermayenin insan ilişkileri olduğunu öğrenmiş, Nevşehir'de bugün hâlâ çalabileceği kapıların varlığını ise bu yolculuğun en büyük kazanımı olarak görüyor...

-Şöyle bir anımı paylaşmak isterim. 2021 yılında Kayseri'ye dönme kararı aldığım da Nevşehir'de güzel dostluklar bırakmışım. Nevşehir'e gittiğimde çevremde Kayseri'deki gibi yan yana sıralanmış 15-20 mağaza vardı. Ben bu mağazaların hepsine girer çıkar, çaylarını içer, sohbet eder, tanışırdım. Kayseri'ye döneceğimi öğrendiklerinde inanın çok üzülüler. Çünkü orada gerçekten samimi ve güçlü ilişkiler kurmuştuk. Oradaki esnafın genelde birbirine çok gidip gelme alışkanlığı yoktu ama ben hepsine uğradım. Kayseri'ye dönerken ayrılığımıza gerçekten üzülüler. Çok şükür hâlâ görüşüyoruz. Bazı şeylerin parayla ölçülemeyeceğini orada daha iyi anladım. İnsanlara verdiğimiz güven, onların bize duyduğu güven çok kıymetli.

Orada tanıştığım insanların bir kısmı babam yaşındadır ama iki günde bir arar, sohbet ederiz. Hâlâ dünkü gibi bağımız var. Bazen arayıp "Sen Kayserilisin, bir akıl ver" derler. Bugün Nevşehir'e gittiğimde, çalabileceğim elliye yakın kapım vardır. Bunun için de gerçekten çok şükrediyorum.

"BİZ HER ZAMAN KENDİMİZ OLDUK"

Hepimiz Kayserili zekâsını biliriz ama Önder Köse için bu ifade, ince bir hesaptan ziyade doğruluğun, samimiyetin ve güvenin adı olarak karşımıza çıkıyor. Olduğu gibi konuşan, sorulan her soruya kalbinden geçen cevabı veren bu duruş, onu yıllar içinde yalnızca tanınan değil, sözüne inanılan bir isim hâline getirmiştir.

-Buna Kayseri zekâsı mı dersiniz, yoksa doğruluğumuz mu bilemem ama biz her zaman kendimiz olduk. Bazen insanların görmediğini görebildik ve bunu doğru şekilde karşıya yansıttık. Bize bir şey sorulduğunda, kalbimizden geçen neyse onu açık ve net biçimde söyledik. İnsanlar da bunu bildiği için, cevabımızın samimi ve doğru olacağına hep güvendim. Bu yüzden meselenin zekâdan çok güven meselesi olduğunu düşünüyorum. "Kayseri zekâsı" derler ya, eskiden "okumayanı esnaf yaparlar" diye bir söz varmış biz çok şükür hem okuduk hem de babamızdan gelen tecrübeyi aldık. Babamın en çok söylediği şeylerden biri, insanlara yardım etmenin önemiydi. Biz de bugün hâlâ elimizden geldiğince insanlara destek olmaya, yardım etmeye devam ediyoruz.

"MERDİVENLERİ TEK TEK ÇIKMAK EN DOĞRUSU..."

"Merdivenleri teker teker çık." Önder Köse'nin zihninde hep bu cümle yankılanıyor... Köse bir anda büyüme yerine zamanla, bilinçli ve sağlam atılan adımlar ile ticarette ayakta kalabileceğini söylüyor... Bir başka deyişle aceleciliğin değil, sabrın kazandırdığı bir yolu tercih etmenin de altını çiziyor...

-Bir işi yaparken acele etmemek gerekiyor. Her şeyin hemen, bir anda olmasını istememek lazım. Gençliğimde babam bana hep şunu söylerdi: "Oğlum, merdivenleri teker teker çık." O zamanlar bunu pek anlayamadık; gençtik, hırslyydık. Bir an önce büyüyelim, hemen ikinci mağazayı açalım, üçüncüyü, dördüncüyü açalım istiyorduk. Ama olmuyor. Yavaş yavaş, sağlam adımlarla ilerlemek, merdivenleri tek tek çıkmak en doğrusu. Gençlere de bunu tavsiye edebilirim. Çünkü ticaret her geçen yıl biraz daha zorlaşıyor.

Geçmişe dönüp baktığında ticari hayatında pişmanlık aramayan Önder Köse, bugün



rotasını çağa ayak uydurarak buluyor. Yenilenmeyi doğal bir dönüşüm olarak gören Köse, geçmişinden aldığı tecrübeyi bugün büyük markalarla sağlamlaştırıyor...

-Sürekli doğruluk ve cesaret üzerine kurulu bir anlayışla ilerlediğimiz için, geçmişe dönüp "şunu değiştirmek isterdim" dediğim çok fazla bir şey yok ama artık çağın gereklerine uyum sağlamamız gerekiyor. Dijital ortamlar hızla geliyor ve bu da bizi sürekli yenilenmeye mecbur bırakıyor. Bugün markalaşma süreçleri eskisine göre çok daha zor. Ancak çok şükür bünyemizde Doğtaş, Yataş, Enza, İşbir gibi güçlü markalar var. Bunun yanında kendi markamız olan, daha çok İnegöl tarzını yansıtan bir konseptimiz de bulunuyor. Buradan baktığımızda, sürecin doğal bir büyümeyle ilerlediğini görüyoruz. İnşallah bundan sonra da büyümeye devam edeceğiz.

"GENEL KANAATİMİZ YAVAŞ VE KONTROLLÜ BÜYÜME YÖNÜNDE OLUYOR"

Büyüme kararı Köse Ailesi için aceleyle gelmiyor. Ticarette atacakları her adımı 'frene basarak' attıklarını söyleyen Önder Köse, şehrin gelişimini doğru yatırımlarla okumaya çalıştıklarını söylüyor. Yani Kayseri büyürken, bu büyümede Köse Ailesi temkinli ama kararlı adımlarla ilerliyor...

-Tabii ki bu konuları hep kardeşim Caner'le ve babamla oturup değerlendiriyoruz. "Şu an ne yapabiliriz?" diye konuştuğumuzda, genel kanaatimiz yavaş ve kontrollü büyüme yönünde oluyor. Kayseri tabiriyle söyleyecek olursak biraz frene basıyoruz. Ancak frene basmış olmamıza rağmen, Kayseri içinde 2-3 yeni mağaza açmayı da planlıyoruz. Yani büyüme devam ediyor ama daha tedbirli, daha temkinli bir şekilde. Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik koşullar da bunu zorunlu kılıyor. Eskiden 2-3 yıllık planlar yapabilirken, bugün bırakın uzun vadeyi, bazen 1 aylık plan yapmakta bile zorlanıyoruz. Buna rağmen Kayseri'nin büyümesi, yeni yaşam alanlarının oluşması bizi yatırım konusunda motive ediyor. Doğru lokasyonda, doğru yatırımlarla, yavaş ama sağlam adımlarla 2-3 yeni mağaza açmayı hedefliyoruz. Şehir büyürken biz de bu gelişime ve dönüşüme ayak uyduruyor, yatırımlarımızı bu doğrultuda şekillendiriyoruz.

Bina Yönetimi
ANKA



Güvenilir çözüm ortağınız...

11 yıldır size hizmet etmekten mutluyuz...

Apartman ve siteler için profesyonel çözümler

- ◆ Apartman ve Site Yönetimi
- ◆ Kapıcılık ve Temizlik İşleri
- ◆ Bahçe Bakım, Peyzaj İşleri
- ◆ Teknik Hizmetler
- ◆ Online Kredi Kartı ile Ödeme Sistemi



anka.binayonetimi

ankasitevebinayonetimi

ankabinayonetim

ANKA BİNAYONETİMİ

0532 053 52 86

444 23 81

www.ankabinayonetimi.com.tr

Sahabiye Mah. Arda SK. No: 3/A Kocasinan

MÜSİAD Kayseri'den Moskova Çıkarması: Dış Ticarete Yeni Kapılar Aralanıyor



MÜSİAD Kayseri Şubesi, üyelerinin uluslararası pazarlara erişimini güçlendirmek ve şehrin ticari hacmini artırmak amacıyla Rusya'nın başkenti Moskova'da önemli temaslarda bulundu. Şube Başkanı Ferhat Akmermer öncülüğündeki 30 kişilik heyet, 3 gün süren program kapsamında diplomatik, sektörel ve ticari görüşmeler gerçekleştirerek Kayseri iş dünyası adına stratejik adımlar attı.

MÜSİAD Kayseri Şubesi, dış ticarete yeni fırsatlar oluşturmak ve Kayseri iş dünyasının küresel rekabet gücünü artırmak amacıyla Rusya'nın başkenti Moskova'ya iş ziyareti gerçekleştirdi. Şube Başkanı Ferhat Akmermer liderliğinde gerçekleştirilen 3 günlük programda, Kayseri heyeti ilk olarak T.C. Moskova Büyükelçiliğini ziyaret ederek iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri, yatırım fırsatlarını ve Kayseri firmalarının Rusya pazarındaki potansiyelini ele aldı. Türkiye-

Rusya ticaret hacminin geleceğine yönelik değerlendirmelerin yapıldığı görüşmede, ihracat kanallarını güçlendirecek iş birliği modelleri masaya yatırıldı.

Programın ikinci durağı ise T.C. Moskova Ticaret Müşavirliği oldu. Burada yapılan toplantıda Rusya ekonomisinin güncel seyri, ticaret mevzuatı, sektörel fırsatlar ve ihracat süreçleri hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Bu görüşmeler, Kayseri merkezli firmaların Rusya pazarına yönelik stratejilerini güçlendirecek kritik bir rehber niteliği taşıdı.

SEKTÖR TRENDLERİ YERİNDE İNCELENDİ

Heyetin Moskova temaslارının önemli bir ayağı da Mebel 2025 Fuarı ziyareti oldu. Mobilya sektörünün dünyadaki en büyük buluşmalarından biri kabul edilen fuarda, sektör trendleri yerinde incelendi, küresel üreticilerle bağlantılar kuruldu ve Kayseri mobilya sanayisinin

güçlü üretim kapasitesine uygun potansiyel iş birlikleri değerlendirildi. MÜSİAD Kayseri Şubesi, bu ziyaretle birlikte hem dış ticaret ağını genişletmeyi hem de Kayseri'nin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Şube, küresel ticaret vizyonuna uygun şekilde üyelerinin yeni pazarlarla buluşmasına yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor.



BİMS TARIM, Kayseri'de Tarım ve Hayvancılığa Ekipman Desteğiyle Öne Çıkıyor



Kayseri'de tarım ve hayvancılık sektörüne yönelik sunduğu ekipman ve çözüm çözümlerle bölge üreticisinin ihtiyaçlarına cevap veren BİMS Tarım, çeşitli ekipmanlar ile üretimin her aşamasına katkı sağlıyor.

Kayseri'de faaliyet gösteren BİMS Tarım, tarım ve hayvancılık sektörüne yönelik sunduğu ekipman ve çözümlerle bölge üreticisinin ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ediyor. Firma, yem karma makineleri, sağımlar sistemleri, süt soğutma tankları, sulama ekipmanları ve çeşitli tarım makineleriyle üretimin her aşamasına katkı sağlıyor. Geniş ürün yelpazesine hem hayvancılık hem de bitkisel üretim alanında faaliyet gösteren çiftçilere hizmet sunan BİMS Tarım, modern tarım ekipmanlarının yaygınlaşmasını hedeflerken üreticilerin verimliliğini artırmaya yönelik çözümleriyle de dikkat çekiyor. "Kaliteli ürün ulaşılabilir fiyatlarla sunma" anlayışını benimseyen BİMS Tarım, yerel ekonomiye de katkı sağlıyor. Bölgedeki çiftçilerin teknolojiye daha

kolay erişmesini sağlayan firma, tarımda sürdürülebilirliği destekleyen uygulamalarıyla öne çıkıyor.

BİMS Tarım Kurucu Ortağı Nahit Yıldız, tarım ve hayvancılık sektöründe verimliliğin doğru ekipman kullanımıyla arttığını vurgulayarak, "Üreticilerimizin ihtiyaç duyduğu tarım ve hayvancılık ekipmanlarının kaliteli ve ulaşılabilir şekilde hem maliyetlerini düşürmelerine hem de daha verimli üretim yapmalarına katkı sağlayacak çözümler sunuyoruz. Geniş ürün yelpazemizle çiftçilerimizin farklı ihtiyaçlarına tek noktadan cevap vermeyi hedefliyoruz. Kayseri merkezli bir firmayız, şehrimizin ve bölgemizin ekonomisine de katkı sunuyoruz ayrıca bölge tarımının

gelişimine katkı sağlamayı ve üreticimizin her aşamada yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.

Öte yandan BİMS Tarım, yenilenen internet sitesiyle dijital alandaki varlığını güçlendirerek ürün ve hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyor.

Firma, önümüzdeki dönemde de tarım sektörüne yönelik çözüm odaklı çalışmalarını sürdürmeyi hedefliyor.



Kayseri Sanayisine Yeni Destek: İşçi Başına Teşvik 3 Bin 500 TL'ye Çıkıyor



AK Parti Kayseri Milletvekili Şaban Çopuroğlu, Kayseri'de işgücünün yoğun olduğu sektörlerde çalışan başına verilen 2 bin 500 liralık destek ödemesinin istihdam sayısını korumak şartıyla yeni yılda 3 bin 500 liraya çıkarılacağını söyledi.

AK Parti Kayseri Milletvekili Şaban Çopuroğlu, 'Sanayi Günleri' uygulamasında sanayicilerden ve iş insanlarından alınan taleplerin ilgili bakanlıklara iletiliğini ve olumlu yanıtlar alındığını söyledi. Çopuroğlu, geçtiğimiz günlerde Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'i ziyaret ettiklerini hatırlatarak, görüşmenin ana gündem maddesinin "enflasyon muhasebesi" olduğunu belirtti. Sanayicilerin en çok merak ettiği konuların stoklarla ilgili bir düzenleme olup olmayacağı ve matrah artırımının yeniden gündeme gelip gelmeyeceği olduğunu ifade eden Çopuroğlu, "Geçtiğimiz günlerde Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek'i de ziyaret etmiştik. Ziyaretin gündeminde uzun sürelere dayalı iş yapan firmalar için enflasyon muhasebesi yer aldı.

Sanayicimizin bizlere en sık sorduğu sorular arasında stoklarla alakalı bir gelişme olup olmayacağı, matrah artırımının (mükellefin geçmiş yıllarda beyan ettiği gelir, kurum kazancı veya KDV gibi vergilere esas matrahını, belirli bir oranda artırarak yeniden beyan etmesi) gelip gelmeyeceği başta geliyor. Bakanımızdan aldığımız bilgiye göre yakın zamanda matrah artırımı, stok ve kasa affı üzerine bir gelişme olmayacak" dedi.

"İNŞAAT FİRMALARI MALİYET DENGESİZLİĞİ YAŞIYOR"

Uzun süreli inşaat işleri yapan firmaların yaşadığı maliyet dengesizliğine de değinen Çopuroğlu, inşaat maliyet endeksiyle ilgili bir teklif sunduklarını belirterek; "Uzun süreli inşaat işleriyle uğraşan iş insanlarımız adına inşaat maliyet endeksi üzerine bir teklifte bulduk, çünkü uzun süreli işlerde oluşan enflasyon farkından dolayı yapım ve satım aşamalarında dengesizlik ortaya çıkıyor. Yapmış olduğu inşaat maliyetini satış rakamlarıyla karşılayamıyor" dedi.

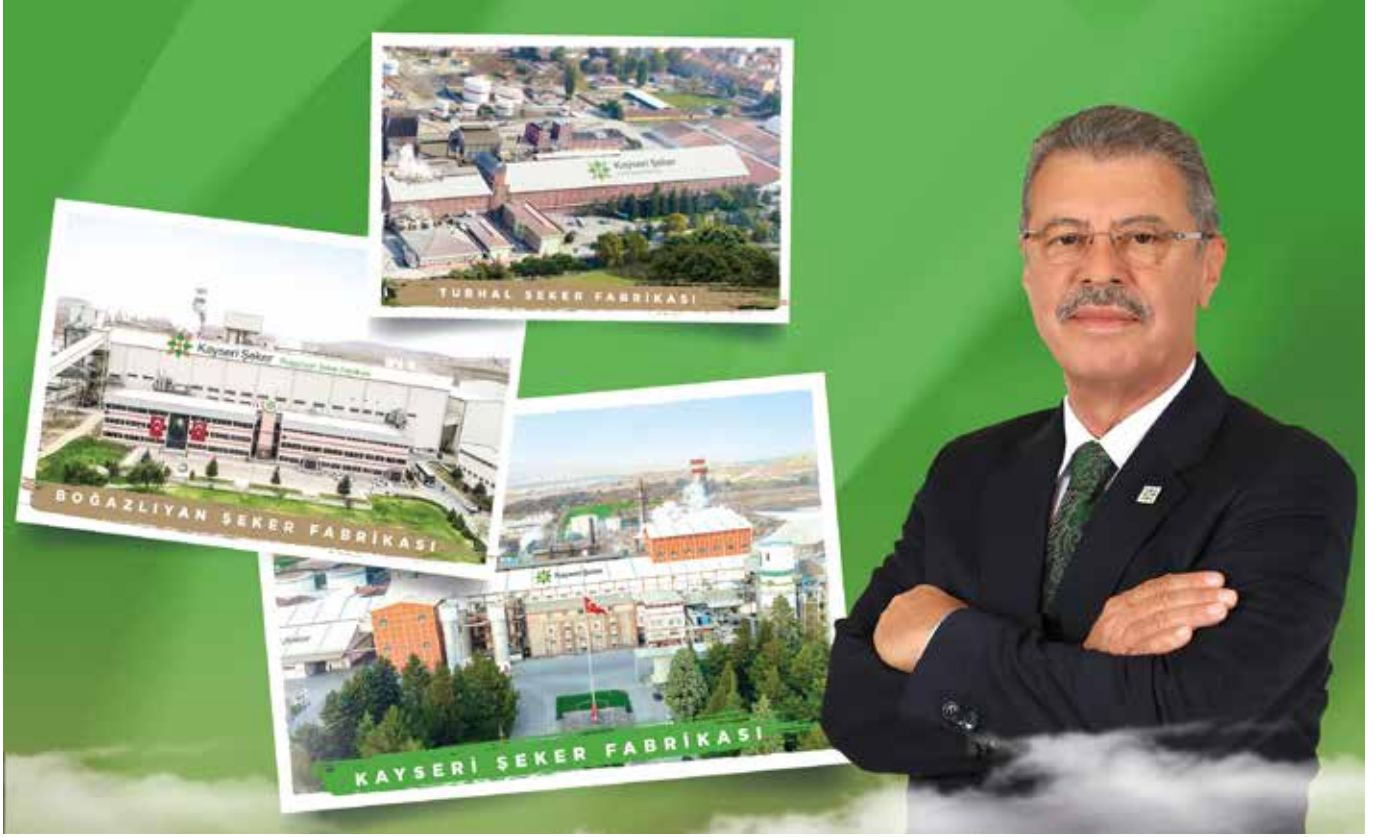
MOBİLYA SEKTÖRÜNE NEFES ALDIRACAK

Kayseri'de işgücü yoğun sektörlerde sağlanan istihdam desteğini de hatırlatan Çopuroğlu, mobilya sektöründe çalışan başına verilen 2 bin 500 liralık desteğin gelecek yıl 3 bin 500 liraya çıkarılacağını açıkladı. Sanayicilerden gelen talepleri ilgili bakanlıklara iletmeye devam edeceklerini belirten Çopuroğlu, "Önümüzdeki süreçte de sanayicilerden aldığımız şikayet ve talepleri ilgili bakanlıklara iletmeye devam edeceğiz.

Biliyorsunuz ki Kayseri'de mobilya sektörü gibi işgücü yoğun alanlarda mevcut istihdamı korumak şartıyla çalışan başına 2 bin 500 lira destek ödemesi yapılıyor. Bu ödeme önümüzdeki yıl 3 bin 500 lira olacak. İlettiğimiz talepler neticeleniyor" diye konuştu.

Türkiye'nin kredi risk primi (CDS) konusunda son yılların en düşük seviyelerine ulaştığını vurgulayan Çopuroğlu, bunun ekonomide uygulanan sıkılaştırma politikalarının bir sonucu olduğunu da söyledi.

Anadolu 500'de Parlayan Yıldız: Kayseri Şeker Zirvenin Sahibi



Ekonomist Dergisi'nin her yıl büyük ilgiyle takip edilen 'Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi' araştırmasının 2024 sonuçları açıklandı. İstanbul, Ankara ve İzmir dışındaki illerde faaliyet gösteren şirketleri kapsayan çalışmada Kayseri Şeker, Kayseri'de ilk sıraya otururken ilk 500 şirket sıralamasında da 21'inci sıraya yükseldi.

Ekonomist Dergisi'nin her yıl büyük ilgiyle takip edilen "Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" araştırmasının 2024 sonuçları açıklandı. İstanbul, Ankara ve İzmir dışındaki illerde faaliyet gösteren şirketleri kapsayan çalışmada bu yıl Kayseri'den 24 şirket listeye girerken, şehrin ekonomik gücünü temsil eden en büyük marka yine Kayseri Şeker oldu. Yalnızca Kayseri'nin birincisi olmakla kalmayan şirket, Türkiye genelinde

de kayda değer bir yükselişe imza attı. Geçtiğimiz yıla göre 8 basamak birden yükselen Kayseri Şeker, 2024 listesinde 21'inci sıraya yerleşerek Anadolu'nun üretim devi konumunu daha da pekiştirdi. Bu başarı, Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay'ın uzun yıllardır sürdürdüğü istikrarlı yönetim anlayışının bir sonucu olarak değerlendiriliyor. Üreticiyi merkeze alan yaklaşım, modernizasyon yatırımları, yüksek verimlilik odaklı üretim modeli ve teknolojik dönüşüm programları; Kayseri Şeker'i listede adım adım zirveye taşıyan temel unsurlar olarak öne çıkıyor.

Kayseri Şeker yalnızca bir sanayi kuruluşu değil; Anadolu'nun tarım, üretim ve kalkınma geleneğini temsil

eden dev bir yapı. Kayseri, Yozgat, Sivas, Tokat gibi geniş bir üretim hinterlandına yayılan şirket, binlerce pancar üreticisi ailenin emeğini markaya dönüştürerek hem bölge ekonomisine hem de Türkiye'nin gıda sanayisine yüksek katma değer sağlıyor.

Kayseri Şeker'in ulaştığı başarı tüm şehir adına özel bir gurur kaynağı olarak öne çıkıyor. Şirketin Anadolu 500'de zirveye doğru istikrarlı tırmanışı, Kayseri iş dünyasında 2025 hedeflerine yönelik önemli bir moral ve motivasyon etkisi yarattı.

Bu yılki sonuçlar açıkça gösteriyor ki, Kayseri Şeker yalnızca Kayseri'nin değil, Anadolu'nun tamamının en güçlü üretim markalarından biri olmayı sürdürüyor.



Gülsoy: "2025 dayanıklılık yılıydı, 2026 üretim ve ihracat ağırlıklı yeni bir dönem"

Kayseri Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Kayseri ekonomisinin 2025 yılında sergilediği dirence dikkat çekerek bu yılı "dayanıklılık yılı" olarak nitelendirdi. 2026 yılı ile üretim, ihracat ve yatırım ağırlıklı yeni bir döneme girildiğini belirten Başkan Gülsoy, kentin sanayi altyapısı, sektörel çeşitliliği ve devam eden yatırımlarla büyüme potansiyelini koruduğunu söyledi. Dünya genelinde ekonomide yaşanan belirsizlikler ve enflasyon baskıları iş dünyası üzerinde etkili olurken, üretim gücü ile dikkat çeken Kayseri'de Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, 2025 yılını "dayanıklılık yılı" olarak değerlendirdi. Küresel enflasyonist baskılar, finansmana erişimdeki maliyet artışı ve iç talepte yaşanan dalgalanmaların iş dünyasını etkilediğini belirten Başkan Gülsoy, tüm bu olumsuzluklara rağmen Kayseri'nin üretimdeki kabiliyeti ve sektörel çeşitliliği ile bu süreci başarılı şekilde yönettiğini vurgulayarak; "2025 yılı Kayseri açısından hem zorlukların hem de fırsatların bir arada yaşandığı bir dönem oldu. Küresel ekonomide enflasyonist baskıların devam

etmesi, finansmana erişim maliyetlerinin yükselmesi ve iç talepte zaman zaman yaşanan daralmalar iş dünyamızı etkiledi. Ancak Kayseri her zaman olduğu gibi dinamik, üretken ve uyum kabiliyeti yüksek bir şehir olduğunu bir kez daha gösterdi. Mobilya, metal-makine, tekstil-konfeksiyon, gıda, ambalaj, savunma sanayi, enerji ve lojistik gibi güçlü olduğumuz sektörlerde 2025 yılında üretim, ihracat ve yatırım iştahı açısından kayda değer bir direnç sergilendi. Organize sanayi bölgelerimizdeki doluluk oranları bu tabloyu doğruluyor; OSB'lerimizde genişleme talepleri ve yeni yatırım başvuruları devam etti. 2026 yılına ise Kayseri olarak temkinli iyimserlikle bakıyoruz. Para politikasındaki sıkı duruşun fiyat istikrarına katkı sağlayacağını, enflasyonda kalıcı bir düşüş eğilimi yakalandığında finansman maliyetlerinin daha öngörülebilir seviyelere geleceğini düşünüyoruz. Kayseri'nin sanayi, ticaret ve ihracat kapasitesi bu ortamda daha hızlı bir büyüme ivmesi yakalayacaktır" dedi.

ÜRETİM VE İHRACATTA DÖNÜŞÜM PROGRAMI DEVREDE

İhracatın 2026 yılında yeniden güç kazanmasının temel hedeflerden biri olduğu belirten Gülsoy, "Kayseri Üretim ve İhracatta Dönüşüm" programına dikkat çekerek; "2026'da Kayseri açısından öne çıkacak başlıkları ihracatın yeniden ivmelenmesi, OSB genişleme süreçlerinin hızlanması, enerji verimliliği ve yenilenebilir yatırımlarının artması, turizm ve hizmet sektöründe canlanma, E-ticaret ve dijital dönüşüm yatırımlarının artması şeklinde sıralayabiliriz. İhracatın yeniden ivmelenmesi konusunda Avrupa pazarındaki toparlanmanın etkisiyle dış pazarlara satışların artmasını öngörüyoruz. Bu konuda da Kayseri Valiliğimizin himayelerinde, Kayseri Ticaret Odası öncülüğünde; Ticaret Bakanlığı, Büyükşehir Belediyesi, Sanayi Odası, Ticaret Borsası, üniversiteler ve iş dünyasının tüm paydaşlarıyla birlikte 'Kayseri Üretim ve İhracatta Dönüşüm Programı'nı başlattık. Burada amacımız sadece bugünü değil, geleceği inşa etmektir. Şehrimizin üretim ve ihracat potansiyelini ileriye taşımak için güçlü bir dönüşüm başlatıyoruz. Konu ile alakalı olarak 3 Yıllık Stratejik Yol

Haritası belirledik. Kayseri Ticaret Odası koordinasyonunda yürütülen 3 yıllık program, birinci yılda 'Dönüşüm', ikinci yılda gelişim ve üçüncü yılda kazanım şeklinde üç temel aşamadan oluştuğunu belirtmek isterim. Program kapsamında 2 bini aşkın üretici firma analiz edilecek, 450 firma yerinde ziyaret edilerek detaylı raporlar hazırlanacak. Elde edilen bulgularla 'Kayseri Üretim ve İhracat Strateji Eylem Planı' oluşturulacak. Geleceğin Kayseri'sinde Yeşil, Dijital ve Katma Değerli olacak. Kurulan Kayseri İl İhracatını Geliştirme Kurulu, tüm kurumları ortak hedefler etrafında bir araya getiriyor. Yeni dönemde; Dijitalleşme, Yeşil dönüşüm, Ar-Ge ve inovasyon, Kurumsallaşma, Kümelenme ve yüksek katma değerli üretim öncelikli alanlar olacak" dedi.

KAYSERİ'DE YENİ OSB'LER VE YATIRIMLARLA ÜRETİM KAPASİTESİ ARTIYOR

Kayseri'de sanayi yatırımlarının hız kesmeden devam ettiğini ifade eden KTO Başkanı Ömer Gülsoy, Erciyes OSB ve Tarıma Dayalı İhtisas OSB projelerinin üretim kapasitesini ve katma değeri artıracaklarını belirtti. Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımlarının da 2026'nın öne çıkan başlıkları arasında yer alacağını belirten Gülsoy, turizm tarafında ise Erciyes, Kapadokya bağlantısı, gastronomi ve sağlık turizmi yatırımlarının Kayseri'yi daha güçlü bir çekim merkezi haline getireceğini dile getirerek; "Sanayicinin yatırım talebi devam ediyor; yeni arsa tahsisleri, altyapı güçlendirmeleri ve lojistik kabiliyetin artırılması için 2026 kritik bir yıl olacak. İlimizde kurulan 4. OSB olan Erciyes OSB'nin altyapı çalışmalarının tamamlanması, parselasyon planlarının netleşmesi ve ilk tahsislerin yapılmasıyla birlikte bölgenin üretim kapasitesine önemli katkılar sunması bekleniyor. Ayrıca Erciyes OSB'nin, özellikle orta-yüksek teknoloji yatırımları için cazibe merkezi haline gelmesi; Kayseri'nin sanayi çeşitliliğini ve dış ticaret potansiyelini güçlendirecek stratejik bir adım olarak değerlendirilmektedir. Enerji verimliliği ve yenilenebilir yatırımlarının artması konusunda Çatı GES, hibrit enerji yatırımları ve enerji maliyetlerini azaltacak teknolojilere yönelik talep büyüyecek. Turizm ve hizmet sektöründe canlanma da Erciyes, Kapadokya bağlantısı, gastronomi ve sağlık turizmiyle Kayseri'nin daha güçlü bir çekim

merkezi olması için önemli adımlar bekliyoruz. E-ticaret ve dijital dönüşüm yatırımlarının artması konusunda ise KOBİ'lerimizin rekabette kalabilmesi için dijitalleşme 2026'da daha stratejik bir alana dönüşecek. Özetle 2025 dayanıklılık yılı oldu; 2026 ise yatırımın ve üretimin yeniden ivmelendiği bir dönem olacaktır" ifadelerini kullandı.

"2026 KAYSERİ İÇİN YATIRIM, ÜRETİM VE İHRACAT ODAKLI BİR YIL OLACAK"

Başkan Gülsoy, 2026'nın Kayseri için yatırım, üretim ve ihracat odaklı yeni bir dönemin başlangıcı olacağını ifade ederek; "Kayseri, Türkiye'nin en güçlü üretim merkezlerinden biri olmaya devam ediyor. Şehrimizde hem özel sektör hem de kamu yatırımları önemli bir hızla sürüyor. Sanayi tarafında özellikle Organize Sanayi Bölgelerimizde mobilya, metal-makine, savunma sanayi, gıda ve tekstil alanlarında yatırımlar sürüyor. Öne çıkan projeler arasında 4. OSB olan Erciyes OSB ve Tarıma Dayalı İhtisas OSB bulunuyor. Bu OSB'ler, yüksek teknoloji üretimi ve tarım-gıda sektörlerini bir araya getirerek yerel üretimin katma değerini artıracak. Bu yatırımların istihdama katkısının tahminen 20.000 kişiyi aşmasını bekliyoruz. Ayrıca hayata geçirmeyi planladığımız Kayseri Teknoloji ve İnovasyon Kampüsü projemiz ile teknoloji tabanlı girişimciliği, ArGe çalışmalarını ve yenilikçi üretimi destekleyecek. Çok fonksiyonlu yapısı sayesinde KOBİ'ler ve sanayi firmaları projelerini hızlıca hayata geçirebilecek, üretim kapasitesini artıracak ve yeni istihdam alanları oluşturabilecek. Enerji yatırımları da önem kazanıyor. OSB'lerde ve sanayi kuruluşlarında Güneş Enerjisi Sistemleri ve enerji verimliliği projeleri hızla artıyor. Turizm ve hizmet sektöründe ise Erciyes'teki yatırımlar, gastronomi ve sağlık turizmi projeleri şehrin cazibesini artırıyor. Özetle, Kayseri'deki yatırımlar şehrin üretim, ihracat ve turizm kapasitesini güçlendiriyor, istihdama kalıcı ve sürdürülebilir katkı sağlıyor" diye konuştu.

2026, YATIRIMDA DENGELİ BİR YIL OLACAK

Bir oda başkanı olarak kişisel yatırım tavsiyesi vermekten kaçındığını belirten Gülsoy, 2026 yılına ilişkin genel ekonomik öngörülerini de paylaşarak para politikasındaki sıkı duruşun devam etmesiyle birlikte enflasyonun düşüş trendine girmesini, faizlerin yılın ikinci yarısında daha öngörülebilir seviyelere gelmesini ve döviz piyasasında kontrollü

bir seyir oluşmasını beklediklerini ifade etti. Bu çerçevede 2026'da yatırımcıların üretim ve ihracat odaklı reel sektör yatırımları, enerji verimliliği projeleri, gayrimenkul ve sermaye piyasalarına ilgi göstermesinin muhtemel olduğunu belirten Gülsoy, "Bir oda başkanı olarak kişisel yatırım tavsiyesi vermekten ziyade, ekonominin genel gidişatına ilişkin öngörülerimizi paylaşmayı daha doğru buluyoruz. Ekonomik görünüm ışığında 2026'da üretim ve ihracat odaklı reel sektör yatırımları, enerji verimliliği projeleri, gayrimenkul, dengeli portföy yaklaşımı ve sermaye piyasalarının ön plana çıkabileceğini söyleyebiliriz. 2026'da yatırım tercihlerini belirleyecek ana unsur enflasyon ve faizlerde kalıcı bir düşüş eğiliminin sağlanması olacaktır. Para politikasında sıkı duruşun sürmesiyle birlikte enflasyonun 2026'da düşüş trendine gireceğini, faizlerin yılın ikinci yarısından itibaren daha öngörülebilir seviyelere oturacağını, dövizde ani sıçramalar yerine daha kontrollü ve sınırlı bir hareket alanı oluşacağını düşünüyoruz. Bu çerçevede 2026'da yatırımcıların ilgi göstereceği alanlar ise üretim ve ihracat odaklı reel sektör yatırımlarında Kayseri iş dünyasının bakış açısı nettir. En iyi yatırım üretime, istihdama ve ihracata olmalıdır. Sanayicimiz 2026'da da makine parkını yenilemeye, kapasitesini artırmaya ve yeni pazarlara açılmaya devam edecektir. İkinci olarak enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımlarında Çatı GES ve enerji tasarrufu sağlayan teknolojiler hem maliyet düşürücü etkisi hem de sürdürülebilir yapısı nedeniyle 2026'nın en değerli yatırım alanlarından biri olacaktır. Enflasyonun yüksek seyrettiği dönemlerde gayrimenkul güvenli liman olmayı sürdürüyor. Kayseri'de konut, ticari alan ve sanayi arsası talebi 2026'da da devam edecektir. Bir diğer konu olan altın ve döviz de portföy çeşitliliğinde her zaman yer alabilir; ancak 2026'da döviz tarafında aşırı bir oynaklık beklemiyoruz. Borsa veya hisse senedi konusunda ise şirketlerin kârlılıklarının toparlanmasıyla birlikte sermaye piyasalarının 2026'da daha canlı bir yıl geçirmesini bekliyoruz. Kısacası, 2026'da dengeli ve çeşitlendirilmiş bir yatırım yaklaşımı, reel sektöre yönelimle birleştiğinde en yüksek katma değeri sağlayacaktır. Kayseri'de sanayi, ticaret ve inovasyon odaklı yatırımlar her zaman stratejik ve öncelikli alanlardır" şeklinde sözlerini noktaladı.



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

0850 346 93 26

info@decoasansor.com www.decoasansor.com

Kayseri'nin Devleri Sahada: Ekonomi Ligi'nde 24 Şirket



ANADOLU'NUN EN BÜYÜK 500 ŞİRKETİ LİSTESİNE KAYSERİ DAMGASI: 24 DEV ŞİRKETLE GÜÇ GÖSTERİSİ

Ekonomist Dergisi tarafından açıklanan "Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" listesinde Kayseri önemli bir başarıya imza attı. Kayseri'den 24 firmanın yer aldığı liste ile şehrin üretim ve ihracat

gücünü bir kez daha kanıtlandı. Ekonomist Dergisi tarafından bu yıl 22'ncisi gerçekleştirilen "Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" araştırmasının sonuçları açıklandı. Merkezleri İstanbul, Ankara ve İzmir dışındaki kentlerde bulunan şirketlerin 2024 yılı verileriyle hazırlanan listede yer alan Kayseri merkezli 24 firma Anadolu'nun devleri

arasında yer almayı başardı. Kayseri'de üretim, ihracat ve istihdama yön veren 24 firma, şehrin ekonomik gücünü bir kez daha ortaya koydu.

Kayseri'nin, ülke ekonomisinin büyümesine sağladığı katkıyı gösteren listede yer alan firmalar ve genel sıralamaları ise şöyle;

21. Kayseri Şeker Fabrikaları A.Ş.,

43. Mega Metal San. ve Tic. A.Ş.,

44. Hes Hacılar Elektrik San. Tic. A.Ş.,

45. Has Çelik Kablo San. ve Tic. A.Ş.

55. İstikbal Mobilya San. ve Tic. A.Ş.,

57. Yataş Yatak ve Yorgan San. Tic. A.Ş.,

57. Bellona Mobilya San. ve Tic. A.Ş.,

114. Kumtel Dayanıklı Tüketim Malları San. ve Tic. A.Ş.,

167. Serşim Dayanıklı Tüketim Malları San. ve Tic. A.Ş.,

194. Femaş Metal San. ve Tic. A.Ş.,

205. Kayseri Metal Center San. ve Tic. A.Ş.,

260. Coreal Alüminyum Kablo San. ve Tic. A.Ş.,

264. Boyçelik Metal San. ve Tic. A.Ş.,

267. Form Sünger ve Sünger Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.,

271. Erbosan Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş.,

273. Boyteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş.,

281. Mondi Mobilya San. ve Tic. A.Ş.,

306. Orta Anadolu Tic. ve San. İşl. T.A.Ş.,

337. Beşler Tekstil San. ve Tic. A.Ş.,

338. Has Çelik ve Halat San. ve Tic. A.Ş.,

473. Metal Matris San. ve Tic. A.Ş.,

487. Pariteks Kağıt Endüstrisi A.Ş.,

490. Gürkan Ofis Mob. San. ve Tic. A.Ş.,

492. Karsu Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Finansın Geleceği Zirvesi'nde Şimşek'ten Ekonomi Mesajı: "Program Kritik Bir Evrede"

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Turkuvas Medya tarafından düzenlenen 5. Finansın Geleceği Zirvesi'nde Türk ekonomisinin geleceğine dair önemli açıklamalarda bulunarak, ekonomi programının kritik bir döneme girdiğini ve dezenflasyon sürecinin başarıyla tamamlanacağını ifade etti.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Turkuvas Medya tarafından düzenlenen 5. Finansın Geleceği Zirvesi'nde konuştu. Özellikle 2026 ve 2027 yıllarını kapsayan dönemdeki hedeflerine paylaştığı Bakan Şimşek, enflasyonun tek haneyi düşmesi ve cari açığın yüzde 1'in altına gerilemesini öngördüklerini söyledi. Konut arzının artmasıyla kira enflasyonunun

normalleşeceğini ve eğitim ücretlerinde ise kural bazlı fiyatlandırma uygulamasına geçileceğini açıklayan Bakan Şimşek, "Vatandaşlarımızın ve reel sektörün hissedeceği bir döneme giriyoruz. Bu dönem, enflasyonun tek haneye düşeceği bir dönemden bahsediyoruz. 2027 yılını kapsayan bir dönemden söz ediyoruz. Cari açığın yüzde 1 ve altına düşürüldüğü bir dönem. Dolayısıyla üçüncü evre en kritik evre. Enflasyonu yüzde 30'un üzerinde tutan en önemli faktör kira enflasyonu. Uzun bir süre yüzde 25'lik bir kira artış limitimiz vardı. Önümüzdeki dönemde konut arzının artması ile birlikte kira enflasyonunda normalleşme gerçekleşecek. Deprem bölgesinde

planlanan 1.4 milyon konut seferberliği ile arz yönlü politikalar dezenflasyonu destekleyici konuma gelmiş durumdayız" ifadelerini kullandı.



İnovder 2026 Vizyonunu Tanıttı: Hedef 4 Bin İstihdam ve 7 Milyar TL Ciro



İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER), 2026 yılında yürüteceği projeleri ve hedeflerini paylaştığı '2026 Vizyon Tanıtım Programı'nı düzenledi. Dernek üyelerinin 125 aktif firma ile 3 bin kişiye istihdam sağladığını, 2026'da bu rakamı 4 binin üzerine çıkarmayı hedeflediklerini açıklayan İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, "Ekonomimizin ciro toplamı 5 milyar lirayı oluşturmaktadır. Bu rakamı yeni yılda 7 milyar liraya çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

İnovatif İş İnsanları Derneği (İNOVDER), 2026 yılında yürüteceği projeleri ve hedeflerini paylaştığı '2026 Vizyon Tanıtım Programı'nı düzenledi. Programa Vali Gökmen Çiçek, Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, KTO Başkanı Ömer Gülsoy, İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, oda başkanları, yönetim kurulu üyeleri, siyasi temsilciler ve iş insanları katıldı.

Programda konuşan İNOVDER Başkanı Ahmet Esad Talo, dernek üyelerinin 125 aktif firma ile 3 bin kişiye istihdam sağladığını, 2026'da bu rakamı 4 binin

üzerine çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı. Talo, "125 aktif üyemiz 3 bin kişiye istihdam sağlıyor. 2026'da gelişen süreçler ve gayretlerimizle bunu 4 bin kişinin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Ekonomimizin ciro toplamı 5 milyar lirayı oluşturmaktadır. Bu rakamı yeni yılda 7 milyar liraya çıkarmayı hedefliyoruz. İhracat rakamları ekonomimizin en önemli unsurlarından bir tanesi. 2025 yılında 20 milyon dolarlık ticaret hacmine sahip olmanın gururunu yaşıyoruz. 2026'da inşallah 23 milyon dolar seviyesine ulaşmayı hep birlikte sağlayacağız" dedi.

Talo ayrıca, İNOVDER'in dünya genelinde 62 ülkeye ihracat yapan bir Kayseri derneği olduğunu vurgulayarak, "Dünya genelinde 62 ülkeye ihracat yapan bir genel merkez, bir Kayseri derneğiyiz.

Bu gurur hepimize aittir. Bir araya gelmek bir başlangıç, bir arada kalmak ise ilerlemektir. Birlikte çalışmak ise başarıdır. Bu süre zarfında, dernek üyeleri noktasında istisnasız herkes için şunu net bir şekilde ifade etmek istiyorum; bizler bugün bu çalışmalarını üç buçuk yıllık bir kısa zaman zarfında Kayseri genelinde, Türkiye genelinde, hatta global anlamda bir ivme kazandıysak, burada siz kıymetli İNOVDER ailemizin yapmış olduğu çalışmalar sayesinde oldu" dedi.





'Türkiye'nin Üretim Üssü Kayseri'



www.kayso.org.tr



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



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



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

Anadolu'nun Tarım Liderleri Kayseri'de Buluştu



Anadolu Ürün Piyasası Aracı Kurumu (Anadolu ÜPAK) yönetimi, stratejik yönetim kurulu toplantısı için Kayseri'de bir araya geldi. Kayseri Ticaret Borsası Başkanı ve Anadolu ÜPAK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Recep Bağlamış'ın ev sahipliğinde gerçekleşen zirvede, tarımsal ticaretin dijitalleşmesi, lisanslı depoculuk ve ürün ihtisas borsacılığı gibi kritik başlıklar ele alındı.

Anadolu Ürün Piyasası Aracı Kurumu (Anadolu ÜPAK), stratejik yönetim kurulu toplantısını Kayseri'de gerçekleştirdi. Bölge ekonomisinin önemli merkezlerinden biri olan Kayseri'de düzenlenen toplantı, Kayseri Ticaret Borsası Başkanı ve Anadolu ÜPAK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Recep Bağlamış ev sahipliğinde Polatlı Ticaret Borsası ve Anadolu ÜPAK Yönetim Kurulu Başkanı Yahya Toplu başkanlığında yapıldı. Kayseri Ticaret Borsası'nda gerçekleştirilen toplantıya Ankara Ticaret Borsası Başkanı Faik Yavuz, Aksaray Ticaret Borsası Başkanı Hamit Özkök, Sivas

Ticaret Borsası Başkanı Hayrullah Karakaya, Yozgat Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Erkekli, Eskişehir Ticaret Borsası Başkanı Ömer Zeydan ile Anadolu ÜPAK Genel Müdürü Yavuz İnce katıldı. Lisanslı depoculuktan ürün ihtisas borsacılığına kadar tarım piyasasının geleceğini ilgilendiren pek çok stratejik konu masaya yatırılan toplantıda Borsa başkanları, Anadolu çiftçisinin alın terinin modern piyasa koşullarında değer kazanması ve ticaretin şeffaf bir zeminde büyümesi için atılacak adımları detaylandırdı. Karşılıklı istişarelerle geçen oturumda, Anadolu ÜPAK'ın aracı kurum olarak piyasalardaki etkinliğinin artırılması ve borsalar arası koordinasyonun güçlendirilmesi hedeflendi.

Ev sahibi Recep Bağlamış, bölgenin tarımsal potansiyelini ulusal ve uluslararası düzeye taşıma kararlılığında olduklarını belirterek, Anadolu'nun bu büyük birlikteliğinin tarım piyasalarına güven verdiğini ifade etti. Genel Müdür Yavuz İnce'nin operasyonel süreçlere dair sunumunun ardından, heyet önümüzdeki

dönemin yol haritası üzerinde tam mutabakat sağladı. Kayseri'den verilen bu güçlü birlik mesajı, tarım ticaretinde Anadolu'nun söz sahibi olma iddiasını bir kez daha tescilledi.







 ARVEN
NİŞANTAŞI-2

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

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

 arven

arvenyapi.com.tr

Kayso'da Türk-Alman Yatırım ve İşbirliği Programı Düzenlendi



Kayseri Sanayi Odası (KAYSO), Türk-Alman Yatırım ve İşbirliği toplantısına ev sahipliği yaptı. Başkan Mehmet Büyüksimitçi, vize süreçlerinin daha sağlıklı yürütülebilmesi adına yapılacak çalışmaların önemine değinerek; "Özellikle son birkaç ayda fuarlar, ziyaretler, anlaşmalar ve çeşitli iş görüşmelerine giderken ciddi zorluklar yaşadık. Çünkü ticaretin kısıtlamaya gelmediğini hepimiz biliyoruz. Müşteri aradığında gitmek zorundasınız ya da müşteri konumdaysanız anında yola çıkmanız gerekebiliyor. Bu nedenle bir iş insanı için elinde her an geçerli bir vize bulunması büyük bir zorunluluk" dedi.

Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) Konferans Salonu'nda, 18 yıl aradan sonra Türk-Alman Yatırım ve İşbirliği konulu toplantı düzenlendi. KAYSO'ya ziyaret gerçekleştirilmesinin ardından açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlik; Büyükelçilik Ticaret Müsteşarı Stefanie Seedig, Büyükelçilik Schengen Vizesi Bölüm Başkanı Björn Wede-Nordlander ve diğer katılımcıların sunumlarıyla devam etti. **"TİCARETİN KISITLAMAYA GELMEDİĞİNİ HEPİMİZ BİLİYORUZ"**

KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitçi Kayseri'yi yaptığı sunumlarla tanıtarak vize konusunda destek beklediklerini belirtti. Ticaretin vize sorunu karşısında kısıtlamaya gelmediğini söyleyen Büyüksimitçi; "Özellikle bize aşağıda söylediğiniz gibi, "İyi bir başkan

üyelerinin dertlerini dile getirendir" sözünüze yürekten katılıyoruz. Şu anda özellikle vize süreçleriyle ilgili yaşanan sorunlar konusunda siz de aşağıda detaylı bir şekilde anlattınız. Türkiye ile Almanya arasındaki ilişkilerin geliştirilmesine canı gönülden inanıyoruz. Ancak gerek Avrupa Birliği gerekse Almanya ile ilgili vize başvuru süreçlerinde zaman zaman bizlerin de hataları olabiliyor. Tam da bu noktada, sizlerin ortaya koyduğu çözüm odaklı yaklaşım büyük önem taşıyor. Bugün bunu göstermek adına vize bölüm sorumlusu arkadaşımızı da buraya getirdiniz ve süreçlerin daha iyi nasıl yürütülebileceğiyle ilgili özel bir sunum yapılacak. Özellikle son birkaç ayda fuarlar, ziyaretler, anlaşmalar ve çeşitli iş görüşmelerine giderken ciddi zorluklar yaşadık. Çünkü ticaretin kısıtlamaya gelmediğini hepimiz biliyoruz. Müşteri aradığında gitmek zorundasınız ya da müşteri konumdaysanız anında yola çıkmanız gerekebiliyor. Bu nedenle bir iş insanı için elinde her an geçerli bir vize bulunması büyük bir zorunluluk. İlk göreve başladığınız günden beri bu konuda gösterdiğiniz yüksek hassasiyet ve çözüm odaklı çalışmalarınız için sizlere teşekkür ediyor, bu süreçlerin daha da iyileştirilmesi konusunda desteklerinizi bir kez daha rica ediyoruz" diye konuştu.

"KAYSERİ ALMANYA İÇİN GÜVENİLİR, ÜRETKEN, VİZYONER BİR ORTAKTIR"
Kayseri'nin Almanya için güvenilir bir ortak

olduğunu söyleyen Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Emre Sönmez, "Kayseri Almanya için güvenilir, üretken, vizyoner bir ortaktır. 6000 yıllık geçmişi, 4500 yıllık ticari mirası ve 100 yıllık sanayi tecrübesiyle Anadolu'nun merkezinde yer alan Kayseri, Kültepe Kanış Karum tabletlerinde ilk ticari yazışmaları, Gevher Nesibe Medresesinde dünyanın ilk tıp okulunun ve yabancı pazarında tarihin ilk uluslararası fuarının kurulduğu kadim bir merkezdir" şeklinde konuştu.

"DAHA ETKİLEYİCİ BİR ŞEY OLAMAZ"
Kayseri tarihi ve Kültepe'deki buluntuların belgelenmesinden etkilendiğini belirten Almanya Federal Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Sibylle Katharina Sorg, "Beni büyüleyen ve Türkiye'de sürekli olarak keyif aldığım iki konu var. Çok erken yaşlarda Hattuşa'yı ve Anadolu Medeniyetleri Müzesi'ni ziyaret etme fırsatım oldu ve tabii ki Kültepe buluntuları da orada çok güzel bir şekilde belgelenmiş. Ve sizin de söylediğiniz gibi, kadınların yararına olan, çok eski ve çok bilgece kaleme alınmış bir antlaşma, evlilik sözleşmesi veya miras sözleşmesi görmekten daha etkileyici bir şey olamaz. Kayseri'den gelen değerli bir çalışanım var ve dün tüm bu harika şeyleri denememizi ve yememizi sağladı. Ve bu, bu iki günün başlangıcı olarak çok, çok güzeldi" dedi.



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Hekimliğin Denge Sanatı: Prof. Dr. Cem EVEREKLIÖĞLU

Prof. Dr. Cem Everekliolu'nun Kayseri'de başlayan hayat yolculuğu, Berlin'de attığı ilk adımları ile Anadolu'nun güçlü üniversitelerinde olgunlaşan bir akademik serüveni arasında şekillenmiş... Spor ve müziğe olan ilgisini yaşamının merkezine alan Everekliolu, tıp yolculuğunu Ankara'dan Malatya'ya, Gaziantep'ten Kayseri'ye taşımış. Bugün bilimin, emeğin ve memlekete hizmetin kıymetini bilen bir hekim olan Everekliolu, bilgi ve tecrübesi ile Maya Göz Hastanesi'nde hastalarına şifa dağıtıyor...

-Kayseri'de doğdum. Ailemle birlikte bir süre Almanya'ya gittik; kardeşlerimin tamamı Berlin doğumludur. İlkokul eğitimimi Almanya'da tamamladım. Ortaokul ve lise yıllarım ise yeniden Kayseri'de geçti. Üniversite eğitimimi Ankara Tıp Fakültesi'nde tamamladıktan sonra, İnönü Üniversitesi'nde ihtisas yaptım. İhtisas sonrasında aynı üniversitede öğretim görevlisi ve yardımcı doçent olarak görev aldım. Ardından Gaziantep Üniversitesi'nde yaklaşık iki yıl süreyle akademik çalışmalarımı sürdürdüm. 2002 yılında Kayseri'ye dönerek Erciyes

Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde göreve başladım. Burada önce yardımcı doçent, ardından doçent unvanlarıyla çalıştım. 2011 yılından itibaren profesör olarak akademik hayatıma devam ettim ve yaklaşık iki yıl öncesine kadar Erciyes Üniversitesi'nde görev yaptım. 2014 yılından bu yana Maya Göz Hastanesi'nde yarı zamanlı olarak çalışıyorum. Sağlık Bakanlığının aldığı kararlar doğrultusunda, iki yıl önce üniversitedeki görevimden ayrılarak Maya Göz Hastanesi'nde tam zamanlı olarak hizmet vermeye başladım.

Prof. Dr. Cem Everekliolu'nun Berlin'de başlayan çocukluğu, Kayseri'de kök salan bir gençliğe dönüşmüş... Okul sıralarından çok spor salonlarında ve sahnelerde geçen yıllarda öğretmenlerinden duyduğu "kazanamazsınız" sözü onun için büyük bir azmin fitilini ateşlemiş... Yeteneğin disiplinle buluştuğunda nasıl bir başarıya dönüştüğünü sorarsanız cevabı hiç kuşkusuz Cem Everekliolu'dur...

-Yaklaşık 10 yaşıma kadar hayatım Berlin'de geçti. Önce kreş, ardından ilkokul derken, adeta ana dilimiz

Almanca olmuştu. Ancak belli nedenlerle babam, biz kardeşlerin Kayseri'de büyümesinin daha doğru olacağını düşünerek ailece Türkiye'ye dönme kararı aldı. Ortaokul ve lise eğitimimi Kayseri'de tamamladım. Bu yıllar benim için oldukça güzel geçti. Derslerden ziyade sosyal yönü güçlü, girişken bir öğrenciydim. Ortaokul ve lise dönemlerinde okul trampet takımı, ses korosu, basketbol takımı, yüksek atlama ve tekvando gibi farklı alanlarda aktif olarak yer aldım. Bu nedenle vaktimin büyük bölümü spor salonlarında ve okul etkinliklerinde geçti, ders çalışmaya çok fazla zaman ayıramadığımı söyleyebilirim. Ancak lise sonlarına doğru özellikle de son sınıfta bazı öğretmenlerin, "Bu iş olmaz, kazanamazsınız" imasında bulunan sözleri ve tutumları bende ciddi bir hırs oluşturdu. Bu motivasyonla kendimi yoğun bir çalışma temposunun içine soktum. Yaklaşık 8-10 ay süren disiplinli ve planlı bir çalışma döneminin ardından, güzel dereceler elde ederek Ankara Tıp Fakültesi'ni kazanmayı başardım.

ANNE RİCASI İLE BAŞLAYAN BİR HİKAYE...

Prof. Dr. Cem Evereklioğlu yola mimarlık ve mühendislik hayalleri ile çıkmış, annesinin "Lütfen beni kırma" sözü ile rotasını tıp fakültesine çevirmiş... Kandan korkan, hastanelerden çekinen bir genç olan Evereklioğlu, zamanla mesleğini seven, içine girdikçe dönüşen ve hekimliği bir yaşam biçimine dönüştüren bir profesöre evrilmiş...

-Kesinlikle bir öğretmenin, bana göre yanlış ve fazlasıyla negatif olan "Siz kazanamazsınız" tarzındaki konuşmalarıyla, tabiri caizse, ciddi şekilde motive oldum. "Bunu size çalışarak göstereceğim" diyerek fazlasıyla hırs yaptım ve yoğun bir tempoyla çalışmaya başladım. O dönemde aslında tıp fakültesini istemiyordum. Bu motivasyonla yola çıkarken hedefim Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nin mimarlık ya da mühendislik bölümlerinden birini kazanmaktı. Babam esnaftı, camcılık yapıyordu. Ortaokul ve lise yıllarımda sık sık inşaatlara gider gelirdim; bu da beni mimarlık ve mühendislik alanlarına daha yakın hissettiriyordu. Ancak rahmetli annemin bu süreçte manevi bir yönlendirmesi oldu. "Oğlum sülalede hiç hekim yok, doktor yok. Tıp fakültesi yaz lütfen beni kırma" dedi... İlk başta tıp yazmamı istedi. O yıllarda kandan korkmama, tıbbi sevmememe, hastanelerden ve doktorlardan çekinmeme rağmen annemi kıramadım. İyi ki de kıramamışım. Ankara Tıp Fakültesi'ni kazandım. Kazandıktan sonra mesleği sevdim ve hiç sınıfta kalmadan bitirme şansım oldu. Zamanla insan her şeye alışıyor. Kandan korkmamayı, hastaneden çekinmemeyi, mesleğin gereklilikleriyle yaşamayı öğreniyorsunuz. Aslında çoğu zaman korktuğumuz şeyler, tam olarak tanımadığımız insanlar, meslekler ya da mekânlar oluyor. İçine girdiğinizde, tanımaya başladığınızda ise insanın zihni ve bedeni buna uyum sağlıyor.

Prof. Dr. Cem Evereklioğlu, yaşamını tamamen denge sanatına dönüştürerek ritmi ve zihinsel berraklığını spor ve müzik ile beslemiş. Çocuk yaşlarda başlayan tekvando yolculuğu, sahnede gitar ve piyanonun tuşlarına dokunduğu an ve ameliyat öncesi parmaklarını açan bir melodi... Evereklioğlu, bedenle zihnin, bilimle

sanatın aynı ahenk içinde nasıl bir uyumla buluşabileceğinin en güçlü örneği...

-Hayatımda her zaman spor ve müzik önemli bir yer tuttu. Sosyal faaliyetler benim için vazgeçilmezdi. 11 yaşımdan beri, Almanya'dan döndüğümüzden bu yana tekvando ile ilgileniyorum. Ortaokul ve lise yıllarımda büyük bir kısmı tekvando salonlarında geçti. Bugün geldiğimiz noktada tekvandoda 6. dan siyah kuşak seviyesindeyim. Ayrıca karatede de iki siyah kuşağım bulunuyor. Nunchaku dediğimiz Çin sopasını da oldukça iyi kullanırım. Bu anlamda iyi bir sporcu olduğumu söyleyebilirim; hatta profesyonel olarak tekvando ile ilgilendim. Müzik tarafında ise kendimi amatör bir müzisyen olarak görüyorum. Nota bilgim olmadan, tamamen pratikle çalarım. Gitar ve piyano çalıyorum. Boş zamanlarımda, özellikle ameliyatlardan önce parmaklarımı açmak ve el pratiğimi artırmak için piyano ve gitarla vakit geçiririm. Şarkı söylerim, zaman zaman arkadaşlarımla birlikte sahneye çıktığımız konserler de olur. Kısacası spor ve müzik, hayatımın hem denge unsuru hem de vazgeçilmez iki parçası diyebilirim.

"AĞIZLARI NURLU İNSANLARDI"

Bazı hayat hikayeleri dua ile başlar... Bir aile büyüğünün duası, bir gencin kararı ve ortaya çıkan büyük başarı... Prof. Dr. Cem Evereklioğlu'nun tıp yolculuğu, Ankara Tıp Fakültesi'nde başlayan ve yıllar içinde emeğin karşılığını veren güçlü bir başarı hikâyesine dönüştüğünü görmek hiç de tesadüf sayılmıyor.

-Tabii, bu hikâyeye önce anneanne ve babaanneden başlamak gerekir. Çünkü onların duaları çok kuvvetli, halk arasında tabir edildiği gibi ağızları nurlu insanlardı. Özellikle anneannem Kayseri'de çok bilinen, çok dua eden biriydi. Çevremdekiler sık sık, "Onun torunusun, çok dua alıyorsun; bu yüzden birçok beladan korunuyorsun" derlerdi. Annem ve babam da dualarıyla, manevi ve maddi destekleriyle her zaman yanımızdaydı. Annemin "Ne olur tıp yaz, sana çok dua ederim" sözleriyle, sülalede hiç doktor olmamasına rağmen, beni aslında istemediğim bir bölüme yönlendirmesi hayatımın dönüm noktası oldu. Bugün geriye baktığımda, iyi ki diyorum. Ankara Tıp Fakültesi'ne ilk

adım attığım an, o amfilerde duyduğum hayranlıkla "Ben burada okurum" dedim. Kayseri'de meslek lisesinden gelip 250 kişilik amfilerde, yüzlerce öğrenciyle ders görmek benim için çok etkileyiciydi. O an bu yolun bana ait olduğunu hissettim. Kazandığım gün babama, "Bu iş profesörlüğe kadar gider" dediğimi hatırlıyorum. Henüz yolun başındayken edilen bu niyet, dua, çalışma ve gayretle birleşince, bugün geldiğimiz noktayı mümkün kıldı.

Akademide sabır, mücadele ve direnç olmazsa olmazdır. Prof. Dr. Cem Evereklioğlu, rekabetin ve görünmez engellerin kol gezdiği bu dünyada yolunu kavga ile değil, bilimle açan isimlerden biri. Tehditlerin karşısına yayınlarıyla, emeğiyle ve uluslararası bilim diliyle çıkan Evereklioğlu, "PubMed ile konuşurum" diyerek akademide kalıcı olanın makamlar değil, üretim olduğunu hatırlatıyor...

-Akademik hayat, dışarıdan görüldüğü gibi değildir. Çoğu akademisyen gerçekten sevecen ve iyi niyetlidir ancak işin içine girildiğinde yoğun rekabet, gereksiz kompleksler ve zaman zaman anlamsız engellemelerle de karşılaşılır. Benim yaşadığım en büyük zorluklar ne yazık ki bazı öğretim üyelerinden geldi. "Şöyle yapmazsan doçentliğini engellerim" gibi tehditkâr söylemlerle karşılaştım. Oysa kimse bir kariyeri tamamen engellemeye en fazla gectirebilir. Nitekim bu tür engellemeler benim iki-üç yılımı aldı. Bu süreçlerde tavrım hep net oldu: Kavga ederek değil, çalışarak cevap verdim. Ders çalışarak, yayın yaparak, akademik kalitemi yükseltterek... Tıp dünyasında herkesin bildiği PubMed benim ölçüm oldu ben her zaman "PubMed ile konuşurum" derim. Bırakın başkaları küçük hesaplarla uğraşsın ben cevabımı bilimle, emekle ve üretimle verdim. Öğrencilere özellikle söylemek istiyorum hayatınızda mutlaka engeller çıkacak. Bu engeller karşısında asıl çözüm kendinizi geliştirmek, yabancı dilinizi güçlendirmek, yayın sayınızı ve kalitenizi artırmaktır. Günün sonunda sizi engellemeye çalışanlar değil, sizin geldiğiniz nokta konuşulur. Hayatın ve bilimin adaleti çoğu zaman böyle tecelli eder.



"BİZ SENİ ERCİYES'E KAZANDIRIYORUZ"

Her akademik yolculuk yalnızca bireysel mücadelelerle değil, doğru zamanda uzanan güvenli ellerle de şekilleniyor. Prof. Dr. Cem Evreklioğlu'nun Erciyes Üniversitesi'ne uzanan serüveni, liyakatin fark edildiği ve emeğin değer gördüğü bir akademik iklimin güçlü bir örneğini sunuyor...

-Bu tabloda, iyi niyetli ve vizyoner öğretim üyelerinden de mutlaka bahsetmek gerekir. Kayseri'ye döndüğümde, beni Erciyes Üniversitesi'ne kabul eden dekanımızın ve dönemin yöneticilerinin yaklaşımı son derece kıymetliydi. Dekanımızın söylediği bir cümleyi hiç unutmam: "Cem, biz seni buraya almadık, kazandı." Dosyamın güçlü olduğunu, Türkiye'nin her yerinde kabul görebileceğimi açıkça ifade etmiş ve "Biz seni Erciyes'e kazandırıyoruz" demişti. Ardından da önümüzdeki iki-üç yıl içinde bilim, yayın ve onur ödülleri almamın kendileri için en büyük beklenti olduğunu eklemişti. Bu sözler; küçük hesaplardan uzak, başarıyı, üretimi ve bilimi merkeze alan olgun bir akademik duruşun ifadesiydi. Onlara mahcup olmamak adına daha fazla çalıştık. Çok şükür, iki-üç yıl içinde beklenen başarıları dört yıl üst üste elde etme imkânı bulduk. Bu da doğru yönlendiren, güven veren ve başarıyı teşvik eden hocaların bir akademisyeni nasıl büyüttüğünün en somut göstergesidir.

Prof. Dr. Cem Evreklioğlu için TUS süreci, tam olarak bir kırılma anını gözler önüne seriyor. Göz hastalıklarının ince dünyasına uzanan yolculuğu arkadaşının güçlü sezgisi ve doğru yönlendirmesi ile başlamış. Evreklioğlu, geçmişe baktığında ise attığı adımın sadece mesleki bir tercih değil hayatının yönünü belirleyen kritik bir adım olduğunu söylüyor...

-TUS, hekimlik yolculuğunun en önemli dönüm noktalarından biridir. Ankara Tıp'ı kazanmak nasıl büyük bir eşikse, mezuniyet sonrası ihtisas seçimi de aynı ağırlığı taşıyordu. İlk sınavda beyin cerrahisini kazanacak puanım vardı. O dönemde Türkiye ikincisi olan bir sınıf arkadaşım, bana "Seni tanıyorum uzun süren ameliyatlara sana göre değil, sana göz yakışır" dedi. O güne kadar hiç düşünmediğim göz hastalıkları, bu sözlerle zihnimde yer etti. Bu tavsiyeyle daha çok çalıştım ve altı ay sonra göz ihtisasını kazandım. Zaten göz, Türkiye'de en yüksek puanla girilen cerrahi branşlardan biridir. Geriye dönüp baktığımda, bu tercihin meslek hayatının yönünü belirleyen en kritik kararlardan biri olduğunu görüyorum.

"SEVEREK YAPILAN İŞ YORMAZ"
Sevmeden yapılan hiçbir iş insanı ileriye taşımaz. Prof. Dr. Cem Evreklioğlu, başarıyı yalnızca mesleki değil, hayata dair bir denge olarak görüyor. O, bilimi, sporu ve sanatı aynı tutkuda buluşturarak bunun

mümkün olduğunu gösteren en güçlü örneklerden biri...

-Hangi alanda olursanız olun, bir işi severek yapıyorsanız yorulmazsınız. İnsanları yoran, sevmeden yapılan işlerdir. Sevmeden ders çalışan hemen yorulur, severek çalışan ise hedeflerini düşünür, sabaha kadar enerjisini korur. İstmeden yapılan hiçbir işten ne spor çıkar ne sanat ne de bilim. Maddi ya da manevi mutluluk kalıcı olmaz. Bu yüzden gençlere tavsiyem seveceğiniz bir bölüm ve bir branş seçin. Bilim, spor ve sanat bir arada yürüyebilir. Biz bunu yaşayarak gördük. Türkiye'de tekvando branşında altı siyah kuşağa sahip olup profesör olan tek kişiyim, müzik de hayatımın bir parçası. Hepsini severek yapıyorum. Severek yapılan iş yormaz. Biz bazen sabaha kadar lazer ameliyatları yapıyor, iki-üç saat uykuyla yeniden hastalarımızın başına geçiyoruz ama hiç yorulmuyoruz. Çünkü işimizi seviyoruz. Özetle, hayatta gerçek üretim ve tatmin ancak sevgiyle yapılan işlerden doğar.

Prof. Dr. Cem Evreklioğlu'na göre başarı, yalnızca hedefe ulaşmak değil o yolda hayatı ertelememek... Bilimle birlikte sanatı, sporla birlikte maneviyatı aynı potada eritebilen bir denge, onun başarı tanımının merkezinde yer alıyor.

-Başarı benim için, belirlediğimiz hedefe ulaşırken en pratik ve en kısa yolu bulabilmektir. Bunu da abartmadan yapmak gerekir yani gece gündüz

sadece ders çalışarak değil. Sosyal faaliyetlerle birlikte yürütülen bir süreçten bahsediyorum. Bu bir sanat olabilir, spor olabilir, müzik olabilir, bir ilahi grubu olabilir. Yani illa güncel ve çok konuşulan alanlar olmak zorunda değil. Maneviyatı da ihmal etmeden, tüm bunları bir arada yürütebilen kişi bana göre başarılıdır.

"İYİ BİR HEKİM, İYİ İNGİLİZCE BİLEN HEKİMDİR"

Tıp, durağanlığı sevmez... Bu nedenle hekimlik öğrenmeyle sürdürülen bir yolculuktur. Prof. Dr. Cem Evereklioğlu da bilimin sınırlarının dille genişlediğini hatırlatarak, çağın dilini konuşmanın önemini iyi hekimliğin vazgeçilmez bir parçası olduğunu vurgulayarak anlatıyor.

-Tıpta teknoloji son derece hızlı ilerliyor. Özellikle göz hastalıklarında bu gelişim çok daha belirgin. Göz adeta bir kamera gibi çalışıyor ve görme süreci beyinle tam bir koordinasyon içinde gerçekleşiyor. Bu hızlı değişim, hekimler için sürekli öğrenmeyi zorunlu kılıyor. Güncel literatürü takip etmeyen bir hekim, hastasına eski bilgilerle yaklaşır ki bu da eksik ya da hatalı sonuçlara yol açabilir. Bu nedenle tıpta okumanın ve öğrenmenin emekliliği yoktur. Burada en kritik nokta ise dildir. İngilizce bilmeyen bir hekim, bilgiyi yıllar sonra çevirilerle edinir ve bilimin gerisinde kalır. Tıpta bugün doğru olan bir bilgi, altı ay sonra değişebilir. Bu yüzden iyi bir hekim, dünyayı takip eden ve iyi İngilizce bilen hekimdir.

Hekimliğin özü sadece bilgi değil aynı zamanda vicdandır... Hekimliği boyunca on binlerce ameliyat yapan Prof. Dr. Cem Evereklioğlu, her ameliyat kararını tek bir soruyla süzüyor: "Bu hasta benim ailemden biri olsaydı, yine aynı öneride bulunur muydum?" İşte bu soru, onun hekimliğini rakamlardan çok değerlerle tanımlıyor.

-Temel ilkem, yaptığım işin ve bulunduğum konumun hakkını vermektir. Göz hekimiyse en iyi olmaya çalışmalısınız; her şeyi bilmek zorunda olmasak da alanımızda derinleşmek ve sürekli gelişmek zorundayız. Bugün ağırlıklı olarak şaşılık, estetik ve okuloplastik cerrahi ile ilgileniyorum. Bunun yanında akıllı mercek uygulamaları, katarakt cerrahisi, lazer ve Excimer lazer gibi alanlarda da kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Üniversitede en fazla ameliyat yapan ilk üç cerrah arasında yer aldım ve akademik kariyerim boyunca yaklaşık 70 bine yakın ameliyat gerçekleştirdik. "Hepsi başarılı mıydı?" sorusuna cevap: Hayır. Hiçbir branşta yüzde yüz başarı mümkün değil. Önemli olan başarı oranının yüzde 95-99 seviyelerinde olmasıdır. Başarısız sonuçlar bazen hekime bağlı olmayabilir; hastanın ilaç kullanmaması, hijyen veya uygun olmayan ortamlar da etkiler. Tek ölçütüm şudur: Bir ameliyat önerirken, "Bu hasta ailemden biri olsaydı önerir miydim?" sorusunu sorarım. Eğer evetse, herkese öneririm; değilse beklemelerini tavsiye ederim. Bu yaklaşım hem işimi kolaylaştırır hem de vicdanen doğru yerde durmamı sağlar.

"NE KADAR ÇALIŞIRSA ÇALIŞSIN EKSİK KALIR"

Prof. Dr. Cem Evereklioğlu, ebeveynlere en güzel mesajı çocukluk ve gençlik yıllarının yalnızca ders kitaplarına sıkıştırılmayacağı oluyor... Ezber bozan bu yaklaşımda bir gerçeğin altını çizen Evereklioğlu, "Hayatı tanımayan, sosyal yönü gelişmeyen bir çocuk ne kadar çalışırsa çalışsın eksik kalır" diyor...

-Öğrencilere ve anne babalara özellikle şunu söylemek isterim: Ortaokul ve lise yıllarında çocukların sosyal faaliyetlerini engellemeyin. Yüzde yüz ders çalışmak diye bir gerçek yoktur; lisede en çok ders çalışan arkadaşlarımın tamamı bugün akademik olarak bize yaklaşamadı bile. Sosyal olmak başarıyı azaltmaz, tam tersine artırır. Bir çocuk spor, sanat veya müzik yapmak istiyorsa, "Hayır, ders çalışacaksın" demek büyük bir hatadır. Dengeli bir şekilde bilim, kitap, yabancı dil ve sosyal faaliyetler harmanlayan bir çocuk, sınavda en yüksek puanı almasa da hayatta mutlaka başarılı ve mutlu olur. Bu yüzden çocukların derslerini severek yapmasını, hedef koymasını ve sosyal hayatlarını da ihmal etmemelerini öneriyorum. Çocukların sadece dersle sınırlı kalmaması, hayatı tanıması, insan olmayı ve mutlu olmayı öğrenmesi başarıya ve mutluluğa giden yoldur. Hayatı tanımayan, sosyal yönü gelişmeyen bir çocuk ne kadar çalışırsa çalışsın eksik kalır. Çünkü insanı ileri taşıyan yalnızca bilgi değil, onu anlamlı kılan dengedir.





RÖPORTAJ

İncesu OSB, Yapılan Yatırımlarla Kayseri Sanayisinin Yükselen Merkezi Oluyor

Kayseri sanayisinin yükselen merkezlerinden İncesu Organize Sanayi Bölgesi, son yıllarda hayata geçirilen altyapı, enerji, çevre, lojistik ve konut projeleriyle kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor. İncesu OSB Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Püsküllü üretimden ihracata, istihdamdan yenilenebilir enerjiye kadar birçok başlıkta stratejik adımlar atarak ve hem Kayseri ekonomisine hem de ülke sanayisine katkı sunduğunu söyledi. İncesu Organize Sanayi Bölgesi, son yıllarda hayata geçirilen yatırımlarla Kayseri sanayisinin yükselen merkezlerinden biri haline geldi. Hem altyapı hamleleri hem de yenilenebilir enerji yatırımlarıyla dikkat çeken İncesu OSB'de Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Püsküllü, bölgenin mevcut durumu ve gelecek vizyonuna ilişkin yaptığı değerlendirmede; "İncesu OSB'miz, 12,5 milyon metrekaarelik yüz ölçümüyle Türkiye'nin en büyük 18. Organize Sanayi Bölgesi konumundadır. Bölgemizde yaklaşık 8,8 milyon metrekaarelik sanayi arsası bulunmakta olup,

toplam 307 parsel yer almaktadır. Bu parsellerden 111'inde fabrikalar aktif olarak üretim yapmaktadır. 66 parselde fabrika inşaatları devam ederken, 59 parselde plan ve proje teslim süreci tamamlanmıştır. Hâlihazırda 71 parselimiz ise yatırıma hazır durumdadır. İncesu OSB olarak, yeni yatırımcılarımızı ve sanayicilerimizi bölgemize davet ediyoruz. İncesu OSB, yaklaşık 5-6 bin çalışanıyla Kayseri'mize yeni bir değer katan ve sürekli büyüme eğilimi gösteren bir organize sanayi bölgesi konumundadır. Her ne kadar bazı dezavantajlarımız bulunsa da biz bu dezavantajları yaptığımız ve yapmayı planladığımız yatırımlarla avantaja dönüştürme anlayışıyla hareket ediyoruz. Özellikle son üç yılda İncesu OSB'ye mümkün olduğunca değer katmaya odaklandık. Bu şehrin üretimine, istihdamına ve ihracatına nasıl daha fazla katkı sağlayabiliriz, çıtayı nasıl yukarı taşıyabiliriz sorularının peşindeyiz" ifadelerini kullandı.

İNCESU OSB'DE SANAYİCİYE TEMİZ VE GÜVENLİ ENERJİ ULAŞTIRILACAK
Göreve geldiklerinde OSB'deki elektrik altyapısının tamamen havai hatlardan oluştuğunu ifade eden Başkan Püsküllü, yaklaşık 500 milyon TL'lik yatırım yapılarak 29 trafo binası inşa edildiğini ve yaklaşık 150 kilometre kablo döşendiğini belirterek; "Elektrik altyapısıyla ilgili önemli yatırımlar gerçekleştirdik. İncesu OSB'ye geldiğimizde bölgemizde elektrik altyapısı tamamen havai hatlardan oluşuyordu. Bunu daha güvenli ve kaliteli bir enerji altyapısına dönüştürmek amacıyla elektriği yer altına alma çalışmalarını başlattık. Elektrik yatırımları kapsamında yaklaşık 450-500 milyon TL harcadık. Toplam 29 trafo binası inşa ettik ve yaklaşık 150 kilometre kablo çekimini tamamladık. Bunun yanında trafo, hücre ve pano alımlarını gerçekleştirdik. Şu an itibarıyla bölgenin yaklaşık yüzde 40'ına yeni enerjiyi vermeye başladık. Ocak ayı sonu itibarıyla İncesu OSB'nin tamamına yer altından, temiz ve güvenli enerjiyi ulaştırmayı hedefliyoruz" dedi.

İNCESU OSB'DE ÇEVRECİ DÖNÜŞÜM DİKKAT ÇEKİYOR

Enerji yatırımları ile de dikkat çeken İncesu OSB'de 14,2 MW bağlantı gücüne sahip GES projesiyle OSB'nin aylık elektrik ihtiyacını karşılayabilecek bir üretim kapasitesine ulaşıldığını söyleyen Başkan Püsküllü, İncesu OSB'de çevre yatırımlarına da önem verdiklerinin altını çizerek; "Yenilenebilir enerji alanında önemli adımlar attık. Ocak 2025'te ortaya çıkan bir fikir doğrultusunda, İncesu OSB'ye 14,2 MW bağlantı gücüne sahip bir GES kazandırdık. Bu yatırım, aylık yaklaşık 4,5-5 milyon TL geliri OSB'nin elektrik ihtiyacını karşılayabiliyor. Mevcut 3 MW'lık GES'imizle birlikte, toplamda aylık yaklaşık 6 milyon TL yenilenebilir enerji geliri hedefliyoruz. Sanayicilerimize altyapı ve üstyapı hizmetleri, geri dönüşüm ve yenilenebilir enerji yatırımlarıyla destek oluyor, demiryolu bağlantımızla ihracatlarına katkı sağlamayı amaçlıyoruz. 2026 yılı itibarıyla sağlanan elektriğin yaklaşık yüzde 56'sını güneş enerjisinden karşılamayı hedefliyoruz. Bu, OSB ve sanayicilerimizin GES yatırımları sayesinde mümkün olacak. Arıtma altyapısında da dönüşüm gerçekleştirdik. Göreve geldiğimizde günlük 1.000 metre küp kapasiteli bir tesis vardı bugün 4.400 metre küpe çıkararak sanayicilerimize daha sağlıklı hizmet sunuyoruz" dedi.

DEMİRYOLU LOJİSTİK MERKEZİ HAYATA GEÇİYOR

İncesu OSB'de 15 yıldır hayal edilen demiryolu lojistik merkezi projesi ile İskenderun ve Mersin limanlarına demiryolu bağlantısı sağlanacağını ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Püsküllü, "Önümüzdeki dönemde hizmete girmesini planladığımız bir diğer önemli proje, demiryolu lojistik merkezimiz. Yaklaşık 15 yıldır İncesu OSB'nin hayali olan bu projeyi, Sayın Valimiz Gökmen Çiçek, yönetim kurulu başkan vekilimiz Yılmaz Büyüknalbant, Sanayi Odası Meclis Başkanımız Abidin Özkaya ve bölge müdürlüğümüzün katkılarıyla hayata geçirdik. Devlet Demiryolları Genel Müdürü'nü defalarca ziyaret ederek, kendilerini bölgemizde misafir ettik ve çalışmalar sonucunda

merkezimizi kazandırdık. Bu sayede İskenderun ve Mersin limanlarına demiryolu ile ulaşım sağlanacak. Avrupa Birliği uyum sürecinde yeşil ulaşım ve sürdürülebilir ihracat açısından büyük katkı sağlayacak bu yatırım, daha temiz, ekonomik ve kolay ihracat imkânı sunuyor. İnşallah bir yıl içinde lojistik merkezimiz faaliyete geçecek" dedi.

KONUT PROJESİYLE EN BÜYÜK HANDİKAP AŞILACAK

İncesu OSB'nin şehir merkezine uzaklığı nedeniyle yaşanan konut sorununun çözümü için de önemli bir adım atıldığını söyleyen Başkan Püsküllü, 688 bin metre karelik alana, TOKİ eliyle yaklaşık 4 bin konutun yapılmasının planlandığını belirterek; "İncesu OSB'nin en önemli handikaplarından biri konut ihtiyacıydı. Şehir merkezine uzaklık çalışanlar açısından dezavantaj oluşturuyordu. Bunu avantaja çevirmek için, İncesu OSB ile İncesu ilçesi arasında yer alan yaklaşık 688 bin metre karelik alanı mera vasfından çıkararak, TOKİ eliyle konut projesine dönüştürmeyi hedefledik. Bu süreçte başta Çevre ve Şehircilik önceki dönem Bakanımız Sayın Mehmet Özhasseki ve Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Memduh Büyükkılıç'a destekleri için teşekkür ediyoruz. Şu an proje, TOKİ Başkanlığı nezdinde Sayın Mustafa Elitaş'ın katkılarıyla ilerlemektedir. Hedefimiz, bu alanda yaklaşık 4 bin konutluk bir proje hayata geçirerek İncesu OSB'nin konut sorununu büyük ölçüde çözmektir. Çalışmalarımız kararlılıkla devam etmektedir" dedi.

"ÜLKEMİZİN İHRACATTAN BAŞKA BİR ÇIKIŞ YOLU OLMADIĞINA İNANIYORUZ"

Ekonomik açıdan 2025 yılının sanayici açısından zor geçtiğini söyleyen Başkan Püsküllü 2026 yılında da sanayicinin zorlanacağını ancak üretimden ve ihracattan vazgeçmeyeceklerini vurgulayarak; "2025 gibi 2026 yılının da ekonomik açıdan zor geçeceğini öngörüyoruz. Özellikle 2026'da daha tedbirli ve temkinli hareket edilmesi gereken bir dönemle karşı karşıya olacağız. Bu süreci verimliliği artırarak, üretimi yükselterek ve ihracata yönelerek aşmaya çalışıyoruz. İhracat yaparken maliyetlerimizi düşürmeye

odaklanıyoruz. Şehrimizin mobilya, elektrikli ev aletleri ve kablo imalatı gibi lokomotif sektörlerine her zamankinden daha fazla önem vermeliyiz. Çünkü ülkemizin ihracattan başka bir çıkış yolu olmadığına inanıyoruz. Döviz kazandırmak amacıyla kâr marjlarımızdan fedakârlık ederek, 2026'yı 'kâr yılı'ndan ziyade 'yük taşıma yılı' olarak görmemiz gerekebilir. Ancak bu ülke ve şehir bizim bu nedenle üretmeye, ihracat yapmaya ve şehrimize katkı sunmaya kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

3 YILLIK ENERJİ VERİLERİ İNCESU OSB'NİN CANLANDIĞINI GÖSTERİYOR

İncesu OSB'de elektrik tüketiminin 2025 sonunda yüzde 25 artmasının beklendiğini belirten Püsküllü, yıllık elektrik tüketiminin 150 milyon kWh seviyesine ulaşacağını ifade ederek; "Mevcut şartlar altında sanayicilerimizin kâr marjlarını bir miktar düşürerek verimliliği artırmaya odaklanmalarıyla üretimi ve ihracatı artırmanın yollarını arıyoruz. Sıkı para politikalarının uygulandığı bu dönem, reel sektör için oldukça zordur ve yaşanan sıkıntıları doğrudan hissediyoruz. Bu nedenle sürecin yalnızca reel sektörün omuzlarına yüklenerek aşılması mümkün değildir, bankalardan ve genel olarak finans sektöründen daha fazla destek bekliyoruz. Amaç, üretimi ve ihracatı ayakta tutacak, sanayicinin önünü açacak sürdürülebilir çözümler hayata geçirmektir. Sıkı para politikalarına rağmen, İncesu OSB adına müjdeli gelişmeler de bulunmaktadır. 2023-2024 yılları arasında elektrik tüketimimiz yüzde 18 arttı. 2025 yılı sonu itibarıyla 2024'e kıyasla yaklaşık yüzde 25 artış öngörüyoruz. Bu doğrultuda, 2025 toplam elektrik tüketimimizin yaklaşık 150 milyon kWh seviyesine ulaşması bekleniyor. Doğalgaz tüketiminde de yaklaşık yüzde 18 artış söz konusu. Bu gelişmeler, yeni yatırımların geldiğinin ve OSB'nin canlılığının somut göstergesi. Altyapı yatırımlarımız büyük ölçüde tamamlandı, bundan sonraki süreçte üstyapı yatırımlarına ağırlık vererek sanayicilerimize daha nitelikli hizmet sunmayı hedefliyoruz" şeklinde sözlerini noktaladı.

KOSGEB Kayseri'nin 2025 Desteği 1 Milyar Lirayı Aşarak Rekor Kırdı



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

KOSGEB Kayseri İl Müdürlüğü, 2025 yılını Kayseri için rekor desteklerle tamamladı. KOSGEB Kayseri İl Müdürü Ahmet Özbekler, Kayseri'de bugüne kadar verilmiş en yüksek destek tutarına ulaştıklarını belirterek, toplam desteğin 1 milyar 100 milyon lirayı bulduğunu açıkladı. Özbekler, bu tutarın en büyük bölümünü ise yeşil sanayi desteklerinin oluşturduğunu ifade etti. KOSGEB Kayseri İl Müdürü Ahmet Özbekler, KOSGEB'in 2025 yılında Kayseri'de bugüne kadar verilmiş en yüksek destek tutarına ulaştığını açıkladı. Özbekler, yıl sonu itibarıyla desteklerin toplam 1 milyar 100 milyon lirayı bulduğunu belirterek, bu rakamın Kayseri için bir rekor niteliği taşıdığını açıkladı. Desteklerin büyük kısmını yeşil sanayi projelerinin oluşturduğunu söyleyen Özbekler, "2025 yılı, KOSGEB Kayseri Müdürlüğü için oldukça verimli geçti. Yılın bitimine yaklaşırken, Kayseri'de bugüne kadar verilmiş en yüksek destek tutarına ulaştık desteklerimiz 1 milyar 100 milyon lirayı buldu. Bu, Kayseri için bir rekor niteliği taşıyor. 2025 yılında verilen desteklerin en büyük bölümünü ise yeşil sanayi destekleri oluşturuyor. 2024 yılı ile birlikte başlattığımız yeşil sanayi destek çağrısına Kayseri'den yoğun bir talep geldi. Bu destekler kapsamında projelerin büyük bir kısmı başarıyla tamamlandı ve ödemeleri gerçekleştirildi. Artık KOSGEB olarak milyonlar değil, milyarlar konuşuyoruz. Bu çerçevede, 2025 yılını Kayseri için oldukça başarılı bir yıl olarak tamamladığımızı söyleyebilirim" dedi. KOSGEB'in genel olarak imalatçıları

desteklediklerini belirten Özbekler, girişimcilik alanında da yeni kurulan işletmelere yönelik proje çağrılarını yapıldığını ifade ederek; "KOSGEB, genel olarak imalatçıları destekleyen bir kurumdur. Ancak imalatçılar arasında artık daha seçici davranıyoruz; özellikle ihracat yapan ve yüksek teknoloji üreten işletmeleri önceliklendiriyoruz. KOSGEB desteklerini daha sade ve yalın bir yapıya kavuşturarak proje odaklı hale getirdik. Bu proje odaklı yaklaşımda önceliğimiz, hızlı büyüyen işletmelerin ihracat yapması, yalın üretime geçmesi ve katma değerli ürünler üretmesidir. Ana hedef kitlemiz bu tür işletmelerden oluşuyor. Bunun yanı sıra, potansiyel taşıyan ve ihracata başlamak isteyen işletmeleri de destek kapsamımıza dahil ediyoruz. 2025 yılında da bu doğrultuda çeşitli proje çağrılarını çıktık. Ayrıca girişimcilik alanında, özellikle yeni kurulan işletmeler için de proje çağrılarını gerçekleştirdik. Bu hafta girişimcilerin projelerini yoğun bir şekilde değerlendirdik. Önümüzdeki haftalarda ise kapasite geliştirme ve küresel rekabet destekleri için Kayseri'den gelen başvuruları inceleyeceğiz. Şu anda talepler oldukça yoğun ve bu durumdan genel olarak memnunuz. Amacımız, mevcut talebi daha da artırarak KOSGEB desteklerini etkin ve verimli bir şekilde işletmelerimize ulaştırmaktır" dedi.

"2025'TE 35 İŞLETME YAKLAŞIK 700 MİLYON TL'LİK PROJE İLE BAŞVURDU"
Finansmana erişimin KOBİ'ler için en önemli konulardan biri olduğuna dikkat çeken Özbekler, 2025 yılı itibarıyla 35

işletmenin yaklaşık 700 milyon TL'lik proje ile başvurduğunu belirterek; "Şu anda KOBİ'ler için en önemli konulardan biri finansmana erişimdir. İşletmelerle yaptığımız görüşmelerde ve sektörel toplantılarda bu konu sıkça dile getiriliyor. KOSGEB olarak, verdiğimiz desteklerle finansmana erişimi kolaylaştırıyoruz. Özellikle kapasite geliştirme ve küresel rekabet desteklerinde faiz desteği sağlayarak, firmaların yüksek faizli koşullarda yatırım yapamama veya işletmesine kaynak aktaramama sorunlarını aşmasına yardımcı oluyoruz. 2025 yılı itibarıyla, 35 işletme yaklaşık 700 milyon TL'lik proje ile başvurdu ve projeler onaylandı. Geçtiğimiz ay ise 21 işletmenin projelerini tekrar aldık. Bu projeler de kabul edilirse, 2025 yılı içinde faiz desteği olarak 1 milyar TL'yi aşmış olacağız. Kapasite geliştirme desteğinde proje üst limitimiz 20 milyon TL iken, küresel rekabet desteğinde 50 milyon TL'ye kadar olan yatırımlarda faiz desteği sağlıyoruz. Bu destekler, KOSGEB'in amiral gemisi niteliğindedir. Kayseri'de de başvurular alındı ve değerlendirme sürecinde. Bu hafta sonuçlanması bekleniyor. Finansmana erişim konusunda KOBİ'leri elimizden geldiğince desteklemeye devam ediyoruz. Desteklerin tanıtımı arttıkça ve yeni çağrılar duyuruldukça, başvuru taleplerinin daha da artacağını öngörüyoruz. Eğer 2025 yılı içinde 1 milyar TL'lik ödenen destek haricinde 1 milyar TL'lik proje hacmine ulaşabilirsek, bu KOSGEB için son derece mutluluk verici olacak ve yılı başarılı bir şekilde tamamlamış olacağız" diye konuştu.

2026'DA KAPASİTE GELİŞTİRME VE GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ ÇAĞRILARI YAPILACAK
2026 yılı için de planların net olduğunu ve kapasite geliştirme ve girişimcilik destekleri için çağrılar yapılacağını belirten KOSGEB İl Müdürü Özbekler, "2026 yılı için de planlarımız net. 2025 yılında girişimcilik ve kapasite geliştirme destekleri kapsamında üç kez çağrıya çıktık. Üçüncü çağrılar hâlihazırda değerlendiriliyor; partner kurumlar ve sektör temsilcileriyle birlikte süreç yürütülüyor. 2026 yılında da yine kapasite geliştirme ve girişimcilik destekleri için çağrılar yapılacak. Başvuruyu kaçırın işletmelerin yeni çağrılarını takip etmelerini ve müracaatlarını zamanında yapmalarını tavsiye ediyoruz" ifadelerini kullandı.



YENİ ÇÖZÜMLERE

**NE
DERSİN?**

Siz hayal edin biz
gerçekleştirelim

3EL

Mimari Mobilya Çözümleri



Son 4 Yılda, Kayseri’de En Çok İstihdam Sağlayan İlan Sistemi

Kayseri’nin en büyük medya platformu olan **KayseRadar**, “iş’te Radar” ile, işveren ve çalışanı buluşturuyor.

Ekonomik ilan sistemi, 1 milyonu aşan erişim sayısı ve pratik çözümleri ile, Kayseri’nin işi, iş’te Radar’da



iş'te Radar;
KayseRadar
kuruluşudur



0538 397 44 08



/iste.radar

www.isteradar.com

[] enza HOME

SİVAS CADDESİ



köseoğlu mobilya

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

“Yılın Ahisi” Ali Rıza Güldüoğlu’na Kaftan Giydirildi



Meclis toplantısının ardından 38’inci Ahilik Haftası kapsamında düzenlenen törende, Kayseri sanayisinin duayen isimlerinden Ali Rıza Güldüoğlu’na kaftan giydirildi.

Programda konuşan KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, 38. Ahilik haftasını kutlayarak, “Öncelikle Ahilik kültürünü en güzel şekilde yaşayan ve yaşatan, bu kadim geleneği geleceğe taşıyan tüm esnaf, sanatkâr ve iş insanlarımıza teşekkür ediyorum” dedi. Kayseri Sanayi Odası olarak yılın Ahisini seçerken sadece iş başarısına değil, dürüstlüğüne, cömertliğine ve topluma kattığı değere baktıklarını ifade eden Büyüksimitçi, “Bu anlayışla yarım asırdan fazla emeğiyle hem Kayseri’ye hem ülke sanayisine hizmet etmiş, çalışkanlığı, mütevazılığı ve dürüstlüğüyle herkesin gönlünde yer etmiş, üretimi bir ibadet, paylaşmayı bir yaşam biçimi haline getirmiş kıymetli büyüğümüz Ali Rıza Güldüoğlu abimizi, Yönetim Kurulumuzun oy birliğiyle “Yılın Ahisi” olarak seçtik” diye konuştu. Yılın Ahisi seçilen Ali Rıza Güldüoğlu’nun, yarım asrı aşan üretim ve istihdam yolculuğu ile Kayseri sanayisine değer kattığını vurgulayan Başkan Büyüksimitçi şu ifadeleri kullandı: “Ali Rıza Güldüoğlu, çocuk yaşlardan itibaren sanayinin içinde yetişmiş,

azmiyle, emeğiyle ve yenilikçi anlayışıyla sektörde önemli bir yer edinmiştir. Kurucusu olduğu işletmede yıllardır istihdam sağlayarak, yerli üretime ve ihracata katkı sunmuş; iş dünyasında ahlak, güven ve dayanışma ilkelerini her zaman ön planda tutmuştur. Ahilik kültürünü sadece iş hayatında değil, aile ve sosyal yaşamında da benimsemiş olan kıymetli büyüğümüz Ali Rıza Güldüoğlu’nu ve her daim yanında olan, bu değerlere gönülden sahip çıkan ailesini can-ı gönülden tebrik ediyor; Rabbimden kendilerine sağlık, huzur ve uzun ömürler diliyorum” Küresel rekabetin hızla arttığı bir dönemde, Ahilik anlayışına her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyduklarını ifade eden Büyüksimitçi, “Çünkü ahiliğin özü; dürüst çalışmak, helal kazanmak, paylaşmak ve üretmektir. Biz de Kayseri Sanayi Odası olarak bu anlayışla, üretim ve ihracat odaklı kalkınmanın yanında, ahlaklı ve sürdürülebilir bir iş dünyası inşa etmek için çalışıyoruz. Ahiliğin temellerinin atıldığı bu kadim şehirde, Ahilik kültürüne sahip çıkmaya ve bu değerleri yaşatmaya devam edeceğiz. Üreten, istihdam sağlayan ve ülkemize değer katan tüm sanayici ve iş insanlarımıza gönülden teşekkür ediyorum” şeklinde sözlerini tamamladı. Kayseri Valisi Gökmen Çiçek de,

güvenilir insan diye anılmanın onurların en büyüğü olduğunu belirterek, “Zengin olmak, makam sahibi olmak, başarılı olmak tabii önemli ama insanların ‘güvenilir insan’ diye anılması çok daha önemli. Bu manada Güldüoğlu ailesi örnek bir aile. Ben ilin valisi olarak Ali Rıza Güldüoğlu’nu ve tüm ailesini tebrik ediyorum. Bugün burada Sanayi Odası’nın yaptığı tercihe şahitlik yapıyor olmaktan da mutlu olduğumu ifade ediyorum” dedi.

Son olarak kürsüye gelen Yılın Ahisi Ali Rıza Güldüoğlu, Yılın Ahisi seçilmenin onurunu ve mutluluğunu yaşadığını belirterek, “Bu anlamlı ödüle beni layık gören herkese en içten teşekkürlerimi sunuyorum” dedi. Kardeşleri ile birlikte Ahilik değerlere sahip çıkmaya ve bu geleneği gelecek nesillere aktarmaya gayret gösterdiklerini ifade eden Güldüoğlu, “Bu ödül bana takdim edilmiş olsa da, asıl başarı, ailem, kardeşlerim ve yol arkadaşlarımın birlikte ortaya koyduğu emeğin eseridir. Bu vesileyle; bana inanan, destek olan ve yanımda yürüyen kardeşlerime, dostlarıma, meslektaşlarıma ve aileme gönülden teşekkür ediyorum” diye konuştu. Konuşmaların ardından Vali Gökmen Çiçek ve KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitçi tarafından Ali Rıza Güldüoğlu’na kaftan giydirildi.

Artık Farklıymız

ERMETSAN

DOOR/KAPI

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



/ ermetsan.com.tr



/ ermetsankapi



www.ermetsan.com.tr

Öksüt Madencilik Uluslararası Ödüllere Damgasını Vurdu

Öksüt Madencilik eğitimden tarıma, kadınların güçlendirilmesinden kapsayıcı toplumsal destek programlarına uzanan sosyal etki projeleriyle, dünya çapında örnek bir başarıya imza attı. Şirket, Globee, Stevie, Titan ve Globee Impact gibi dünyanın en prestijli ödül programlarında 2025 yılında toplam 14 ödül kazandı. Öksüt Madencilik, Globee, Stevie, Titan ve Globee Impact gibi dünyanın en prestijli ödül programlarında 2025 yılında toplam 14 ödül kazandı. Dünya genelinde yüzlerce projenin yarıştığı, çok uluslu ve bağımsız jüri komitelerinin profesyonel değerlendirme süreçleriyle seçilen ödüller, Türkiye madencilik sektöründe uluslararası ölçekte ödül kazanan sayılı şirket olması nedeniyle ayrı öneme sahip. Öksüt Madencilik, Kayseri Develi'de yürüttüğü sosyal etki



programlarıyla 2025 yılında dört uluslararası ödül platformunda kazandığı 14 ödülle madencilik sektöründe önemli bir başarı elde etti. Eğitimde fırsat eşitliğinden kadınların ekonomik hayata katılımına, gençlerin gelişiminden kapsayıcı toplum modellerine kadar uzanan çalışmalar, Globee, Stevie, Titan ve Globee Impact gibi yüzlerce projenin yarıştığı, bağımsız jüri komiteleri ile çalışan dünyanın en prestijli ödül programları tarafından takdir edildi. Bu tablo, bir madencilik şirketinin sosyal ve çevresel etkiyi merkeze alarak bölgesel kalkınmayı nasıl dönüştürebileceğinin güçlü ve nadir bir örneği. Ödüllerin kazanılmasında bölgedeki sosyal değişimi somut biçimde ortaya koyan projeler etkili oldu. 13 bin öğrenciyi kapsayan eğitim çalışmaları, 81 okulda gerçekleştirilen altyapı güçlendirmeleri, iki bin 400 dezavantajlı öğrenciyi ek destek, 190 öğrencinin ulusal ve uluslararası yarışmalarda derece elde etmesine katkı, kız çocuklarının STEM alanlarına yönelimini artıran modeller, Silaj Paketleme ve Flake Yem tesisleriyle toplamda beş bin 500'ü aşkın çiftçiye sağlanan üretim ve verimlilik desteği, kırsal gelirlerde gözlenen artış ve kadın üreticilerin ekonomik olarak güçlenmesi; uluslararası jüri komiteleri tarafından sürdürülebilir ve ölçülebilir etki yaratan örnek uygulamalar olarak değerlendirildi. Kadın Üreticileri Kooperatifi, Otizm Merkezi desteği, gençlere yönelik spor ve sosyal gelişim programları ve kadın çalışanlara odaklanan IDEA yaklaşımı da Öksüt'ün sosyal etkiyi merkeze alan modelinin küresel standartlarda takdir edilmesini sağladı.

Öksüt ayrıca PERYÖN İnsana Değer Ödülleri'nde Develi'de çocukların eğitim ve gelişimini destekleyen Akademik Başarı, Kariyer Planlama, Teknolojik ve Sosyal Gelişim Projesi ile Geleceğin İş Yaşamında Sürdürülebilir Değer Yaratmak kategorisinde finalistleri arasında yer aldı. Öksüt

son olarak, 8-9 Aralık'ta 2. Uluslararası Çevre ve İletişim Zirvesi 2025'te düzenlenen törenle, "Yılın Uluslararası Başarı, Gurur ve Çevreci Madencilikte Toplumsal Değer" ödülüne layık görüldü.

GLOBEE AWARDS FOR BUSINESS'TA 3 ALTIN ÖDÜLE SOSYAL ETKİ TESCİLENDİ

Öksüt Madencilik dünyanın saygın iş ödüllerinden Globee Awards'ta, üç ayrı projeye birincilik kazandı. Toplumsal İyi Oluş Bütüncül Modeli, Öksüt'ün eğitim, kadın güçlendirme, gençlik, kapsayıcılık ve tarım projelerini ortak sosyal etki stratejisi altında birleştiren kapsamlı bir model olarak Altın Ödül'e layık görüldü. Model, bölgede eğitim erişimini güçlendiren ve gençlerin akademik performanslarında kaydedilen artışla uluslararası değerlendirmelerde öne çıktı. Öksüt, sürdürülebilir enerji ve tarım projeleriyle hem Enerji, Temiz Teknoloji ve Çevresel Başarı hem de Sürdürülebilirlik Başarıları kategorilerinde altın ödül aldı. Silaj Paketleme Tesisi ve Flake Yem Üretim Tesisi, çiftçileri doğrudan destekleyen uzun vadeli kalkınma etkisiyle ödüllendirildi.

KIZ ÇOCUKLARININ EĞİTİMİ VE SEKTÖRDE KADIN ÇALIŞANA DESTEK ÖDÜL GETİRDİ

Öksüt Madencilik'in 2025'teki önemli projelerinden Akademik Başarı, Mesleki Eğitim, Teknolojik ve Sosyal Gelişim Projesi, Stevie Awards for Women in Business'ta iki ödül kazandı. Proje, özellikle kız çocuklarının STEM ve teknoloji alanlarındaki gelişimini destekleyen yapısıyla örnek gösterildi. Kadın çalışanların iş yaşamındaki refahına odaklanan IDEA programı, International Women in Mining Silver üyeliği ve kadın üretici kooperatifleriyle güçlendirilen kapsayıcı iş modeli bugüne kadar toplam 11 uluslararası ödülle taçlandırıldı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIMA VE YERELDEKİ KADININ İŞ GÜCÜNE KATILIMINA KATKI

Tarımsal üretimi güçlendiren Flake Yem Tesisi de Titan Business Awards'ta Yılın Sürdürülebilirlik Girişimi ve Tarım kategorilerinde Platinum Winner seçildi. Tesis, verimli üretimi destekleyen yenilikçi yaklaşımıyla tarım-hayvancılık alanında uzun vadeli etki yaratıyor.

Develi Engelsiz Yaşam, Bakım, Rehabilitasyon ve Aile Danışma Merkezi ise toplumsal kapsayıcılık alanındaki etkisiyle Gold Winner oldu. Bu kapsamda desteklenen Develi Engelsiz Yaşam Merkezi, Türkiye'de 13 yaş üzeri otizmlili bireylere hizmet veren ilk ve tek merkez. Merkezde yaklaşık 60 bireye 56 kişilik uzman kadroyla hizmet veriliyor. Öksüt'ün desteğiyle spor alanları, duyu bütünlüme ekipmanları ve modern rehabilitasyon altyapıları oluşturuldu.

Gacer Kafe ve Kadın Üreticiler Kooperatifi ile Öksüt kadın üreticilerin ekonomik hayata katılımını destekleyen Öksüt Madencilik Globee Impact Awards'ta da Kadın Odaklı Kurumsal Sosyal Sorumluluk kategorisinde Altın Ödül aldı. **"BU ÖDÜLLER İNSAN ODAKLI MADENCİLİK ANALAYIŞIMIZIN TEYİDİ"**

Her bir ödülün bölge insanına dokunan projelerin dünyada da karşılık bulduğunu gösterdiğini söyleyen Öksüt Madencilik Çevre, Sosyal ve Yönetişim Direktörü Pelin Usta Özkayhan, Öksüt olarak madencilik insanı değer veren, sorumlu, sürdürülebilir ve katma değeri topluma yayılan bir modelle yürütmeyi hedeflediklerini dile getirdi. "Kazandığımız ödüller başarıdan öte, bu yaklaşımın küresel teyidi niteliğinde" diyen Özkayhan, "Develi'de bir kız çocuğunun kütüphaneye kavuşması, bir kadının kooperatifte üreterek özgürleşmesi ve 'Ben de varım' demesi, bir gencin spor kulübünde hayaller kurması... Bunlar bizim için aldığımız tüm ödüllerden daha kıymetli. Amacımız net: Madencilik sadece ekonomik bir faaliyet olmaktan çıkıyor. Onu toplumun hayatına dokunan, değer oluşturan bir modele dönüştürüyoruz" ifadelerini kullandı.

✓ GÜVENLİĞİNİZ İÇİN BİZ VARIZ!

HAMI güvenlik

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

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



0352 232 56 58



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

Kayseri Boss: Şehrin Gücü, Ekonominin Nabzı



Kayseri Şeker'den, Bünyan'a Yüzyılın Yatırımı



Kayseri Şeker, Bünyan'a Cumhuriyet tarihinin en büyük sanayi yatırımlarından birini kazandırıyor. Yatırım bedeli 111 milyon TL'yi aşan big-bag çuval, balya streç ve malç, polietilen iç torba ve iş elbisesi üretim tesisinin temeli, düzenlenen törenle atıldı.

Yatırımlarıyla Orta Anadolu'nun dört bir yanını adeta ihya ve imar eden Kayseri Şeker, Kayseri'nin Bünyan İlçesi'ne de Bünyan tarihinin en büyük sanayi tesisini kazandıracak. Kayseri Şeker'in iştirak kuruluşu Pankent A.Ş tarafından 111 milyon liralık yatırım bedeliyle, 4 bin 736 metrekarelik alan üzerinde inşa edilecek sanayi tesislerinin temeli törenle atıldı. Törene Bünyan Kaymakamı Yücel Erdem, Bünyan Belediye Başkanı Selahattin Metin, İŞ-KUR İl Müdürü Ayşe Ak, Bünyan İlçe protokolü, Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, Kayseri Şeker Yönetim Kurulu Başkanı Hurşit Dede, Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri, Kayseri Şeker Genel Müdürü İsmail Gedik ile çiftçiler ve Bünyanlı vatandaşlar katıldı. Büyük sevinç ve heyecana sahne olan törende konuşan Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay; "Baba ocağı memleketime Kayseri Şeker olarak

yüzyılın yatırımını kazandıracak olmanın sevinci, mutluluğu ve gururunu yaşıyorum" dedi.

4 AYRI TESİS İÇİN TEMEL ATILDI

Akay, yaklaşık 100 kişilik istihdam oluşturacak ve 111 milyon TL'yi aşan yatırımın dört ayrı üretim tesisinden oluştuğunu belirterek, big-bag Üretim Tesisi yıllık 450 bin adet kapasite, Balya streç ve malç üretim tesisi yıllık 2 bin 400 ton kapasite, Polietilen iç torba üretim tesisi yıllık 2bin 550 ton kapasite, İş elbisesi üretim tesisi yıllık 450 bin parça kapasite ile üretim yapacağını kaydetti.

Kayseri Şeker'in yatırımda hız kesmediğine vurgu yapan ve Bünyan'da temeli atılan tesislerin Eylül 2026'da tamamlanacağını ifade eden Başkan Akay, "Sadece son bir buçuk yılda, bugünkü yatırım hariç, 1 milyar 28 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirdik. Kayseri Şeker, tüm ekonomik zorluklara rağmen yatırım yapmaya devam ediyor. Tesislerin Bünyan ve bölge ekonomisine ve istihdamına büyük katkı sağlayacağına yürekten inanıyor, yatırım sürecimize katkılarından dolayı Belediye Başkanımız Selahattin Metin'e huzurlarınızda teşekkür ediyorum. Bu tesislerimiz Bünyan'ımıza hayırlı uğurlu olsun" dedi.

BAŞKAN METİN: "BÜNYAN'IN GELECEĞİNE TEMEL ATIYORUZ"

Bünyan Belediye Başkanı Selahattin Metin de Bünyan'da yüzyılın yatırımlarından birinin temelini atıldığına dikkat çekerek; "Başkanımız, bu toprakların evladı, Hüseyin Akay liderliğinde Kayseri Şeker tarafından ilçemize kazandırılacak tesisler cumhuriyet tarihinden bu yana Bünyan'a yapılan en büyük yatırım. Sümerbank'tan sonra ilçemize kazandırılan en büyük tesis olma özelliğini taşıyor. Bünyan İlçemizde başlattığımız yüzyılın hizmet ve yatırım seferberliğine verdiği katkı ve destekten dolayı Başkanımız Hüseyin Akay nezdinde tüm Kayseri Şeker ailesine teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

KAYMAKAM ERDEM: "BU YATIRIM AİLE EKONOMİSİNİN UMUT KAPISIDIR"

İlçeye yapılacak yatırımın aile ekonomisine katkı sunacağını söyleyen Bünyan Kaymakamı Yücel Erdem ise törende yaptığı konuşmasında; "Bugün Bünyan'da Cumhuriyet tarihinin en büyük sanayi yatırımının temelini atıyoruz. Bu gurur hepimizin. Bu tesislerde çalışacak hanımefendilerin emeğiyle evlerine ekmek gidecek. Bu yatırım sadece sanayi değil, aile ekonomisine dokunan bir umut kapısıdır" diye konuştu. Konuşmaların ardından tesislerin temeli atıldı.

reklams.com.tr

**AÇIK HAVA
REKLAM
REZERVASYONU**

+90 506 734 09 39

REKLAMINLA FARK YARAT!

REKLAMS

Reklams Organize Sanayi Bölgesinde açık hava reklamcılığında sorumlu şirkettir. Bünyemizde 35 large billboard 60 face rakete ve 1 adet led ekran bulunmaktadır. Kiralamalar haftalık, aylık ve yıllık yapılmaktadır. Kayseri ve Türkiye pazarında önemli bir yere sahip olan Organize sanayi bölgesi yapılan reklam çalışmalarında daha hızlı sonuç vermektedir. Hedef kitlenize, satış bölgenize uygun yer seçimi için aşağıdaki pdf dosyayı indirebilir, haritadan detaylı bilgiye sahip olabilirsiniz. Daha fazlası için satış temsilcilerimizden bilgi alabilirsiniz. Alt markamız olan Bluport reklam ajansı ile de müşterilerimize farklı konularda çözüm sunuyoruz.

**Mobilyadan Modaya
Lezzetten Eğlenceye
Hepsi bir arada!
Sadece Kayseri'nin değil
Bölgenin AVM'si**

300
Mağaza
Tüm markalar



SINCE 1998

TOKYAT

DÜRÜM

Lezzet her yerde.



T.(0352) 232 56 56