

KAYSERİ BOSS

Şubat-Mart 2026 Yıl : 2 Sayı : 7
Ekonomi ve Aktüalite Dergisi



TÜM
TÜRKİYE'de
DAĞITIMDA



HAYALİNİZDEKİ RENK.



Ağaç İşleri Sanayi Sitesi 40. Cadde No: 107 Melikgazi/KAYSERİ
0532 575 86 81



KAYSERİ
Lazergöz
HASTALIKLARI CERRAHİ TIP MERKEZİ

444 7 238

www.lazergozkayseri.com



Profesyonel, neşeli, genç ve dinamik takım arkadaşlarımızla güçlükleri aşarak bütün dünyada ve Türkiye de, neredeyse her yere verdiğimiz hizmetle gurur duyuyoruz.



ÜRÜNLERİMİZ

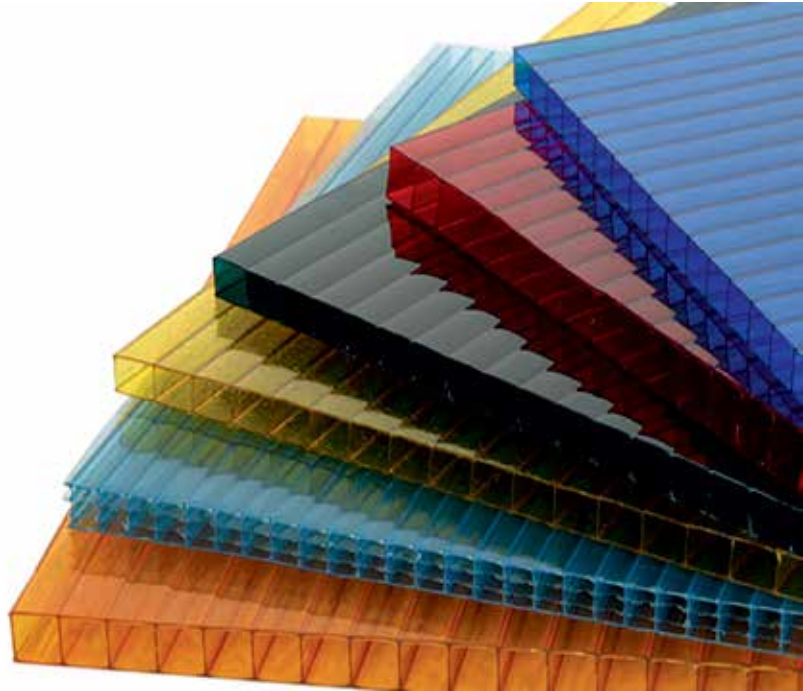
Polikarbonat Çatı Paneli

Polikarbonat H Profili

Polikarbonat U Profili

Rainbow 27/200

Oluklu Polikarbonat Levha



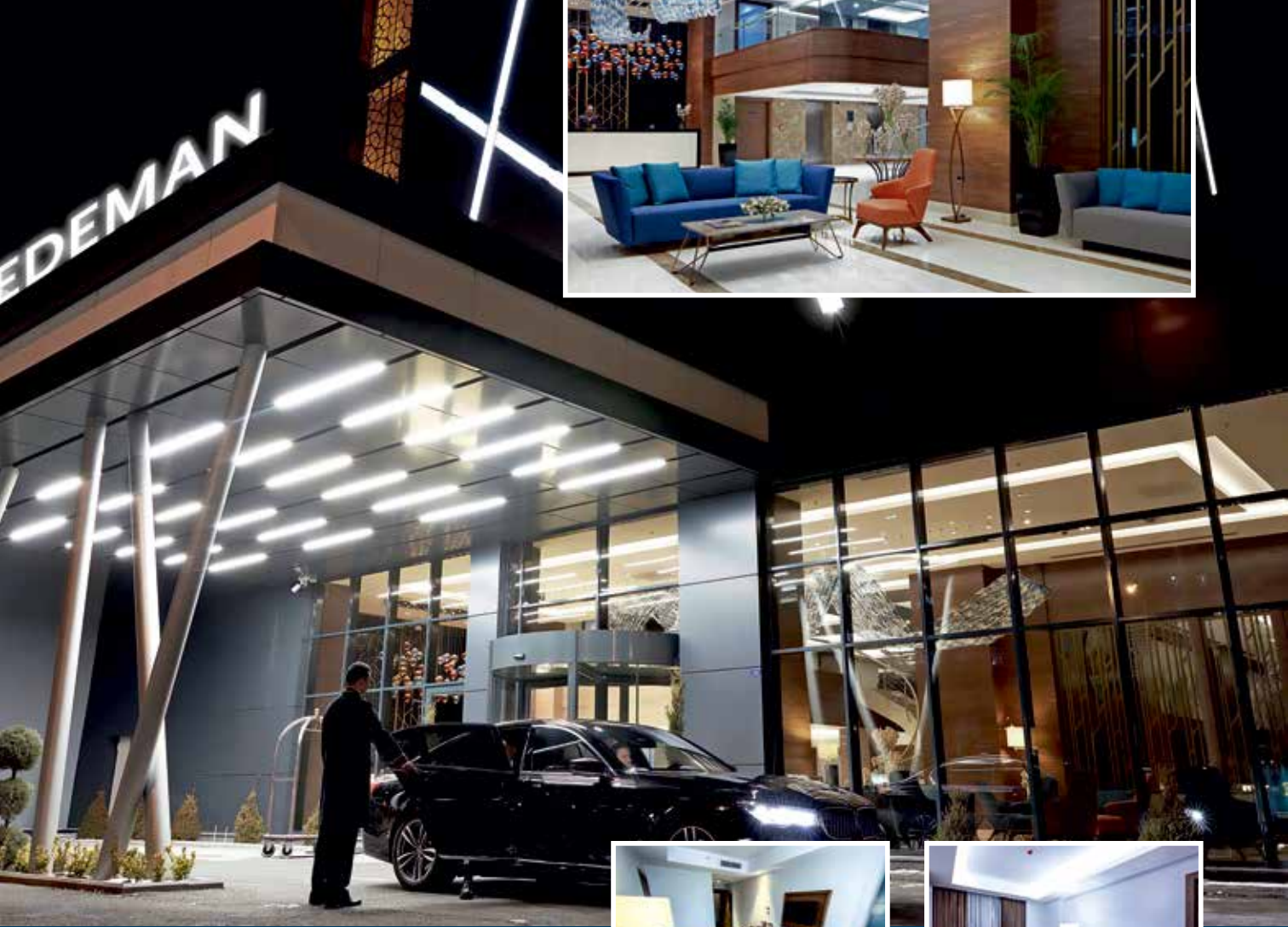
+90 352 322 22 23 +90 534 277 18 57 +90 5342771857 info@rainbowpc.com.tr

Organize Sanayi Bölgesi 20. Cadde No: 33 Melikgazi / Kayseri / Türkiye



DEDEMAN

KAYSERİ



Dedeman Kayseri

Esentepe Mh, Ahmet Gazi Ayhan Blv.
No:161, 38130 Melikgazi/Kayseri

E-Posta Adresimiz

kayseri@dedeman.com

Telefon Numaramız

(0352) 252 25 00

Rezervasyon Hattı

444 33 66



İçindekiler

08 ►► Kayseri'nin Kalbine Dokunan Vali

12 ►► Mustaf Elitaş

15 ►► Akde Metal'den Fabrika Yatırımı

16 ►► Kayseri OSB, Üretim Gücünü 3,2 Milyar TL'lik Yatırımla Büyüttü

18 ►► Kendi Yolunu Çizen Girişimci:
Tuba Nur Akçin

22 ►► Kayseri'nin Tüccar Kadını Begüm Başmısırlı

24 ►► Alibaba Kayseri

26 ►► Kayseri'nin Ticaret Ruhu Yüksel İlbasmış

30 ►► Ayşegül İçöz

34 ►► Daylak Plastik

36 ►► İlk Yerli Bataryalı Manevra
Türkiye'nin Lokomotifi

37 ►► Kaşe Faz-1 Sonuçları Açıklandı

38 ►► Analitik Zekanın Ticaretle
Buluştuğu İsim: Önder İnce

40 ►► Mahmut Gürcan

42 ►► KTO Akademi

44 ►► Kayseri Üst Lige Çıkıyor

46 ►► Ulaşımına 2,4 Milyar TL yatırım

48 ►► KAYPIDER Çin'e İş Gezisi
Hazırlığında

50 ►► Meysu Gıda'nın Halka Arzi

60 ►► TOBB, 74. Yılına Kutluyor

61 ►► KUMS HOME

63 ►► Türkiye Mobilya İhracatında
ilk 10'da:

3200+ | **15+**

Aktif Müşteri

Ülke

Afrika | Asya | Avrupa | Amerika

yeşileko
Plastik Ham Madde

Kayseri'nin Kalbine Dokunan Vali...



Kayseri'de adını sadece bir makamdan değil, sahadaki izinden duyduğumuz isim Vali Gökmen Çiçek... Onu hepimiz devlet adamı kimliği ile tanıdık ancak bu yazıda çocukluk hatıralarından inandığı değerlere, kırılma anlarından Türk milletine olan sevgisine uzanan içten bir yolculuğu kaleme alacağız.

Kayseri BOSS bu sayısında sadece bir yöneticiye değil, artık şehrin evladı olan bir kalbe misafir oluyor. Bazen bir şehir anlamak için çeşitli rakamlara değil, bu şehre hizmet edenlerin yüreğine bakmak yeterli oluyor... Keyifle okunması dileğiyle...

İş yapmak ile o işe tutunmak arasındaki çizgide kendisini "hastalık derecesinde takipçi" olarak tanımlayan Gökmen Çiçek, yüzünde beliren kararlılığı ile aslında yönetim anlayışını özetliyor. Bir meseleyi dert edindi mi peşini bırakmayan bu tavır ile büyük cümleler kurmaktan ziyade sorumluluğunun ağırlığını omuzlarında taşımayı tercih ediyor...

-Çocukluğumdan itibaren, arkadaşlarımla ya da ailemle konuşsanız benim en çok "hastalık seviyesinde" takipçi olduğumu söylerler. Bir konuyu üzerime aldığımda, bir meseleyi dert edindiğimde adeta şizofren derecesinde o işin peşine düşerim. İstedğim bir şey varsa defalarca sorarım. Oldu mu? Ne zaman olacak? Ne zaman? İsrarla, vazgeçmeden takip ederim. Bir şeyi kafama koyduysam bırakmam. Sanırım

benim en belirgin karakter özelliğim, dert edindiğim bir konuyu sonuna kadar ve çok sıkı bir şekilde takip etmem. Yöneticilik anlayışında da bu var. "Çok harika projeler yapıyorum, muhteşem işler çıkarıyorum" diyemem belki ama çocukluğumdan beri üstlendiğim işi, sorumluluğunu aldığım meseleyi sonuna kadar takip ederim. İsrarcıyım. Bu yönüm bazen çevremdekileri yorar. Çalışma arkadaşlarım, dostlarım, hatta ailem zaman zaman "Bir konuyu fazla ısrarla takip ediyorsun" diye sitem ederler. Ama herhalde beni ben yapan, en güçlü karakter özelliğim aşırı derecede takipçi olmam.

"GERÇEKTEN ÇOK MUTLU BİR ÇOCUKLUK YAŞADIM"
Vali Gökmen Çiçek'in bugünkü yönetim

anlayışını kavramak için makamına değil, çocukluğunun geçtiği kapıları hiç kapanmayan o apartmana, kalabalık ailesine ve birçok duygunun hep birlikte yaşadığı dünyasına bakmak gerekiyor. O kalabalığın içinde öğrenilen en kıymetli ders "dayanışma" olurken bugün Kayseri'nin huzuruna katkı sunduğu anlayışın temellerinin de yıllar önce o hiç kapanmayan kapının eşliğinde filizlendiğini görmek zor değil...

-Çocukluğum Gebze'de, kalabalık bir aile içinde geçti. Beş kardeşlik, ayrıca yedi amcam ve iki halam vardı. Amcalarımla ve amca çocuklarımla o kadar yakındık ki kimin kardeş, kimin kuzen olduğu bazen karışırdı. Aynı apartmanda oturur, kapılarımızı hiç kapatmazdık. Pikniklere, gezmelere birlikte gider kimseye ihtiyaç duymadan kendi aramızda vakit

geçirirdik. Gerçekten çok mutlu bir çocukluk yaşadım. Kalabalık ailenin insana paylaşmayı ve dayanışmayı öğrettiğine inanıyorum. Yedi amcanız olunca sadece yeğen değil, adeta kardeş gibi büyüyörsünüz. Ben de çoğu zaman arabulucu rolüneydim. Babam da özellikle, **"Kardeşlerimin yanında ben haklı olsam bile beni savunmayacaksınız"** derdi. Bu yüzden aile içinde sorun olduğunda hem amcalarımın yanında durur hem de barışmaları için çaba gösterirdim. Bugün hâlâ aramızdaki bağ çok güçlü. Kalabalık bir ailede büyümenin mutluluğunu doyasıya yaşadım.

Vali Gökmen Çiçek'in yolculuğu Kafkasya'dan Anadolu'ya uzanan bir hikaye ile başlıyor. Kaybedilmiş bir vatanın ardından yakılan ağıtların arasında büyüyen bir çocuk için "devlet" elbette sıradan bir kavram değil, adeta bir "kızıl elma" olmuş. Gökmen Çiçek için devlete hizmet etmek kariyer tercihi olmanın ötesinde bir emanetin de karşılığı...

-Biz Kafkas göçmeniyiz. Ailem o coğrafyadan geliyor. Dedem hayattayken evde sürekli vatan, millet ve memleket üzerine şiirler okunur, ağıtlar yakılırdı. Bizim evde devlet çok kutsaldı. Devlet bambaşka bir şeydi. Bu millete hizmet etmek adeta bir **"kızıl elma"** gibiydi. Çünkü kaybedilmiş bir vatanın hikâyeleriyle büyüdük. Ailem 1939-40 yıllarında bir gecede evini barkını bırakıp, mayın tarlalarından geçerek Türkiye'ye sığınmak zorunda kalmış. O bilinmezlik ve geri gönderilme korkusuyla yola çıkmışlar ama Türkiye Cumhuriyeti onlara kucak açmış. Bahar mevsiminde geldikleri için bir kaymakam soyadımızı **"Çiçek"** koymuş. Bu hatıra bile devletin bizim için ne ifade ettiğini anlatmaya yeter.

Rus işgali ve komünizm baskısı altında zorla kolhozlara götürülen bir neslin çocuklarıyız. Böyle bir geçmişe sahip bir ailede devlete hizmet etmek kutsal bir meseleydi. Evde anlatılan bütün hikâyelerin merkezinde kaybedilen vatan ve bir daha toprak kaybetmeme duası

vardı. Bu yüzden devlet çatısı altında hizmet etme hedefim vardı ve içimde hep bu memlekete hizmet etme arzusu vardı. Yöneticilik tarafım da küçük yaşlardan itibaren belliydi. Mahalle maçlarında kaptan olurdu, okulda arkadaşlarım arasında öne çıkardım. Ortaokuldan itibaren **"Kaymakam olacağım"** derdim. Üniversitede bir dönem **"Acaba yapabilir miyim, sınavı kazanabilir miyim?"** desem de bu hedef hiç değişmedi. Ailem ve çevrem de bunu bildiği için kaymakam olduğumda kimse şaşırmadı. Benim hayalim hep buydu.

"SEN ARTIK SADECE BİZİM EVLADIMIZ DEĞİLSİN"

Vali Gökmen Çiçek için "vatan" kelimesi yalnızca bir coğrafi sınır değil, omuzlara yüklenmiş bir sorumluluk... Kaymakam olduğunda da ailesinden duyduğu **"Artık sadece bizim değil, bu memleketin evladısın"** sözü de işte o günden beri taşıdığı sorumluluğun, anne duasının ve helal-haram çizgisinde şekillenmiş bir hayat terbiyesinin özeti gibi...

-Annem Batum'dan, babam Ahıska'dan bu memlekete sığınmış. Aynı yıllarda vatanlarını bırakıp Türkiye'ye gelmişler. Bu yüzden vatan, millet ve memleket meselesi onlar için son derece hassas ve kıymetli bir konu. Kaymakam olduğumda bana, **"Sen artık sadece bizim evladımız değilsin, bu memleketin evladısın. Gidecek ve hizmet edeceksin"** dediler. Annem bunu hâlâ sık sık hatırlatır. Sosyal medyada **"Allah seni yetiştiren anne babadan razı olsun"** gibi yorumlar gördüğünde çok duygulanır, **"Oğlum dua al, memlekete hizmet et"** diye beni teşvik eder. 24 yaşından beri bu mesleğin içindeyim. Yanlarına sık gidemediğim zamanlarda babam, **"Milletimize hizmet ediyorsun, bu bana yeter"** der. Fotoğraflarda yaşlı büyüklerimizin yanında olduğumu gördüğünde arar, **"Seni orada görünce kendimi yanında hissettim"** diye söyler. Onların gururunu hissetmek benim için tarifsiz bir duygu. Bana bıraktıkları en büyük miras, şartlar ne olursa olsun görevi ihmal etmeden hizmet etmenin

kutsallığı oldu. Haram-helal konusunda da büyük bir hassasiyetle yetiştirildim. İnşallah onları mahcup etmiyorumdur.

"HAYATTA İYİ İNSANLARLA KARŞILAŞMAK EN BÜYÜK ZENGİNLİK"

Gökmen Çiçek'in hayatının pusulası çocukken babaannesinin yıllara meydan okuyan **"Allah seni iyi insanlarla karşılaştırsın"** temennisiyle oluşmuş. O zamanlar büyük hayaller kurmuş, zenginlik ve makamı daha kıymetli sanmış ama zamanla o duanın aslında en büyük servet olduğunu anlamış... Şimdilerde ise bir insanın yoluna çıkan iyi kalplerin hayatı daha anlamlı kıldığını söyleyen Çiçek, iyi insanlarla yürünen yolun dünyada yaşanan bir cennet olduğunun da altını çiziyor...

-Babaannemin bana küçükken ettiği bir dua vardı. Bana hep **"Allah seni iyi insanlarla karşılaştırsın"** derdi. O zamanlar bu duayı basit bulurdum. İçimden, **"Allah seni zengin etsin, makamlara getirsin, büyük başarılar versin desene"** diye geçirirdim. Bana daha büyük dualar varmış gibi gelirdi. Ama o hep aynı duayı etti, hâlâ da eder. Yıllar geçtikçe anladım ki en büyük dua buymuş. Hayatta iyi insanlarla karşılaşmak en büyük zenginlik. En güçlü makamda da olsanız, kötü bir insanın iftirası ya da dost sandığınız birinin yanılması insanı derinden sarsabiliyor. Eğer iyi insanlarlalaşıyorsanız, bu dünyada adeta cenneti yaşıyorsunuz. Cennete giden bir yolda yürüyorsunuz demektir bu. Bugün dönüp baktığımda babaannemin duasının kıymetini çok daha iyi anlıyorum. Hayatınızda iyi insanlar varsa, iyilikler de peş peşe geliyor. Bu dua hiç aklımdan çıkmıyor.

"O ÜÇ GÜN, YÖNETİCİLİK HAYATIMIN EN AĞIR SINAVIYDI"

30 Haziran 2024... Kayseri'nin hafızasında yer edinen o acı hadise, Vali Gökmen Çiçek için yöneticilik hayatının en ağır imtihanı olarak hafızasında duruyor. Sokaklarda binlerce insan, asılsız haberler, yerel basının doğru haber

mücadelesi ve sonunda Kayserilinin sağduyusuyla geride bırakılan o günler... Bir şehrin yöneticisinin sorumluluk duygusunun, ortak aklın ve toplumsal anlayışın sınırdığı zamanlardı. Geride kaldı ama hafızalarda bir uyarı, bir ders ve bir dayanışma örneği olarak yaşamaya devam ediyor...

-Meslek hayatımın en zor günlerini Kayseri'de yaşadım. Özellikle Suriye olaylarının olduğu o üç gün, yöneticilik hayatımın en ağır sınavıydı. Yaklaşık 15 bin kişi sokaktaydı ve çoğu 15-17 yaşındaki gençlerdi. Sosyal medyada "Bir Türk öldürüldü" gibi tamamen asılsız haberler yayılıyor, büyük bir algı ve manipülasyon mekanizması çalışıyordu. En büyük korkum o kargaşada bir çocuğumuzun zarar görmesiydi. Uydurma açıklamalar, benim ağızımdan söylenmemiş sözler dolaşıma sokuldu. Bu süreçte Kayseri yerel basını önemli bir sınav verdi. Doğru ve hızlı bilgi akışıyla birlik ve beraberliğin korunmasına büyük katkı sağladı. O gün en kıymetli şey doğru haberd. Gündüz mahalle mahalle dolaşıp yanlış bilgileri düzeltmeye çalıştım, akşam ve gece sahadaydım. Sürekli "Allah'ım, bir çocuğumuzdan ya da bir göçmenden acı haber almayalım" diye dua ettim. Çünkü bir provokasyon yüzünden bir evladımızın zarar görmesi kabul edilemezdi. Çok şükür Kayseri'nin sağduyusu galip geldi. Büyük gerilime rağmen can kaybı yaşanmadı. Hayatımın en korkulu üç günüydü ama bu şehir birlik içinde o süreci atlattı. Çok şükür.

"BU SEVGİYİ HAK EDECEK NE YAPTIM?"

Vali Gökmen Çiçek'in Kayseri sokaklarında bir amcayla samimiyetle sohbet ettiğine, bir teyzenin elini hürmetle öptüğüne, bir çocuğun başını şefkatle okşadığına hepimiz şahit olduk. Belki de onun bu şehirle kurduğu bağ, protokol çizgilerinin çok ötesine geçiyor. Makamın sağladığı yetkiden daha ağır bir sorumluluk yüklüyor omuzlarına tabi. Sevgiye layık olma sorumluluğu...

-Ben bu millete aşığım. Türk milleti çok büyük bir millet. Her anneyi kendi annem,

her babayı kendi babam gibi görmeye çalışıyorum. Yöneticilikte en önemli şeyin empati olduğuna inanıyorum ve kendime hep "Ben olsam ne hissederdim?" diye soruyorum. Çünkü empati gerçekten sihirli bir şey. En büyük motivasyonuma gelecek olursak buradaki herkes benim ailem gibi. Bu bir söz değil, gerçekten böyle hissediyorum. Sokakta bir amcayla konuşurken amcamla konuşur gibi oluyorum. Geçenlerde 80 yaşlarında bir teyze, Belçika'ya gitmeden önce sırf beni görmek için uçağını bir gün ertelemiş. Geldi, sarıldı, fotoğraf çektik ve gitti. Hiçbir talebi yoktu. O an kendi kendime, "Bu sevgiyi hak edecek ne yaptım?" diye sordum. Sadece görevimi yapıyorum. Kayseri'de gördüğüm teveccüh çok farklı. Kayserili büyük şeyler istemiyor; "Beni adam yerine koy, değer ver" diyor. Bir adım atarsanız Kayserili size on adım geliyor, sizi yarı yolda bırakmıyor. Ama bu şehir kibri asla sevmey. Saygısızlık etmez ama kibirli insanı hayatından çıkarır. Mütevazı olanı ise baş tacı yapar. Bu şehrin vefasını gerçekten yaşayarak gördüm.

"KAYSERİLİ ÇOK VEFALI"

Vali Gökmen Çiçek, bir şehirden ayrılırken en çok "hayırla anılmayı" manevi bir kazanç olarak görüyor. Geride bırakılacak en kıymetli mirasın, hayırla anılan bir iz olduğuna inanıyor. Tabi bu yolculuğunda en büyük destekçisi ise hayat arkadaşı oluyor...

Bir de "vefa" konusu var... Vefa... "Artık İstanbul'da sadece semt adı" klişesiyle başlamayalım değil mi? Vefa bizim için çoğu zaman insanlık ödevidir ancak Gökmen Çiçek ve eşi Sümeyra Çiçek, Kayserilinin gösterdiği vefa karşısında birlikte mahcup oluyorlar. Ve her defasında aynı cümlede buluşuyorlar: "Kayserili çok vefalı."

-Belki çok iddialı olur mu diye düşünüyorum ama şu bir gerçek ki; "Buraya geldi, bir şeyleri değiştirdi. Allah razı olsun ondan. Bak şunları yapt" cümlesi çok kıymetli bir cümle. Bizim kültürümüzde hayırla anılmak

çok değerli. Görev yaptığım yerlerde yıllar sonra bile "Şunu yapmıştınız, hâlâ devam ediyor" denilmesi manevi kazançtır. Asıl mesele, hayırla anılacak bir iz bırakmak. Eşimle aynı mahallede büyüdük. Evlendiğimiz günden beri hep yanımda oldu, sosyal projelerin içinde yer aldı, kadın kooperatifleri fikri de ona aitti. Görünür olmayı sevmey ama sahadadır, ihtiyaç sahiplerini takip eder, özellikle gençler konusunda çok hassastır. Bazen beni eleştirir ama aynı duyguyu paylaşmamız büyük güç veriyor. Kayseri'yi o da çok seviyor. Gösterilen ilgi karşısında mahcup oluyor. Biz de aramızda bunu konuşuyoruz. Gerçekten bazen Kayseri'nin gösterdiği sevginin, bizim hak ettiğimizden fazla olduğunu düşünüyoruz. Eşim de hep "Kayserili çok vefalı" der. Ve biz bu vefayı her gün yaşayarak görüyoruz.

"ERVA SPOR OKULLARI PROJESİ DE BİR FERYADIN YANSIMASIYDI"

Vali Gökmen Çiçek'e göre

gençlik, tesadüflerin değil bilinçli yönlendirmelerin hedefinde.

Uyuşturucudan dijital mecralardaki değer aşınmasına kadar uzanan görünmez baskılara karşı verdiği mücadeleyi, yalnızca idari bir görev değil, tarihi bir sorumluluk olarak görüyor. Kayseri'de hayata geçirilen Erva Spor Okulları Projesi de bu hassasiyetin somut karşılığı olarak çıkıyor. Çünkü o, her çocuğun sadece ailesine değil, binlerce yıllık bir milletin istikbaline emanet olduğuna inanıyor...

-Bu memleketin çocuklarına yönelik bilinçli bir kuşatma olduğunu düşünüyorum. Uyuşturucunun özendirilmesi, sosyal medya üzerinden aile yapısının zayıflatılması ve değerlerin aşındırılması bana tesadüf gelmiyor. Gençlerimizin görünmeyen bir baskı altında olduğuna inanıyorum. Onlara hep "Siz sadece ailenizin değil, binlerce yıllık bir milletin evlatlarıdır" diyorum. Böyle köklü bir tarihin çocuklarının uyuşturucu gibi tehditlerle anılmasını kabullenemem. Bu nedenle topyekûn mücadele etmeliyiz.

Kayseri'de başlattığımız Erva Spor Okulları Projesi de aslında böyle bir feryadın yansımasıydı. Amacımız çocuklarımızı kötü alışkanlıklardan uzak tutmak ve güçlü bir aidiyetle yetişmelerine katkı sağlamak. Onlara her zaman şunu söylüyorum: **"Sizden sadece aileniz değil, koca bir millet istikbal bekliyor, bu topraklar için can vermiş şehitler istikbal bekliyor. Kalbinizdeki millet sevgisinin, en kutsal değerlerinizden biri olduğunu asla unutmayın."**

Bir çocuğun düşen Türk bayrağını yerden alıp öpmesi bana umut veriyor. Bu bilinç yaşadıkça geleceğe dair inancım da güçlü kalıyor. Gerçekten inanıyorum ki çocuklarımız bizim geleceğimiz. Binlerce yıllık bir tarihe ait olduklarını unutmadan, o sorumluluğun farkında olarak büyümelerini istiyorum.

Bizler bu röportajı yaparken aldığımız her cevabı, insanın kendi hayat yolculuğuna tuttuğu ayna olarak görüyoruz. Geçmişin

kırılma anları, atılan cesur adımlar, verilen mücadeleler hepsi birer heyecan hepsi birer pusula aslında... Vali Gökmen Çiçek ile yaptığımız bu röportajda da söz dönüp dolaşip yine Kayseri'de kalıyor ve onun bu şehrin insanına verdiği mesaj ise çok net:

"Birlik ve beraberliğimizi güçlendirerek, el ele verip Kayseri'yi hak ettiği noktaya taşımak için çalışmaya devam edelim."

-Kayseri BOSS bu hikayeyi anlattırmayı gerçekten iyi başarıyor. Önceki programlarda da hissetmişim insanların hayat hikayelerini anlatırken gözlerindeki heyecanı görmek mümkündü. Şimdi aynı duyguyu bizzat yaşadım. Sorular doğrudan insanın hayatına, kararlarına ve kırılma anlarına dokunuyor. Kendinizle yüzleştığınız için de çok kıymetli. Açıkçası kolay kolay zorlanan bir insan değilimdir; ancak bu söyleşide zaman zaman zorlandım. Çünkü sorular beni çocukluğuma, gençliğime; 15 yaşıma, 20 yaşıma, 30 yaşına ve mesleğe ilk başladığım günlere götürdü. Hayat

serüvenimi yeniden gözden geçirmeme vesile oldu. Bu yönüyle benim için de çok anlamlı bir sohbetti. Hem kendimi yeniden hatırlamama hem de kendimi daha iyi anlatmama fırsat verdiğiniz için ayrıca teşekkür ediyorum.

Kayserililere şunu söylemek isterim: Bu şehir ve bu şehrin çocukları çok kıymetli. Birlik ve beraberliğimizi güçlendirerek, el ele verip Kayseri'yi hak ettiği noktaya taşımak için çalışmaya devam edelim. En önemlisi de çocuklarımıza birlikte sahip çıkalım. Teşekkür ediyorum.

Kayseri BOSS Ailesi olarak Vali Gökmen Çiçek'in şehrin hafızasına not düşen, geleceğine ışık tutan bu kıymetli hayat paylaşımlarına tanıklık etmekten onur duyduk...

Bu anlamlı ve samimi sohbet için teşekkür ederiz.



Elitaş: Mobilya ve Kapıda 1 Numarayız Ama Artık Kabuk Değiştirmemiz Lazım



AK Parti Genel Başkanvekili Mustafa Elitaş, "Mobilya ve kapıda 1 numarayız ama artık kabuk değiştirmemiz lazım. Artık farklı noktalara doğru gitmemiz lazım. Artık savunma sanayine gitmemiz lazım. Birlikte hareket etmenin yolunu bulmamız lazım. Kayseri'de bunun örneğini yapan birkaç tane firma var. Onları örnek alarak, patron olarak değil. Artık ürettiğimiz ürünün lideri olmak için gayret göstermemiz lazım. Kendi başımıza bir şeyin olmadığını, birlikten kuvvet doğması gerektiğini, sadece bana değil, bize, ülkemize, ilimize hizmet etmek mecburiyetinde olduğumuzu düşünmek mecburiyetindeyiz. Eğer bunları yapamazsak, kusura bakmayın kim olursa olsun önümüzdeki engelleri aşabilmemiz mümkün değil" dedi.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nin (OSB) düzenlenen iftar programına, Vali Gökmen Çiçek, AK Parti Genel Başkanvekili Mustafa Elitaş, AK Parti Kayseri Milletvekilleri Dursun Ataş, Şaban Çopuroğlu ve Murat Cahid Cıngı, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, Kayseri OSB Başkanı Mehmet Yalçın, ilçe belediye başkanları, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ve sanayiciler katıldı.

AK PARTİ'Lİ ELİTAŞ: DÜRÜSTLÜĞÜ BİR TARAF BIRAKIRSANIZ BAŞARILI OLMANIZ İÇİN İMKAN YOK

AK Parti Genel Başkanvekili Mustafa Elitaş ise, "Organize Sanayi Bölgesi Başkanımız çeşitli konuları, yaptıkları hizmetleri dile getirmeye çalıştılar. Bir sözcük kullandı. Eğer yaptığınız iş ve işlemlerde vicdanınız egemen olursa, dininizin icapları sizin zihninizden hiç çıkmazsa başarılı olmamak için hiçbir sebep yok. Her şeyi yapabilirsiniz. Ama vicdanı bir tarafa bırakırsanız, dürüstlüğü bir tarafa bırakırsanız başarılı olmanız için imkan yok. İşte burada 3,5 veya 4 yıllık süre içerisinde eğer yaptıkları icraatlar 65 milyon dolarlık hizmet diğer konularda ve daha hala hizmet yapabilecek şekilde kasasında bir imkan biriktiyse bu samimi bir şekilde vatandaşımızın, değerli sanayicimizin kaynaklarının verimli bir şekilde aktarılması demektir" ifadelerini kullandı.

Sözlerini sürdüren Elitaş, şöyle konuştu: "Düşünebiliyor musunuz? Bir organize sanayi bölgesi Dubai'de bir serbest bölge açmış. 15 milyon dolar para harcamış. Gitmiş sanayici 500 bin dolarlık ihracat yapmış. Türkiye'den Dubai'ye hepsi para

olsa 500 bin dolar kaynak gelecek. 15 milyon dolar kira yapılmış. Öyle ki eğer kiraya ödemezseniz hani al ya al ya ödeyişi var ya ister çalış ister çalışma. Kira yazıyor her sene 1,5-2 milyon dolar. Türkiye İhracatçılar Meclisi de kefil olmuş. İhracatçılar Meclisi 'ben 6,5 milyon doları senden alırım' diyor. İşte değerli arkadaşlar hesap olmadan gelecekle ilgili bakış açısı bulunmadan yaptığınız işlerin sonucu yabancı bir ülkeye 15 milyon dolar yükümlülük altına girip 1500'e yakın sanayicinin imkanlarının basiretsiz bir şekilde yönetilmesinden kaynaklanan kaybına sebebiyet verirsiniz."

"BİRLİKTE HAREKET ETMENİN YOLUNU BULMAMIZ LAZIM"

Üretimin önemine değinen Elitaş, "Sanayicilerimize her zaman şunu diyoruz; bizim kapımız sizlere her zaman açık. Ama artık bizim Kayseri sanayi olarak önce metal üzerineydi, sonra madeni eşyaya yöneldi. Türkiye'nin en büyük soba imalatçılarının bulunduğu bölge buraydı. Kayseri soba ve tencere üretiminde Türkiye'de bir numaraydı. Şimdi mobilya ve kapıda 1 numarayız ama artık kabuk değiştirmemiz lazım. Artık farklı noktalara doğru gitmemiz lazım. Artık savunma sanayine gitmemiz lazım. Bugün nasıl ki Hava İkmal Bakım Merkezi'nin, Sümer Bez Fabrikası'nın burada olarak sanayicimizin orada yetişmesi, ana tamir fabrikasının burada bulunması, oradaki çıkarlarımızın, ustalarımızın yetişmesinin nevasını görmemiz lazım. Sonuçlarını almamız lazım. O sonuçları almak için de hep birlikte gayret göstermemiz lazım. Birlikte hareket etmenin yolunu bulmamız lazım. Kayseri'de bunun örneğini yapan birkaç tane firma var. Onları örnek alarak, patron olarak değil. Artık ürettiğimiz konunun, ürettiğimiz ürünün lideri olmak için gayret göstermemiz lazım. Kendi başımıza bir şeyin olmadığını, birlikten kuvvet doğması gerektiğini, sadece bana değil, bize, ülkemize, ilimize hizmet etmek mecburiyetinde olduğumuzu düşünmek mecburiyetindeyiz. Eğer bunları yapamazsak, kusura bakmayın kim olursa olsun önümüzdeki engelleri aşabilmemiz mümkün değil" şeklinde konuştu.

Tarzını konuşturanlar İstikbal'de.

İstikbal tarzı yeni koleksiyonuyla
her evde.

#tarzinkonusun

 **istikbal**



AK Parti Genel Başkanvekili Elitaş, "Kayseri İlklerin Şehridir"



AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, "Kayseri her şeyin öncüsü oldu. İlk defa Türkiye'de küçük sanayinin yapıldığı yer Kayseri sanayisidir. Yine Türkiye'de en büyük organize sanayi bölgelerinden birisi Kayseri'de kuruldu" dedi.

Kayseri'de KUMSmall AVM'de düzenlenen iftar programına, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, AK Parti Genel Başkan Vekili Mustafa Elitaş, Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç, Melikgazi Belediye Başkanı Mustafa Palancıoğlu, Talas Belediye Başkanı Mustafa Yalçın, Hacılar Belediye Başkanı Bilal Özdoğan, AK Parti Kayseri İl Başkanı Hüseyin Okandan, Kayseri Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kurtuluş Karamustafa, KUMSmall AVM Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, protokol üyeleri ve sanayiciler katıldı.

İftarın ardından açılış konuşmasını yapan KUMSmall Alışveriş Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, "Ramazan ayı, paylaşmanın ve dayanışmanın en güzel hissedildiği zaman dilimlerinden biridir. Bu akşam aynı sofrada bir araya gelmiş olmamızın da bu ruhu daha da güçlendirdiğine inanıyorum. Bu şehir, üreten insanların şehridir. Bu şehir, birlik olduğunda neler olabileceğini defalarca göstermiş bir şehirdir. İnanıyorum ki Kayseri, birlikte çalıştığında büyümeye, ilerlemeye ve Türkiye'ye değer katmaya devam edecektir. Sizlerin desteği ve bu şehrin güçlü ruhuyla daha nice güzel

projelerde birlikte olacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

"Kayseri her şeyin öncüsü oldu" Kayseri'nin sanayi de öncü bir il olduğunu dile getiren Elitaş, "Yine bu dönem yapmaya çalıştığımız, Ankara ile Adana yolunun arasında bir arazi aldık. Toplam 2 milyon 700 metrekarelik bir arazi. Burada yolları ve sosyal donatıları ayırdıktan sonra, bin civarında 800 ile 1000 metrelik iş yeri ortaya çıkacak. İnşallah onunla ilgili çalışmalarımıza da devam ediyoruz. Umuyorum 3 yıl içerisinde o bölgede de mobilya üzerine yapılan bin metrelik bir sanayi sitesi ortaya çıkmış olacak. Son yıllarda Kayseri'ye önemli katkılar sağladık. Hakikaten yapılan eserler çok önemli. Kayseri her şeyin öncüsü oldu. İlk defa Türkiye'de küçük sanayinin yapıldığı yer Kayseri sanayisidir. Yine Türkiye'de en büyük organize sanayi bölgelerinden birisi Kayseri'de kuruldu. Türkiye'nin ilk OSB'si 1961 yılında kurulan Bursa Organize Sanayi Bölgesi'dir. Daha sonra gelen 3. veya 4. organize sanayi bölgesi de Kayseri'dedir. 1976 yılında faaliyete geçmişti ve bugün 1500 sanayi tesisinin bulunduğu bir OSB hâline gelmiştir. İlklerin şehri hep Kayseri'dir. Türkiye'de 3. serbest bölge Kayseri'de kuruldu. 1.si Mersin Serbest Bölgesi, 2.si Ege Serbest Sanayi Bölgesi, 3.sü ise Kayseri Serbest Bölgesi'dir. Bu birlik ve beraberlik içinde yaptığımız, aynı hedef doğrultusunda koştuğumuz tüm siyasi partiler ile birlikte,

özellikle son zamanlarda Cumhuriyet İttifakı ile birlikte yaptığımız faaliyetler çerçevesinde tüm Türkiye'de olduğu gibi Kayseri'de de çok önemli hizmetlere imza atıyoruz" diye konuştu.

Basın mensuplarının pastırma, sucuk ve mantıyla ilgili yanlış bir algı oluşturabilecek konuları gündeme getirmesinin vatandaşlık görevi olduğunu belirten Elitaş, "Değerli sanayiciler, yaptığımız iş önemli bir iş. Her şeyin kalitesini yapmamız lazım. Bugün Türkiye nasıl dünyada kaliteli ürünleriyle başka ülkelerle rekabet edebilir hâle geldiyse; başka ülkelerde işçilerin aylık geliri ortalama 80 dolar iken Türkiye'de asgari ücret 650 dolar civarında olmasına rağmen onlarla rekabet edebiliyorsak, bu kalitemizin işidir. Ürettiğimiz ürünleri kaliteli hâle getirmemiz gerekiyor. Kayseri'nin en önemli değerlerinden mantısı, pastırması ve sucuğu geleneksel varlıklarımızdır ve yıllar itibarıyla örneklerimizdendir. Ne olur basınımız; kalitesiz iş yapanlar varsa, bizim haklı gururumuzu haksız hale getirecek bir durum ortaya çıkarsa, bizim ünümüzü, dünya çapındaki değerimizi, uluslararası normlara ulaşmış Kayseri pastırma, sucuğumuza, mantımıza, mantımıza yanlış bir algı oluşturabilecek bir şey yapılırsa bunu gündeme getirsin. Bu bizim vatandaşlık görevimizdir, Kayseri olarak görevimizdir" diye konuştu.

Akde Metal'den Kayseri OSB'ye Yeni Fabrika Yatırımı



Kayseri OSB'de sac, boru ve profil ticareti yapan Akde Metal, Kayseri OSB'deki yeni yatırımını tamamlayarak üretime başladı. Kayseri OSB'ye üretim için 25 bin metrekaresi açık, 18 bin metrekaresi kapalı fabrika kuran Akde Metal, boru, profil ve dilinmiş sac üretiyor.

Kayseri OSB'de 2018 yılında boru, profil ve sac ticareti yapmak için, 5 bin 500 metrekarelik alanda kurulan Akde Metal, 2024 yılı başında start verdiği yeni yatırımını tamamlayarak üretime başladı. Kayseri OSB'de 25 bin metrekaresi açık 18 bin metrekaresi kapalı fabrika kurduklarını paylaşan Akde Demir Çelik Yönetim Kurulu Başkanı Adem Koç, yıllık 50 bin tondan fazla boru, profil ve sac ticareti yaptıklarını, üretime başlayan yeni fabrika ile birlikte de yıllık 100 bin tondan fazla boru, profil ve dilinmiş sac üreteceklerini söyledi. Koç, "Üretimle birlikte hem ihracat hem de ithalata start verdik. Bu yüzden profesyonel bir dış ticaret ekibi de oluşturuyoruz. Bugüne kadar firmamızda ve yatırımımızda hiçbir şekilde kredi

kullanmadık. Tüm süreçleri tamamen öz sermayemizle sürdürdük. Bu yaklaşımın firmamızın sürdürülebilirliğine katkı sağladığına inanıyoruz. Ve yine bu anlayışla düzenli yatırımlar yaparak sürekli yenileneceğiz, teknolojiyi takip edeceğiz" dedi.

"Oluşacak talebe hazırlık gireceğiz"

Ekonomik şartların yeni yatırımları zayıflattığı bir dönemde gelecek ihtiyaçları iyi gözlemledikleri için yatırım yapma kararı aldıklarını söyleyen Adem Koç, "Yatırım ortamının durgunluğunu biliyoruz ama geleceği de iyi gözlemlenmek gerekiyor. Ekonomik şartlar değişecek ve piyasa muhakkak açılacak. Şartlar iyileştiğinde talep artacak. Bizde, oluşacak bu talebe şimdiden hazırlıklı girme kararı aldık. Bunun için sadece maddi anlamda yatırım yapmıyoruz. Aynı zamanda iş bağlantılarımızı geliştirmeye de odaklandık. Demir çelik sektörünü gelecekte bekleyen riskleri de görüyoruz. Özellikle Avrupa ülkelerine ihracat kısmında yasal yaptırımlara da hazırlıklı olmak gerekiyor. Bu kapsamda biz demir çeliği cevherden

değil, geri dönüşümden elde ederek sürdürülebilirlik ekseninde de hareket edeceğiz. Ayrıca makine yatırımlarımızda da aynı düşünceyle hareket ederek çağın gereklerine uygun bir anlayışla firmamızı büyüteceğiz" diye konuştu.



Kayseri OSB, Üretim Gücünü 3,2 Milyar TL'lik Yatırımla Büyüttü



Kayseri Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Başkanı Mehmet Yalçın, göreve geldikleri günden bu yana toplam 3,2 milyar TL'lik yatırım gerçekleştirdiklerini açıklayarak bu kaynakların tamamının altyapı, üstyapı ve sanayicileri destekleyici projelere yönlendirildiğini belirtti.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde geleneksel iftar programı, iş dünyası ile kamu temsilcilerini aynı çatı altında buluşturdu. Bölgenin üretim gücü, yatırım gündemi ve sanayicilerin beklentilerinin ele alındığı programda konuşan OSB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yalçın, göreve geldikleri 2022 yılından bu yana sanayicinin taleplerine odaklanan, çözüm ve yatırım merkezli

bir yönetim anlayışı benimsediklerini vurguladı. Göreve geldikleri dönemde mali açıdan zor bir tablo devraldıklarını belirten Başkan Yalçın, "Biz göreve geldiğimizde Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nin kasasında hiçbir şeyin olmadığını hepimiz biliyoruz. Organize Sanayi Bölgemizde sanayicilerimiz arasında şunlar konuşuluyordu. Yakında Organize Sanayi Bölgesi'ne aidat ödeyeceğiz deniyordu. Kasamızda kurulumuz yoktu ve kredi borcumuz vardı. Göreve geldikten sonra gayret ederek, gece gündüz demeden çalışarak, Allah'a binlerce şükürler olsun, bir sürü yatırımlar yaptık ve projeler gerçekleştirdik" dedi.

KAYSERİ OSB'DE 4 YILDA DEV PROJELER HAYATA GEÇTİ

Altyapıdan enerji projelerine, sağlık ve ticaret alanındaki yatırımlardan dijital dönüşüme kadar birçok başlıkta önemli adımlar attıklarını belirten Yalçın, "Sağlık merkezimizi, hastanemizin inşaatını tamamladık ve siz kıymetli sanayicilerimizin hizmetine sunduk. 112 acil sağlık istasyonumuzu hazırladık ve yine hizmete sunduk. İki eczane iş yerimizin inşaatını tamamladık. Çok yakında inşallah, siz kıymetli sanayicilerimizin hizmetinde olacak. Fevzi Mercan Camiinin önünde, 24. Cadde üzerinde 40 adet dükkânlı ticaret merkezimizin temelini attık. Şu anda geldiğimiz nokta itibarıyla bu ticaret merkezimizin yüzde 80'ini tamamlamış

bulunmaktayız. Organize Sanayi Bölgemizde 85 kilometre asfaltımız mevcut. Dört yıl süre zarfında 60 kilometresinin asfaltını değiştirip siz kıymetli sanayicilerimizin hizmetine sunduk. Kalan 25 kilometreyi de inşallah iki üç ay zarfında asfaltlayarak hizmetinize sunacağız. Bir başka projemiz de Organize Sanayi Bölgesinin güvenliği açısından, hırsızlık olmaması adına üç ana nizamiyemizi yaptık. Kısa bir süre sonra dördüncü nizamiyemizi de yaparak sizlerin hizmetine sunmuş olacağız. Organize Sanayi Bölgemizdeki araçların eskimesinden dolayı 24 tane aracımızı yeniledik. Bu 24 aracın çoğu iş aracı, iş makinası. Siz kıymetli sanayicilerimizin hizmetine bu araçları sunmuş olduk. Yağmur terfi merkezimizin kapasitesini iki katına çıkardık. Yeni trafo binamızın inşaatını tamamlayarak kıymetli sanayicilerimizin hizmetine sunmuş bulunmaktayız. Görev süremiz boyunca 250 kilometre kablo montajını tamamladık. Derdimiz sanayicimize enerjiyi en sağlıklı biçimde verebilmek. 100 megavatlık GES için altyapımızı hazırladık. Kablolarımızı kanallara döşedik. İnşallah, EPDK'dan iznimizi alır almaz hemen siz kıymetli sanayicilerimizin hizmetine sunmuş olacağız. Organize Sanayi Bölgemizde otomasyona geçtik. Yani elektrik, doğalgaz ve su sayaçlarımızı dijitalleştirerek uzaktan okunur hale getirdik" diye konuştu.

E-OSB İLK KEZ KAYSERİ'DE HAYATA GEÇTİ

Teknik eğitim yatırımlarıyla binlerce öğrenciyi sanayiye kazandırırken, hayata geçirilen E-OSB Projesi ile sanayicilere işlemlerini dijital ortamda hızlı ve etkin şekilde yürütme imkanı da sunduklarını belirten Yalçın, "Nitelikli insana ulaşmak için kurslar açtık. Yine dört yılda Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Teknik Kolejimizden 2 bin yavrumuzu mezun ederek, Organize Sanayi Bölgemizde istihdama kavuşturduk. Bununla da yetinmedik, durmadık. Kayseri

Üniversitesi ile beraber Kayseri Meslek Yüksekokulu'nu kurduk ve faaliyete geçirdik. Kayseri Meslek Yüksekokulu üç ana daldan oluşuyor. Bu bölümler, Sünger Teknolojisi, Kaynak Teknolojisi ve Polüimer Teknolojisidir. Allah'a şükürler olsun ki, geçtiğimiz yaz 60 öğrencimizi Meslek Yüksekokulumuzdan mezun ettik ve bu evlatlarımızı, sanayicimize nitelikli iş gücü olarak kazandırdık. Kıymetli sanayicilerimiz, E-OSB projemizi devreye aldık. E-OSB Projesi, Türkiye'nin çok önemli projelerinden bir tanesi. Biz bu E-OSB'yi sanayicilerimize istişare toplantıları yaparak tanıttık. Nasıl kullanıldığını anlattık. Nasıl banka hesaplarımızı masaüstü bilgisayardan, cep telefonumuzdan uygulama yükleyerek kullanıyorsak E-OSB de bununla sistem olarak birebir aynı. Sanayicimizin zamanı kıymetli. E-OSB Portalını kullanan sanayicimiz, artık dijital ortamda kolayca, Organize Bölgemizin girdilerine ulaşacak ve orada ödemeler dahil bütün işlemlerini yapabilecek. Biz bu E-OSB Portalını hazırlarken asla dışardan bir kuruluşluk destek almadık. Allah onlardan razı olsun. Kıymetli müdürlerimiz kendileri aylarca yazılımla uğraştılar ve sonunda E-OSB diye Türkiye'de hiçbir Organize Sanayi Bölgesinde bulunmayan bir sistemi ilk defa Kayseri Organize Sanayi Bölgesinde meydana getirdik. Bu hizmeti sanayicilerimizin hizmetine sunduk" diye konuştu.

"KREDİ KULLANMADAN VE ARSA SATMADAN YATIRIM YAPTIK"

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi

Yönetim Kurulu Başkanı, Mehmet Yalçın, kredi kullanmadan ve arsa satışı gerçekleştirilmeden 3,2 milyar TL'lik yatırım yaptıklarını ifade ederek sözlerini şöyle noktaladı; "Hiç durmaksızın çalışıyoruz, koşturuyoruz. Cumhurbaşkanımızın meşhur bir sözü vardır; 'Nereden nereye' der. Göreve geldiğimiz döneme baktığımızda imkanları kısıtlı, kasasında kaynağı olmayan bir OSB vardı. Bugün ise sürekli proje üreten, yatırım yapan ve bunu sürdürülebilir hale getiren bir OSB'den söz ediyoruz. Her toplantıda slogan haline getirdiğimiz bir ifadeyi tekrar etmek istiyorum: Bir kuruluş kredi kullanmadan, bir milimetre arsa satmadan bu yatırımları hayata geçirdik. Göreve başladığımızdan bu yana 73,6 milyon dolar karşılığı 3,2 milyar TL'lik yatırım gerçekleştirdik. Bu rakam, eski ifadeyle 3,2 katrilyon TL'ye ulaşıyor. Kaynakları etkin ve şeffaf biçimde kullanarak Kayseri Organize Sanayi Bölgemize ve kıymetli sanayicilerimize hizmet ettik. Mali disiplinimizi koruduk ve kamu kaynaklarının hassasiyetine azami özen gösterdik. Sözlerimin sonunda, dört yıllık görev süremiz boyunca desteklerini esirgemeyen AK Parti Genel Başkanvekili Sayın Mustafa Elitaş'a, Kayseri Valisi Sayın Gökmen Çiçek'e, Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Dr. Memduh Büyükkılıç'a ve şehrimizin tüm büyüklerine teşekkür ediyorum. Ayrıca Kayseri OSB Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerimize ve bölge personelimize de emekleri için şükranlarımı sunuyorum."



Kendi Yolunu Çizen Girişimci: Tuba Nur Akçin



Mücadeleci ve inatçı ruhuyla kendi yolunu çizen bir kadın: Tuba Nur Akçin... Kayseri'de başladığı girişimcilik serüveninde, şehrin ticaret kültürünü öğrenmiş ve hayallerini de cesurca gerçekleştirmiş. Bugün nerede olacağı önemli değil, onun için önemli olan üretmek ve cesaretle yürümek. İşte bu duruş, tüm kadınlara ilham veren, hayallerinde adım atmaktan korkmayan bir örnek oluyor...

Tuba Nur Akçin... Kökleri Karadeniz'e uzanan ama hayatını İstanbul'da şekillendiren bir isim. Kalabalık bir ailenin içinde, sorumluluk bilinci ile büyüyen Akçin, bugün Kayseri'de kendi hikayesini yazan güçlü bir kadın girişimci...

-11 Aralık 1992 doğumluyum. Aslen Karadenizliyim, ancak İstanbul'da büyüdüm ve eğitimimi burada tamamladım. İlk iş tecrübemi de

İstanbul'da edindim. Esnaf bir babanın kızıyım. Babaannem, dedem ve amcalarımla birlikte aile apartmanında büyüdüm. Ailenin en büyük çocuğu olarak, üç kardeşim ve amcalarımın dört çocuğu dahil toplam yedi çocuğun sorumluluğunu erken yaşta üstlendim. Bugün elde ettiğim başarıda, erken yaşta aldığım bu sorumluluk bilincinin çok büyük payı olduğuna inanıyorum.

Fabrikada badem şekeri ve çikolata kokularıyla büyüyen Tuba Nur Akçin, gururla "Ben babamın kızıyım" diyor. Baba mesleğini ileride hiç yapacağını düşünmeyen Akçin, çocukluğunu şekillendiren deneyimleri sayesinde oluşan girişimci ruhuyla bugün, yenilikçi fikirleri hayata geçiriyor...

-Her zaman gururla söylerim "Ben babamın kızıyım." Babam esnaftı ve badem şekeri ile çikolata imalathanesi işletiyordu. Çocukluğum adeta fabrikanın

içinde geçti. Badem şekerlerinin kavrulmasını, çikolataların paketlenmesini izleyerek büyüdüm. O dönemlerde baba mesleğini ileride yapacağımı hiç düşünmezdim. Eğitimimi Okan Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümü'nde tamamladım. Mezuniyet sonrası kendi alanımda iş bulamadım bunun üzerine Koç Holding'deki bir çağrı merkezinde sekiz ay çalıştım. Ardından zorlu sınav süreçlerinden geçerek Pegasus Hava Yolları'nda kabin memuru oldum. Altı yıl süren bu deneyim, bana disiplin, kriz yönetimi ve insan ilişkileri konusunda çok değerli kazanımlar sağladı.

"CESARET BANA DEDEMEN MİRAS"
Tuba Nur Akçin, hayatını yalnızca çalışarak değil, dedesinden aldığı cesaret mirasını taşıyarak yaşıyor. Onun için başarı kişisel bir hedeften ziyade kuşaktan kuşağa aktarılan bir emeğin devamı. Dedesinin disiplinli hayatı bugün

Akçin'in attığı her adımda hissediliyor...

-En büyük motivasyon kaynağım yurt dışını gezmek. Çok çalışırım ve cesur bir insanım; bu cesaretin bana dedemden geçtiğine inanıyorum. Dedem, İstanbul'da Eminönü'nde Ermeni bir ustanın yanında badem şekerini öğrenmiş ve disiplinin başarısındaki önemini bize her zaman örnek olarak gösterirdi. Rahmetli dedem, başarılı bir badem şekeri ustasıydı bugün bulunduğum noktada onun emeği ve izleri çok büyük. Kabin memuru olmamda da en büyük destekçim oydu. Yurt dışını gezmek, farklı kültürleri ve vizyonları görmek hep güçlü bir motivasyon kaynağı oldu. Kabin memurluğu döneminde bu vizyonu birebir deneyimledim ve bugün Kayseri'deki girişimlerimde de yurt dışı tecrübelerimin büyük katkısı olduğunu görüyorum.

Kruvasan Fabrikası Kayseri için sadece bir işletme değil, alışkanlıkların da değiştiği bir mekan oldu. "Kruvasan Fabrikası" tabelası bir markadan öte Tuba Nur Akçin için cesaretin de simgesi olurken ardından gelen "Bu Gelato" ise onun vizyonunun sınır tanımadığının en net göstergesi...

-Kayseri'de hayata geçirdiğim iki marka Kruvasan Fabrikası ve Bu Gelato, şehirde bir ilk oldu. Kruvasan Fabrikası'nı açtığımda Kayseri'de bu konseptte bir örnek yoktu. Elbette sonrasında pek çok işletme açıldı ancak "Kruvasan Fabrikası" denildiğinde akla ilk gelen isim Tuba Nur Akçin oldu. Marka, zamanla benimle özdeşleşti. Geçtiğimiz yıl açtığım Bu Gelato ise İtalyan dondurması konseptiyle yine bir ilk oldu. Yurt dışında aldığımız eğitimlerin ardından bu markayı hayata geçirdik. Açılıştan sonra yaşadığım en büyük mutluluk ise yaz aylarında işletmenin önünde oluşan uzun kuyrukları görmektir. Bazen mutluluk somut bir şey değildir ama o sırayı gördüğüm an, "Ben gerçekten başardım" dediğim çok özel bir andı.

"HİÇ PIŞMAN DEĞİLİM İYİ Kİ KAYSERİ'DEYİM..."

Tuba Nur Akçin, şehrin ticaret geleneğinin zincir markaların gölgesinde kaldığını fark ederek alışılmışın dışında bir lezzeti Kayseri'ye kazandırdı. Şehri dönüştüren bu girişim cesur bir adım olurken elbette bazı risklerde taşımış... Ancak Tuba Nur Akçin, konforu değil

vizyonu seçmiş ve işletmenin her detayında karakteri olan bir marka inşa etmiş...

-Hiç pişman değilim iyi ki Kayseri'deyim ve girişimlerimi burada hayata geçirdim. 2020'de Kayseri'ye geldiğimde, çoğunluğun franchising markalar olduğunu fark ettim. İstanbul'dan misafirlerim geldiğinde onları götürebileceğim, günlük ve butik üretim yapan çok az mekân vardı. İstanbul'da kruvasan yemek istediğimde ise uzun kuyruklar görüyordum. Kendi kendime "Kayseri ticaret şehri ve yeniliğe açık bir şehir. Neden burada butik bir kruvasan fabrikası açmayayım?" dedim ve 2022'de Kruvasan Fabrikası'nı açtım. Karar öncesinde iki büyük risk vardı o da kruvasanı Kayseri'ye benimsetmek ve merkezi olmayan Esenyurt Mahallesi'nde satış yapmak. Mekân seçimimde dört kriterim vardı: müstakil bina, arkasında park alanı, otopark sorunu olmaması ve özgün mimari. Kendi kendime "Bir risk alınır, iki risk de alınır. Sen İstanbullusun Tuba, başardın, bunu da başarabilirsin" dedim ve cesaretle adım attım. Kruvasanı açmadan önce ciddi eğitimler aldım ve İstanbul'da bir kruvasan işletmesinde dört ay boyunca fiilen çalıştım. Bu detayı en yakın çevrem bilir. Çünkü bir girişimi hayata geçirmeden önce sadece teorik bilgi yetmez o mutfağın içinde olmak, hamura dokunmak gerekir. Bugün ben yalnızca bir girişimci değilim aynı zamanda Kruvasan Fabrikası'nın şefiyim. Ürünlerimizin büyük kısmı kendi ellerimden çıkıyor. Bu başarı, dışarıdan görüldüğü kadar kolay değil. Çok büyük emek, disiplin ve inancın sonucu.

Tuba Nur Akçin'in Kayseri'deki girişimcilik yolculuğunun en büyük destekçisi ailesi olmuş ama aynı dönemde "yapamazsın" diyen sesler de eksik olmamış. Hayallerinin karşısına dikilen o kesin "yapamazsınlar" moralini bozmuş fakat yönünü değiştirmemiş. O, köklerinden aldığı "Karadenizli bir ailenin kızıyım ve babamın kızıyım" derken mücadelenin sıradan değil, doğal olduğu bir karakteri tarif ediyor...

-Bana destek verenler sadece annem, babam ve kardeşlerimdi. 2020 yılında Kayseri'ye ilk geldiğimde, o dönem "ailem" olarak gördüğüm bazı kişilerden ise destek yerine tam tersine en ağır ve en negatif cümleleri duydum. Benden yaşça

büyük biri karşıma geçip, "Sen bunu başarabileceğini mi sanıyorsun? Tabii ki yapamayacaksın. Gel, bu sevdadan vazgeç" diyerek beni vazgeçirmeye çalıştı. 28 yaşındaydım. Hayatta neleri başarabileceğime dair hiçbir fikri olmayan insanların hedeflerim hakkında bu kadar kesin konuşması elbette moralimi bozdu. Ama ben vazgeçen biri değilim. Her zaman şunu söylerim: "Karadenizli bir ailenin kızıyım ve babamın kızıyım." Mücadele bizim karakterimizde var. Bu yüzden başarı benim için bir ihtimal değil, bir sonuçtu.

"BU ŞEHİR BANA TİCARİ ANLAMDA ÇOK ŞEY KATTI"

Kayseri, ticaretin nabzını tutan bir şehir... Ancak bu şehirde iz bırakmak, özellikle "Kayserili" olmayanlar için her zaman kolay olmaz. Tuba Nur Akçin'e "Sen Kayserili değilsin" diyenler de olmuş, "Bunu biz yapardık" cümlesini kuranlar da... Fakat o, düşünmekle cesaret edip harekete geçmek arasındaki farkı çok iyi bilenlerden. Neyse ki Kayseri, çalışana kapısını kapatmayan bir şehir... O, bu şehirde emek veriyor ve karşılığını takdir ile görüyor...

-Kayseri'nin bir ticaret şehri olduğu bilinen bir gerçek. İstanbul'da doğup büyümüş biri olarak burada girişim yapmak büyük bir riskti. Zaman zaman "Sen Kayserili değilsin" ya da "Bunu senden önce biz yapabiliydik" gibi cümlelerle karşılaştım. Düşünmekle yapmak arasında büyük bir fark var. Ancak Kayseri'de yatırımcı çok ve ticaret kültürü güçlü. Bu şehir bana ticari anlamda çok şey kattı. İyi ki ilk girişimimi burada yapmışım. İstanbul'da tanınmak ve marka olmak çok daha zor, Kayseri'de ise emek verip başarılı olduğunuzda ciddi destek görüyorsunuz. Bu nedenle Kayseri'yi çok seviyorum.

Tuba Nur Akçin, Kayseri'nin ticaret geleneği içinde girişimciliğin inceliklerini öğrenmiş, o yüzden Kruvasan Fabrikası onun için sadece bir işletme değil, kendisini yetiştiren bir okul gibi olmuş. Bugün ise aynı cesareti daha bilinçli bir tecrübeyle birleştirerek Bu Gelato'yu hayata geçiren Akçin, dünya trendlerini Kayseri'ye uyarlayan bir girişimci olarak fark ediliyor.

-Kayseri'nin güçlü ticaret geleneği sayesinde burada disiplinli ticaret yapmayı öğrendim. Kruvasan Fabrikası ilk girişimimdi ve birçok şeyi deneyimleyerek öğrendim. Bu Gelato'yu açarken ise, Kruvasan'da yaptığım hataları tekrarlamamak için büyüklerimden öğrendiğim ticaret tecrübelerinden faydalandım. Kruvasan Fabrikası bugün özgün bir kimliğe sahip. Misafirler ürünleri tanıyor, tatları biliyor ve yurt dışı deneyimlerini benimle paylaşıyor. Menüümü sürekli güncel tutuyor, yeniliklere adapte oluyorum. Neredeyse her ay yurt dışına çıkarak gördüğüm trendleri ve lezzetleri Kayseri'ye uyarlamaya çalışıyorum.

VAZGEÇME!

Başarı çoğu zaman dışarıdan kolay görünür. Oysa işin arkasında sabırla aşılmış birçok zorlu süreçler vardır. Tuba Nur Akçin için Bu Gelato'yu açmak da tam olarak böyle bir dönem olmuş. Kruvasan'daki tecrübesine güvense de Kayseri'de karşılaştığı resmi prosedürlerden sonra kendisine zaman zaman "Vaz mı geçeceğim, yoksa devam mı edeceğim?" sorularını sormuş. Ama devam etmeyi seçmiş, bugün ise geri dönüp baktığında "İyi ki vazgeçmemişim" diyor...

-“İyi ki vazgeçmemişim” dediğim anlardan biri de Bu Gelato'yu açtığım dönemdi. Açılış süreci düşündüğümde çok daha zorlu geçti. Kruvasan'daki deneyimime güvenerek bazı şeylerin daha kolay ilerleyeceğini sanmışım. Ancak Kayseri'de resmi süreçler oldukça prosedürlü ilerliyor. Ankara, İstanbul ve İzmir'de dondurmacı açan arkadaşlarımla konuştuğumda, onların karşılaşmadığı birçok süreci benim yaşadığımı gördüm. Resmi dairelerle ilgili oldukça yorucu bir dönemden geçtim. Bir noktada kendime şu soruyu sordum: “Vaz mı geçeceğim, yoksa devam mı edeceğim?” İyi ki devam etmeyi seçmişim.

Tuba Nur Akçin'in “İyi ki” dediği anlardan biri de Cezayir'de düzenlenecek uluslararası yarışmaya davet edilmesi olmuş. Gastro Kayseri çatısı altında hem Kruvasan Fabrikası kimliğiyle hem de “Tuba Şef” olarak Türkiye'yi ve Kayseri'yi temsil edecek Akçin, tüm negatifliklere rağmen “İyi ki” onlara teslim olmamış. Ve bugün karşımızda, vazgeçmeyenlerin kazandığını gösteren güçlü bir kadın var...

-Evet, Kruvasan Fabrikası ve Bu Gelato'yu yurt dışına taşıma fikrimiz elbette var. Öncelikle şunu paylaşmak isterim. Nisan ayında Gastro Kayseri ekibi olarak bir dernek kurduk. Bu oluşumla birlikte Cezayir'de düzenlenecek bir yarışmaya katılacağız. Bu teklifi ilk aldığım an, “İyi ki bu yoldan vazgeçmemişim” dediğim en özel anlardan biriydi. Çünkü orada hem Kruvasan Fabrikası kimliğiyle hem de “Tuba Şef” olarak önce ülkemizi, ardından Kayseri'yi temsil edeceğim. Kadınların daha görünür olabilmesi için en önemli şartın, çevredeki negatif seslere kulaklarını kapatabilmeleri olduğuna inanıyorum. Hiçbir şey benim için de kolay olmadı. Sosyal medyada görünen tabloyla gerçekte yaşananlar arasında büyük fark var. Ben duygularını içinde yaşayan biriyimdir birçok şeyi sadece ailem ve en yakın dostlarım bilir. Negatif söylemler karşısında tamamen kulaklarımı kapattım. Dinlerim, saygısızlık yapmam ancak hedefim belliydi. Ben başarmak istiyordum. Hatta bir noktadan sonra başarmaktan başka seçeneğim kalmamıştı. Kayseri'deydim, tek başıydim ve yapmak zorundaydım.

“HAYAL ETMEK, HEDEFE GİDEN YOLUN EN GÜÇLÜ ADIMLARINDAN BİRİ”

Tuba Nur Akçin, kalabalığın içinde kaybolmaktansa kendini göstermeyi ve hayallerini cesurca yaşatmayı seçen bir girişimci. Ona göre hayal etmek, hedefe giden yolun en güçlü adımı...

-“Hedeflerinizden vazgeçmeyin” cümlesi artık çok klasik. Ama bence asıl mesele, görünür olabilmek için kalabalığın arasından sıyrılabilmek. Kendini ifade edebilmek, hedeflerinden açıkça bahsedebilmek insanı her zaman bir adım yukarı taşıyor. Ben Bu Gelato'yu açmadan önce, daha dükkânı tutma aşamasındayken içeri girdiğimde mekân bomboştu. Ama ben o boş alanın içinde bugün bulunduğum o sıcak ve şirin atmosferi hayal ettim. Hayal etmek, hedefe giden yolun en güçlü adımlarından biri. Beyin, hayal edilen şeyi gerçekmiş gibi algılar. Bu yüzden herkesin hayal kurmaktan vazgeçmemesi gerektiğine inanıyorum.

Tuba Nur Akçin'in girişimcilik yolculuğunun temelinde babasının fırsatları değerlendirmeyi ve tutumlu olmayı öğreten esnaf ruhu, annesinin

ise cesaret ve korkusuzluk mirası var. Babasının küçük yaşta yönlendirmeleri, annesinin arkasında durduğunu söylemesi onun gem risk almasını hem de kararlı adımlar atmasını sağlayan en güçlü rehber olmuş...

-Babam çocukluğumda bana hep “Sen erkek doğmalıydın, kız doğmuşsun” derdi. Bugün bana baktığında eminim o cümlesinin anlamı değişti. İstanbul'dan gelip hem Kruvasan Fabrikası'nı hem de Bu Gelato'yu ziyaret ettiğinde, o gün imalathanede yemek yapan kızını örnek göstererek benimle gurur duyduğunu söylüyor. Babamın esnafıktan gelen tarafı daha yatırımcıdır. Hep “Su akarken testini doldur kızım, hiçbir şeyi israf etme” der. Yani fırsat varken çalışmayı, kazanmayı ve birikim yapmayı öğretti. Annem ise çok cesur bir kadındır. Bize çocukluğumuzdan beri bıraktığı en büyük miras şu cümledir: “Her zaman cesur olun, hiçbir şeyden korkmayın. Ben her zaman arkanızdayım.”

“HAYATIMIN ROTASINI HER ZAMAN KENDİM ÇİZMEK İSTEDİM”

O, mücadeleci ve inatçı ruhuyla kendi yolunu çizmiş, bugün Kayseri ya da başka bir şehir... Hiç fark etmiyor. Önemli olanın nerede olursa olsun üretmeye devam etmek ve cesaretle yürümek olduğunu biliyor. İşte bu duruşu sayesinde Tuba Nur Akçin'in hikayesi tüm kadınlara ilham veriyor...

-Mücadeleci ve biraz da inatçı ruhum sayesinde hayatımın rotasını her zaman kendim çizmek istedim. Bugün Kayseri'deyim ama ileride hangi şehirde yaşarım, hangi şehirde ticaret yaparım bunu zaman gösterecek. Benim için önemli olan, nerede olursam olayım üretmeye ve cesaretle yürümeye devam etmek.





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

Kayseri'nin Tüccar Kadını **Begüm Başmısırlı**



Begüm Başmısırlı... Kayseri'de ticaretin içine doğmuş bir isim. O, 1928'den bu yana aktif olarak sürdürülen aile mirasını sırtlanmak yerine, kendi adımını kendi cesaretiyle atmış ve nitelikli üretimle kendi markasını inşa etmiş. Köklerine sadık kalan Başmısırlı, kendi kimliğini çocukluğundan beri gözlemlediği ticaret kültürü ile harmanlamış. Şimdilerde hedefi sadece üretim değil, bulunduğu bölgede güçlü bir kadın figürü olarak gençlere ilham olabilmek...

-Ben 29 Ekim 1977 Kayseri doğumluyum. İlkokuldan üniversiteye kadar eğitimim Kayseri'de geçti. İş hayatına kırklı yaşlarımda başladım. Ailem 1928'den beri ticaretle uğraşiyor. Başmısırlı ailesinin bilinen bir üyesiyim ve ailemde ticaretle uğraşan tek kadın benim. Anne tarafım da ticaretle ilgileniyordu pastırmacı Cemal Ünlü'nün torunuyum. Köklerimiz tamamen ticarete dayanıyor. Kayseri'de tekstil sektörüne, iş kıyafetlerine odaklandım ve toplu üretim yapmayı tercih ettim. Kapasitemi aşmadan, yılda sadece 3-5 firmaya üretim yapmayı tercih ettim. O dönemde Arısal firmasından kumaş tedarik eden küçük çaplı bir üreticiydim. Şirketimin adı Garmenta oldu. Soy ismimi kullanmadım çünkü güçlü aile isimlerinin gölgesinde kalmak istemedim. Çocukluğumdan beri ticaretle uyumlu bir yapım vardı, üretmek ve bunu başkalarına göstermek bana her zaman keyif verdi.

Başarı odaklı biriyim ve yaptığım işleri her zaman en iyi şekilde yapmayı hedefledim. Hayalim, İç Anadolu'da bir kadın figürü olarak örnek olmak ve genç nesillere rol model olabilmek. Ticaretle uğraşan aileler içinde büyümem, gözlem yeteneğimi geliştirdi ve bana ticaret hayatında önemli tecrübeler kazandırdı. **TİCARET PUSULASI BABASININ ÜÇ SORULUK NASİHATİNDE GİZLİ Kayseri'de ticaret çoğu zaman soyadıyla başlar, kuşaktan kuşağa aktarılır.**

Begüm Başmısırlı da ailesinin soyadı yerine, yönünü kendi iradesiyle tayin ederek iş dünyasına kırklı yaşlarında cesur bir adım atıyor. Ticari yolculuğunda en büyük pusulası ise babasının ona bıraktığı üç soruluk nasihat oluyor...

-Kayseri'de birçok şirket aile şirketi, yani patron şirketleridir. Bizim Başmısırlı şirketimiz de böyle bir yapıdadır. Ne yazık ki bu tür şirketlerin sürdürülebilirliği çoğu zaman zordur. Benim için en büyük tecrübe, sürdürülebilirliği başarmaktır. Her zaman hayalim, kendi şirketimi kurmak ve işimi kendi istediğim yönde yönetmektir. Çünkü kendi ticaretimde aileye bağımlı olmayı istemedim. Patron şirketlerde destek talep ettiğinizde başarı sağlarsanız "Benim sayemde gücümü kullandın" denir, başarısız olursanız da sizi sorumlu gösterebilirler. Bu yüzden hem dedemden hem babamdan öğrendiğim ticari prensiplere bağlı kaldım. Hayallerinizi gerçekleştirebilmek için özgüven çok önemlidir.

Ticaret hayatına kırklı yaşlarımda başladım ve şirketimiz COVID döneminde büyüdü. Babam Ali Başmısırlı'ya, ticaretimi büyütmek ve Türkiye'ye açılmak istediğimi söylediğimde bana "Öncelikle yorulmanı istemiyorum, ama bu yola gireceksen, sana üç şey söyleyeceğim. Bu üçünü yaparsan, yolun açık olsun kızım. İşçinin ve emekçinin alın terini yere düşürmeden maaşını verebilecek misin?

Devlete olan borcunu vaktinde ödeyebilecek misin? Borcunu her zaman zamanında ödeyebilir misin? Bunları başarabilirsen, yaptığın işin ve emeğinin karşılığını fazlasıyla alırsın" dedi. Bu öğüt, benim için büyük bir rehber oldu. Kurulduğumuzdan bu yana, bu ilkelerden şaşmadan şirketimizi yönetiyoruz ve ekip olarak bu konularda son derece hassasız.

Başmısırlı soyadı bugün ticarete yalnızca bir kimlik değil, aynı zamanda bir güven duygusu da taşıyor. Yıllardır itibarıyla anılan bu soyadı, Begüm Başmısırlı'nın ticaretindeki sağlam duruşu ve başarısıyla bu mirası devam ediyor. Onun ticaret anlayışında kazanç kadar vicdan, büyüme kadar dua var. Onun için yola çıkmadan edilen bir dua, alın terine gösterilen saygı ve etik sınırları aşmamak net bir duruş...

-Biz Türkiye'nin her yerine ticaret yapıyoruz. Her şehirde ailemin mutlaka bir ticareti olmuştur. Başmısırlı soyadı geçtiğinde aile büyüklerim sayesinde karşıma çıkan en önemli unsur güvendir. Bu anlayışı ticaretimde uyguluyorum ve gelecek nesillere aktarmaya devam edeceğim. Biz inançlı bir aileyiz. Zaman zaman sıkıntı yaşadığımda anneme ve babama danışırım. Yoğun çalışma hayatıma rağmen onları ziyaret ettiğimde, annemin duasını almak benim için önemlidir. Babam da bana sık sık "Ayetele Kürsi'yi okumadan arabanın kontağını açma, duayla başla. Allah her zaman yanınızda olur" öğüdünü verir. Bu değerleri hem uyguluyor hem de diğer nesillere aktarıyoruz çünkü ticaret ve değerler aktarımla geçer. İnsanların ahlakı, sosyal yaşamına, aile yaşamına ve ticaretine yansır. Ticarete önceliğim her zaman ilke ve etik kurallardır. Elbette ticaret kazanç içindir, ama bizim için başarı odaklı olmak ve doğru şekilde kazanç sağlamak önceliklidir. İnsanlar "Begüm Başmısırlı" dediğinde genellikle "Başarı odaklı bir kadın" der. Ticarete "Her şey mübah" anlayışına kesinlikle karşıyım. Ahlak her şeyin başıdır çünkü ahlakın çöküşü, toplumun temelini sarsar.

"BEGÜM HANIM, TÜCCAR KADIN"

Anadolu'nun göbeğinde ticaretin hafızasını tutan kadim şehir Kayseri'de Begüm Başmısırlı kendisine yakıştırılan "tüccar kadın" sıfatını gururla taşıyor. Çünkü bu ifade, yalnızca iş yapan bir kadını değil, şehrin ruhunu özümsemiş bir temsilciyi anlatıyor.

-Kayseri'de ticaret kolay olmasa da şehir, Karum, Kaniş, Kültepe gibi merkezleriyle ticaretin başlangıç noktalarındandır. Gevher Nesibe'nin açtığı ilk ruh ve sinir hastalıkları hastanesi, sağlık turizminin temeli, kervansaraylar ve ipek yolu üzerindeki konumu ise şehrin ticarete yakınlığını gösterir. Farklı şehirlerde ticaret yapıyorum ve bana verilen "Begüm Hanım, tüccar kadın" sıfatı var. Bu sıfatı çok seviyorum ve tüccar kadın olmak şehrin kültürünü özümsemiş biri olduğumu gösteriyor. Kayseri sanayisi gelişmiş olsa da yüksek katma değerli üretimde sınırlı kalıyoruz. Bazı sanayiciler "Kayseri'yi biz geçtik" dese de ben, şehrimizin Türkiye'de markalaşmada hızlı ilerlediğini vurguluyorum.

Ticarette büyüme doğru finans kullanımına bağlıdır ancak ekip çalışması, mentorluk ve şirketi geliştirmek de önemlidir. Kazancın şahsa değil, şirkete ve sürdürülebilirliğe ait olduğunu düşünüyorum. Kayseri'de patron şirketlerin fazlalığı bazen bu anlayışı zayıflatıyor. Eğitim, kültür ve uyumu sağlayabilen şirketler ise üçüncü nesile kadar sürdürülebilir olabiliyor.

"MIŞ" GİBİ DAVRANILMASINDAN ÇOK RAHATSIZ OLUYORUM...

İş dünyasında bazen en zor mücadele görünür olmak değil, gerçekten görülmektir. Kadınlar bu düzende kimi zaman alkışlanır kimi zaman en öne çıkarılır ama karar verme aşamasında genelde "mış" gibi düzeni vardır. İşte tam da bu noktada Begüm Başmısırılı, "mış" gibi yaklaşımlara güçlü bir duruşla karşılık veriyor.

-Ben "mış" gibi davranılmasından çok rahatsız oluyorum. Bazı sanayiciler ve siyasetçiler, kadınları sadece "mış" gibi görür. STK'larda ve platformlarda önde gösterirler ama masaya oturup birlikte iş yapmak istediğinizde, aynı tavrı göstermezler. Ben bunu sesimi yükseltmeden, yaptığım işle gösteriyorum. Türkiye'nin birçok ilinde, devlet ve özel sektörde birçok firmayla bir kadın olarak çalışıyor ve kazancımı tekrar ticarete yatırıyorum. Duruşum, iş bilincim, iş ahlakım ve güvenliğe verdiğim önem sanayicilerin dikkatini çekiyor. Kadınların birbirine destek olması, kenetlenmesi ise "mış" gibi davranışlara en iyi cevaptır.

Bir anekdot paylaşayım. Kayseri'nin tanınan iş insanlarının toplantısına katıldım. Yaklaşık 15 iş insanı bir aradaydı. Ben esprî yaptım, güncel konuları konuştuk ve toplantı sonunda "Ben de sizler gibi insanım, ticaretle uğraşıyorum, iş insanıyım, siyasetle ilgilenmiş biriyim, kayıvalıdeyim, anneannem ve Umre'ye gittim. Herhalde imanın şartları gibi yerine getirdim" dedim. Herkes gülünce toplantı

sahibi, "İnanılmaz hazır cevapsınız Begüm Hanım" dedi. Ticaret, kıvrak zekayı gerektirir ve erkek egemen bir ortamda hazır cevabı rahat söyleyebilen bir kadın nadirdir. Bu benim için unutulmaz bir anı oldu.

"KENDİM İÇİN BEŞ TEMEL KURAL BELİRLEDİM"

Begüm Başmısırılı'nın dünyasında her şey bir hayalle başlıyor ama o hayal ayağı yere basmıyorsa bir anlam taşıyor. O, önce insanın kendini tanıması, sınırlarını ve gücünü bilmesi gerektiğini altını çiziyor. Hayalinin dışında ise hayatını beş temel başlık altında topluyor. Var olmak, hedef koymak, kırmızı çizgiler, ait olmak ve hayati gerektiği yerde hafife alabilmek...

-Hayal kurmak çok önemlidir. Hayaller, doğru bir şekilde peşinden gidildiğinde başarıyı getirir. Ben hayal etmeyi severim ve hayallerimin arkasından koşarım, ancak bu hayaller uçuk veya ütopya olmamalıdır. Öncelikle kendinizi tanımak, yeteneklerinizi bilmek ve ne iş yapabileceğinizi görmek gerekir. Bunları birleştirdiğinizde, hayallerinizi başarıyla gerçekleştirebilirsiniz. Başarı için en önemli noktalar ise hayal etmek, sabırlı ve sebatlı olmak ve yaptığınız işi sevmektir. İşinizi sevdiğinizde, karşılaştığınız sorunları kolayca çözebilirsiniz. Çözüm odaklı bir insanımdır ama zaman zaman duygusal yaklaşıp da sonra sakın kalıp çözüm üretebiliyorum. Ben hayatımda kendim için beş temel kural belirledim ve hayatımı beş parmağım gibi gördüm. Bu beş parmakta hep kendi yolumu izledim. Bunlar var olmak, hedef koymak, kırmızı çizgiler, ait olmak, hayati hafife almak. Bu beş kural hem iş hem özel hayatımda disiplinli kalmamı ve başarıya odaklanmamı sağladı.

"KAYSERİ SANAYİSİNDE YENİ DÖNEM KADIN SAYISININ ARTMASIYLA MÜMKÜN"

Begüm Başmısırılı, Kayseri sanayisinin yıllardır üretim gücüyle anıldığını söylüyor ancak yeni bir dönemin üretimin içindeki kadın sayısının artmasıyla mümkün olacağına inanıyor. Bu değişimi kendi şirket yapısında ortaya koyan Başmısırılı, "mış" gibi yaklaşımların ötesine geçildiğinde, kadınların yalnızca vitrinde değil karar mekanizmalarında da yer aldığı bir Kayseri'nin mümkün olabileceğini vurguluyor...

-Kadınlarımız iş hayatında daha fazla yer almasını istiyorum. Sanayide ve üretimde kadınlarımız ne kadar çok olursa, Kayseri sanayisinin bakış açısı, birlikteliği ve üretkenliği de o kadar artar. Şirketimizde çalışanların yaklaşık yüzde 70'i kadın, mağazalarda ve üretim planlarında yönetici pozisyonunda kadınlar bulunuyor ve depomuzda depo müdürü de kadın. Kadından

aldığımız güçle ilerliyoruz ve aynı bilinçle Kayseri'de de hareket edersek, sanayide fark yaratacağımıza inanıyorum. "Mış gibi" yaklaşımları bir kenara bırakarak kadınların önünü açarsak, Kayseri sanayisinde çok farklı işler yapılabilir.

Begüm Başmısırılı'nın iş dünyasında en temel prensibi "yok" kelimesinin olmaması. Ona göre her sorunun bir çözümü ve alternatifidir. Bu yaklaşımıyla iş hayatındaki yol haritasını oluşturan Başmısırılı, aslında çevresine de vazgeçmemeyi ve çözüm odaklı olmayı öğütlüyor...

-Benim iş hayatındaki en büyük prensibim, "yok" kelimesinin hafızamda yer almamasıdır. Her şeyin bir alternatifi, her sorunun bir çözümü vardır. Yeter ki analitik zekamızı kullanabilelim. Benim için "yok" demek, vazgeçmek demektir. Çözümsüz olmak ise, problemi kabullenmemek ve varoluşu reddetmek anlamına gelir. Bu nedenle, gençlere de iş hayatında da sık sık söylediğim şey şudur: "yok" kelimesini kabul etmiyorum ve hafızamızda olmayacak. Mutlaka çözümcü olmalı, analitik zekamızı ön plana çıkarmalı ve muhakeme gücümüzü geliştirmeliyiz. Bu yaklaşım hem hayatımızda hem de ticaretimizde önümüzü açacak en önemli unsurlardan biridir.

"GOLDEN SMİLE"

Begüm Başmısırılı, iş dünyasında sadece üretim ve ticaretle sınırlı kalmamış... O, aynı zamanda bir enerji, neşe ve pozitiflik alanı olarak da görülüyor. Ona göre iş, severek, gülererek ve keyif alarak yapıldığında anlam kazanırken "Begüm Başmısırılı" denildiğinde akla ilk gelen "golden smile" oluyor...

-Bir kadın olarak rol model olmak, benim en büyük isteklerimden biridir. Çünkü özellikle kız çocukları, hayatlarında hayal ettikleri rol modellerle büyürler. Ben de geçmişte rol model aldığım kadın figürleri oldu. Üretici olmak, üretim sürecinde yer almak ve aynı zamanda kadın enerjisi, neşe ve keyfi yansıtabilmek çok önemlidir. Ticaretle zorluklar her zaman vardır ama pozitif enerji ve keyfi göstermek, işin enerjisini yükseltir. Yüksek enerji ve pozitiflik, evrene verilen bir mesajdır. Bunu yansıtabilmek bana büyük mutluluk verir. Şehirimde ve ülkenin farklı bölgelerinde, bu enerjimi göstermek bana keyif verir. İnsanların "Begüm Hanım" dediğinde "golden smile" demesi beni çok mutlu ediyor. Ticarete enerjimi kullanmak ve işten keyif aldığımı göstermek eşsiz bir duygudur. Genç arkadaşlarıma tekrar söylemek istiyorum. Lütfen ama lütfen işinizi severek, gülererek ve keyif alarak yapın.

Türkiye'de Bir İlk: Alibaba'da Kayseri'ye Özel Türk Mağazası Açıldı



Kayseri Sanayi Odası(KAYSO) öncülüğünde hayata geçirilen E-İhracat Tanıtım Projesi kapsamında, Türkiye'de ilk kez bir şehre özel Türk mağazası Alibaba.com üzerinde açıldı. Proje ile Kayseri'den 20 firma Alibaba.com üzerinde aktif olarak yer aldı. Kayseri sanayisi, dijital ticarete önemli bir eşiği daha geride bıraktı. Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) öncülüğünde hayata geçirilen E-İhracat Tanıtım Projesi kapsamında, Türkiye'de ilk kez bir şehre özel Türk mağazası Alibaba.com üzerinde açıldı. Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitçi, projenin detaylarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Kayseri firmaları için oluşturduğumuz bu dijital mağaza ile şehrimizin üretim gücünü tek çatı altında küresel alıcılarla buluşturduk. Amacımız sadece bir vitrin oluşturmak değil, firmalarımızın uluslararası pazarlarda sürdürülebilir şekilde yer almasını sağlayacak güçlü bir altyapı kurmaktır. Bu doğrultuda lojistik ve ödeme sistemlerine kadar geniş kapsamlı bir destek mekanizmasını devreye aldık" dedi.

ALİBABA.COM İLE 57 E-İHRACAT SİPARİŞİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Proje kapsamında Kayseri'den 20 firmanın Alibaba.com üzerinde aktif olarak yer aldığını ve 57 e-İhracat siparişi gerçekleştirildiğini açıklayan Başkan Büyüksimitçi, "İlk dönem sonuçları ise doğru bir model oluşturduğumuzu net şekilde gösteriyor. Kısa sürede 2 milyon görüntülenmeye, 28 bin tıklamaya ulaştık. 108 farklı ülkede görünürlük sağladık, 4 bin 678 potansiyel müşteriyle temas kurduk ve 57 e-İhracat siparişi gerçekleştirdik. Bununla birlikte Uganda, Fas, Fransa ve Nijerya'dan gelen alıcı heyetleri Kayseri'de ağırlayarak firmalarımızla doğrudan temas kurmalarını sağladık. Bu ziyaretler, dijital temasın fiziki ticarete dönüşmesi açısından son derece kıymetli oldu" diye konuştu.

FİRMALARA KAYSO AKADEMİ İLE EĞİTİMLER VERİLDİ

Başkan Büyüksimitçi, "ABD pazarına giriş sürecinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ticaret Merkezi ile iş birliği geliştirerek firmalarımıza şirket kuruluşundan operasyon yönetimine kadar kapsamlı destek

sunuyoruz. Lojistik tarafında Asset Worldwide Express ile özel kargo fiyat avantajları sağladık. Finansal işlemlerde ise WorldFirst ile yaptığımız iş birliği sayesinde maliyet avantajı oluşturduk. Eğitim boyutunu da ihmal etmedik. KAYSO Akademi kapsamında firmalarımıza gerek devlet destekleri gerekse diğer destekler hakkında eğitimler verdik" dedi.

KAYÜ ÖĞRENCİSİ KENDİ E-TİCARET GİRİŞİMİNİ HAYATA GEÇİRDİ

Ayrıca Kayseri Üniversitesi ile yapılan işbirliği kapsamında Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü öğrencilerine üç haftalık teorik eğitimi verdiklerini de açıklayan Başkan Büyüksimitçi, "Eğitim alan öğrencilerimizin proje firmalarında staj yapmalarını sağladık. Süreç sonunda üç öğrencimiz sürekli istihdama kazandırıldı, bir öğrencimiz ise kendi e-ticaret girişimini hayata geçirdi. Biz bu projeyi yalnızca bir e-İhracat çalışması olarak görmüyoruz. Bu, Kayseri'nin dijital dönüşüm hamlesidir. Hedefimiz, firmalarımızın küresel pazarlarda daha güçlü, daha rekabetçi ve daha kalıcı bir şekilde yer almasını sağlamaktır" şeklinde konuştu.

Bazıları hızdan bahseder, Bazıları çoktan oradadır.

e-Dönüşüm Çözümleri

e-Fatura

e-Arşiv

e-Defter

e-İrsaliye

e-SMM

e-Adisyon

e-Müstahsil

e-Sigorta

e-İmza

Mali Mühür

e-Saklama

Pazaryeri Entegrasyonu

En son teknolojilerle geliştirilmiş Nilvera Bulut Portalı ile e-dönüşüm uygulamalarınızı tek bir portal üzerinden yönetin.

Kayseri'nin Ticaret Ruhu Yüksel İlbasmış'ta Hayat Buluyor

Kayseri'nin köklü ticaret geleneği, genç yaşta işin içinde yetişen Yüksel İlbasmış, Çobanoğlu Grup'un üçüncü kuşak temsilcisi olarak, aile mirasını sadece sürdürüyor. Dormir Yatak markasıyla güven ve kaliteyi bir arada sunan İlbasmış, hem geleneğe bağlı hem de geleceğe yön veren bir isim.

-Merhabalar, ben Yüksel İlbasmış, 36 yaşındayım. İlk orta ve lise öğrenimimi Kayseri'de tamamladım. Üniversite eğitimimi ise İstanbul'da, Kadir Has Üniversitesi Finans ve Ekonomi Bölümünde aldım. Yaklaşık 15 yıldır aile şirketimiz olan Çobanoğlu Grup'ta görev yapıyorum. Grup bünyesinde yer alan Dormir Yatak markamızda ise 15 yıldır tüketiciye doğrudan hizmet veren bir firmanın genel müdürü olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

Kayseri'nin ticaret ruhu Yüksel İlbasmış'ın küçük yaşta hayatına işlemiş. Ambar bölgesinde geçen çocukluk günlerinde gelen giden müşteriler, yapılan işin canlılığı ve ticaretin kokusu onu kendine çekmiş. Ticaretin içine doğmuş her çocuk gibi o da küçük yaşta limonata ve su satarak ilk ticari deneyimini kazanmış. İlbasmış'ın o günlerden bugünlere uzanan bu yolculuğunda aile büyüklerinden aldığı mirasla ticaret hayatını şekillendirmiş...

-Ticaretin içinde olan bir ailede büyüdüm. 90'lı yıllarda rahmetli dedem, babam ve amcam her sabah aynı arabayla iş yerimize giderdi. O dönemlerde traktör ticareti yapıyorduk. Faaliyet gösterdiğimiz yer Ambar bölgesi, yani Traktörçüler Sitesiydi. Evimiz ise eski otogarın karşısında, Aydınlikevler Mahallesi'ndeydi. Oradan Ambara minibüsler kalkardı. Henüz 7 yaşındayken, ailemden habersiz bir şekilde okul çıkışında minibüse binip iş yerine giderdim. Oradaki ortam beni çok heyecanlandırırdı. Kimler geliyor kimler gidiyor, ne alınıyor ne satılıyor... Hepsini merakla izlerdim. O yıllarda sitedeki esnafa su ve limonata satarak ticarete ilk adımımızı atmış olduk diyebilirim. Aslında herkesin dükkânında bir mutfağı, bir tezgâhı vardı ama yine de bizi destekler, bizden

alışveriş yaparlardı. O dayanışma ve esnaf kültürü çocuk yaşta beni ticarete daha da bağladı. Dedemden, babamdan, amcamdan ve dayımdan kısacası ticaretle uğraşan büyüklerimden çok şey öğrendim. Aile şirketi yapısı içinde adeta bir berber çırağının ustasını izleyerek mesleği öğrenmesi gibi, onları gözlemleyerek yetiştim. "Öğrendim" demek belki iddialı olur çünkü hâlâ onlardan öğrendiklerimizle bir şeyler yapmaya devam ediyoruz.

TİCARET, SADECE ÜRÜN SATMAK DEĞİL İlbasmış ailesi için ticaret, sadece ürün satmaktan ibaret değil. Her müşteriyi misafir ağırlamış gibi karşılamak, onların iş yapma biçiminin temel taşı olmuş. Yüksel İlbasmış da ailesinden öğrendiği bu geleneği Dormir Yatak'ta sürdürüyor. Kâr etmeyi yalnızca bir rakam olarak değil, sürdürülebilir başarının bir sonucu olarak görüyor.

-Ailemiz için en önemli düstur, müşteriyi bir yabancı gibi değil, evine gelen bir misafir gibi ağırlamaktır. Verdiğiniz hizmet bir seferlik olmamalı. Uzun vadeli ve sürdürülebilir olmalıdır. Çünkü biz bir defalık ürün satmıyoruz. Bugün yatak üretiyoruz ve bu işte müşteri memnuniyeti, müşterinin üreticiyi sahiplenmesi, üreticinin de bayisini sahiplenmesi büyük önem taşıyor. Ticarete kârlılık anlayışımız da bu bakış açısında. Diyelim ki bir üründen



VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

10 bin lira kazanma imkânınız var. Biz daha makul kâr oranlarıyla çalışıp bir üründen 3 birim kazansak bile, bunu 10 kez sattığınızda toplamda daha sürdürülebilir ve güçlü bir kazanç elde edersiniz. Ailemden gördüğüm en önemli prensiplerden biri budur. **Yüksel İlbasmış için dua büyük bir güç kaynağı... İlbasmış, büyüklerinin duasının bugün ayakta durmasını sağlayan en kıymetli değerler arasında olduğunu söylüyor...**

-Ata duası, ana duası, baba duası... Bunların bizi bugün ayakta tutan en kıymetli değerler olduğunu düşünüyorum. Annemin bana ettiği en güzel duası "Kum diye avuçladığın altın olsun oğlum" oldu. Bu söz hem iş hayatımda hem sosyal yaşamımda bana güç ve motivasyon veren en özel dualardan biridir.

"TERCİHİM KEŞİNLİKLE KAYSERİ'DE SAHADA YETİŞMEK OLURDU"
Kayseri, tarihi stratejik konumuyla yüzyıllardır ticaretin kalbinin attığı

şehirlerden biri. Bu topraklarda yetişen Yüksel İlbasmış ise, dünyanın en prestijli üniversitelerinden birinde eğitim almak yerine, Kayseri'de ticaretin çekirdeklerinden yetişmeyi tercih ediyor.

-Kayseri, yüzyıllardır hatta belki bin yıllardır ticaretin merkezde olduğu bir şehir. Tarih boyunca İpek Yolu'nun önemli geçiş noktalarından biri olmuş, doğu ile batıyı birleştiren stratejik bir konumda yer almış. Bu yönüyle hem geçmişte hem de bugün Türkiye'de sanayi ve ticaretin merkezlerinden biri olmayı sürdürüyor. Kendi özeline geldiğimde, Kayseri gibi bir ticaret şehrinde yetişmiş olmak beni hem mektepli hem alaylı bir noktaya taşıdı. Finans ve Ekonomi Bölümü mezunuyum; teorik bilgiye sahibim. Ancak teori ile pratiğin her zaman birebir örtüşmediğini de biliyorum. Bugün bana "Kayseri'de çekirdekten yetişerek ticareti öğrenmek mi, yoksa dünyanın en iyi üniversitelerinden birinde ticaret eğitimi almak mı?" diye sorsalar, tercihim kesinlikle Kayseri'de sahada yetişmek olurdu.

Yüksel İlbasmış için aile şirketlerinde başarı, saygı ve sevgi üzerine inşa edilir. Görevlerin doğru şekilde paylaşılmasının hem iş düzenine hem de aile içi dengeye katkı sağladığını söylüyor. İlbasmış, "söz uçar, yazı kalır" anlayışıyla hukuka ve değerlerine uygun çalışıyor...

-Aile şirketlerinde sürdürülebilirliğin temelinde saygı yatar. Saygı ve sevgi olmazsa olmazdır. Bunun yanında görevlerin doğru şekilde verilmesi çok önemlidir. Herkesin sorumluluk alanı net olduğunda ve görev paylaşımı sağlıklı yapıldığında hem iş düzeni korunur hem de aile içi denge sağlanır. Büyüklerimize karşı saygı, küçüklere karşı sevgi bizim için temel bir prensiptir. Ayrıca ben "söz uçar, yazı kalır" anlayışını benimseyenlerdenim. Yapılan her işin yazılı, kurallara uygun ve hukuka dayalı olması gerektiğine inanıyorum. Hem anayasal hukuka hem de inanç değerlerimize uygun bir ticaret anlayışını savunuyorum.

"BU ŞEHİRDE DOĞAL BİR GİRİŞİMCİLİK ORTAMI VAR"

Kayseri'de çocuk olmak, doğuştan

girişimci olmak ve ticaretle tanışmak demek. Kayserilinin ticari zekasının burada yetişenler için bir ayrıcalık olarak gören Yüksel İlbasmış, verilen emeğin ve temiz niyetin karşılığını sadece dünyada değil, ahirette de alınacağına inananlardan...

-Kayseri bir ticaret şehri olduğu için, burada büyüyen çocuklar doğal olarak girişimcilikle iç içe yetişir. Aileler ticaretle uğraştığı için çocuklar da bu kültürün içinde büyür. Bu şehirde adeta doğal bir girişimcilik ortamı vardır. Kişi çocukluğundan itibaren ya girişimci ruhu benimser ya da benimsemez bu biraz karakter meselesidir. Kayserili olmanın şehir dışında da ciddi avantajlarını gördüm. Özellikle ticari ve pratik zekâ konusunda olumlu bir algı var. Yeni girdiğimiz ortamlarda, ilk ziyaretlerde bunun pozitif etkilerini hissediyoruz. Bu sadece ticaretle değil, hayatın farklı alanlarında da karşımıza çıkıyor. Elbette Türkiye'de de dünyada da bazı şehirlerin ve kültürlerin bir ayrıcalığı olduğunu söyleyebiliriz. Biz inanıyoruz ki bu emeğin, bu niyetin karşılığı sadece dünyada değil, ahirette de olacaktır.

"DEDESİNİN DUASI ONA İŞ HAYATINDA REHBER OLUYOR"

Birine "İşler nasıl?" sorusuna "Kötü" yanıtı verildiğinde, dedesinin "Dükkânını duayla açıp duayla kapatan insanın işi kötü olmaz" sözü Yüksel İlbasmış'ın iş hayatındaki rehberi olmuş... Bu disiplin ve inanç düsturuyla çalışma anlayışını oluşturan İlbasmış, işine inanmayı ve sevmeyi başarının temel şartı olarak görüyor.

-Başarı süreklilik, iş takibi, istikrar ve disiplinle mümkündür. Bunlar olmazsa olmazdır. Bu noktada dedemin hayatımda çok etkili olan bir sözünü paylaşmak isterim. Birine "İşler nasıl?" diye sorduğunda, eğer karşısındaki "Kötü" derse kızardı ve "Çeşidini dükkânında bulduran, işine erken gelen, akşam evine geç giden, dükkânını duayla açıp duayla kapatan adamın işi kötü olmaz. Cenab-ı Allah bir kere söz verdi vereceğim diye" derdi. Biz de bu düsturla çalışmaya gayret ediyoruz. Disiplin bizim için vazgeçilmezdir. İnsan önce yaptığı işe inanmalı, sonra da o

işi sevmelidir. Sevmeden yapılan bir işte kalıcı başarı mümkün değildir. Bunun yanında işin her noktasına hâkim olmak gerekir. Birinci basamaktan doksan dokuzuncu basamağa kadar sürecin tamamını bilmek, anlamak ve gerektiğinde müdahil olabilmek çok önemlidir. "Bu benim işim değil", "Buna ben bakamam", "Bunu başkası yapsın" gibi cümlelerin başarı yolculuğunda yeri olmamalıdır. Girişimci işine inanmalı, işini sevmeli ve her aşamasında sorumluluk almalıdır.

HEDEF DORMİR'LE 100'ÜN ÜZERİNDE ÜLKEYE ULAŞMAK

Çobanoğlu Grup'un yatak sektöründeki yüzü Dormir, kısa sürede Türkiye sınırlarını aşip 40'tan fazla ülkeye ulaşmayı başarmış. Bugün Avrupa, Balkanlar, İskandinavya ve Orta Doğu'nun gelişmiş pazarlarında söz sahibi olan Dormir, Yüksel İlbasmış'ın hedefinde ise 100'ün üzerinde ülkeye ulaşarak gelecek kuşaklara güçlü bir miras bırakmak var.

-Çobanoğlu Grup olarak yay ve malzemecilik faaliyetlerimizin ardından Dormir Yatak markasını kurduğumuzda ihracat yapan bir firma değildik. Bugün ise 40'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat rakamlarımız, ülke ekonomisine katkı sağlayacak ölçüde önemli bir seviyeye ulaştı. Bugün 40'tan fazla ülkeye ihracat yapan bir şirketin genel müdürü olarak görev yapıyorum. Ancak en büyük hedeflerimden biri, şirketimizi en az 100 ülkeye ihracat yapan bir konuma getirerek bir sonraki kuşağa devretmek. Böylece hem ülke ekonomisine hem de cari açığın azaltılmasına daha güçlü bir katkı sunmak istiyorum. Dormir isminin anlamından da bahsetmek isterim. "Dormir", Latince kökenli bir kelime olup Fransızca, İspanyolca, İtalyanca ve Portekizce'de "uyumak" anlamına gelir. Şirketi kurarken en önemli hedefimiz ihracattı. Bu nedenle ismi seçerken, Avrupalı bir tüketicinin duyduğunda anlamını kavrayabileceği, evrensel bir çağrışımı olan bir marka tercih ettik. "Dormir" dendiğinde uyku kavramının zihinlerde net bir şekilde canlanmasını istedik. Bugün geldiğimiz noktada Avrupa en büyük pazarlarımızdan biri.

Özellikle İskandinav ülkeleri, Balkanlar ve Orta Doğu'nun gelişmiş pazarlarında yatak sektöründe söz sahibi firmalardan biri konumundayız. Bundan sonraki hedefimiz ise bu başarıyı daha geniş coğrafyalara taşıyarak sürdürülebilir şekilde büyümek.

Dormir, Yüksel İlbasmış için yalnızca bir yatak markası değil... Ulaşılabilir yüksek kalite, güven ve sağlam ticaret anlayışı... İlbasmış'a göre gelenek ve yenilik birbirinden ayıramaz, birini korumadan diğerini sürdüremezsiniz. Bu anlayış ise Dormir'in hem tüketiciye hem de bayilere sunduğu güvenin temelini oluşturuyor.

-Dormir, her şeyden önce ulaşılabilir rahatlığı vaat ediyor. Ülkemizde ve dünyada enteresan fiyatlarla ürünler satılıyor, fakat bizi diğerlerinden ayıran en büyük fark, ulaşılabilir premium rahatlığı gerçekçi fiyatlarla tüketiciye ulaştırma hedefimizdir. Bu hem en büyük gayemiz hem de çalışma motivasyonumuz. Bayiler açısından Dormir'i farklı kılan en önemli unsur ise güven. Ticaret yaparken her işlem peşin olmuyor vadeli ticaretler, çek ve senetle ticaretler de yapıyoruz. Bayiler bize bağlantı veya ön ödeme verdiklerinde, ürünlerini en doğru zamanda, problemsiz bir şekilde teslim alacaklarını biliyorlar. Çünkü gelenek olmadan yenilik olmaz, yenilik olmadan da geleneklerimize sahip çıkamayız.

Yüksel İlbasmış için iş dünyasında en zorlayıcı anlar, Dormir Yatak'ı ilk kurduğu zamanlarda gelen "En ucuz yatağınız ne kadar?" sorusu olmuş... Yapılan yatırımlar ve kurulan makine parkurlarına rağmen zaman zaman vazgeçmeyi düşünen İlbasmış'a, bir ciğercide karşılaştığı "Yeter ki bir sefer deneyiniz. İkinciye kendiniz geleceksiniz" sözü büyük bir motivasyon kaynağı olmuş.

-İş hayatımda beni en çok zorlayan süreç, baştaki süreçti. Çünkü olmayanı yaratmak için çok uğraştım en iyisini yapmak istedim. Türkiye'deki mobilya üretimini en iyi noktaya taşımak için en kaliteli ürünü üretmek istedik. Ancak en kaliteli ürünü üretmek, fiyat noktasında ciddi zorluklar getirdi. Dünyanın farklı ülkelerinde ve Türkiye'nin farklı şehirlerinde, ilk pazarlama

faaliyetlerimizde çok zorlandık. Katalog hazırladık eşsiz bir katalogdu. Müşteriye sunduğumuzda, çoğu kişi en son sayfayı açıp "En ucuz yatağınız ne kadar?" diye soruyordu. Bu, beni çok üzüyordu. Çünkü bizim amacımız en ucuz yatağı yapmak değil, en kaliteli ürünü en uygun fiyata sunabilmektir. Bu süreçte ciddi yatırımlar yaptık, büyük makine parkurları kurduk. İstedikimiz satışları elde edemediğimizde zaman zaman vazgeçmeyi düşündük. Ancak bir ciğercide gördüğüm söz beni çok etkilemişti ve hala kullanırım: "Yeter ki bir sefer deneyiniz. İkinciye kendiniz geleceksiniz." Biz de bir ürünümüzü müşteriye satmak için ikinci kez zorlamadık ürünümüz kendini sattı ve müşteri hep geri geldi. Bu, bizim en büyük motivasyon kaynağımız oldu. Bugün geldiğimiz noktada, iş hayatımda en çok zorlandığımız anı da bu süreç olarak anlatabilirim.

"DORMİR, ARTIK REŞİT OLMA NOKTASINA DOĞRU İLERLİYOR" Yüksel İlbasmış için Dormir, yılların emeğiyle büyüyen bir "bebek." Çobanoğlu Grup'un endüstriyel işlerinden farklı olarak doğrudan tüketiciyle buluşan bu kurum, İlbasmış'ın ifadeleriyle emekle yürüyen, koşan ve bugün adeta reşit olma yolunda ilerleyen bir yıldız...

-Bir kere bu konuda çok şanslı olduğumu söylemem gerekiyor. Anne, baba, rahmetli dedem ve eşim her zaman yanımda ve arkamda durdular. Biraz hırslı ve inatçı bir yapım var. Aile şirketlerimizde hep endüstriyel işler yürütüldü ancak Dormir, Çobanoğlu Grup'un nihayet tüketiciyle buluşan tek kurumu. Dormir bizim bebeğimiz. Bu bebek doğdu, emekleyecek, yürüyecek, koşacak, okula gidecek ve belli bir noktaya ulaşacak. Ve Dormir, Allah'ın izniyle artık reşit olma noktasına doğru ilerliyor. Şirketlerimiz arasında parlayan bir yıldızdan öte, adeta bir kutup yıldızı oldu ve en iyi iş yaptığımız kurumlardan biri haline geldi.

Yüksel İlbasmış, ticaretin doğrularını ve yanlışlarını öğrendiği amcası Hasan İlbasmış'ın katkısını özellikle vurguluyor. Ona göre, ticarete hata yapmaktan korkmamak ve hatayı

düzeltebilmek anlayışını kazandıran kişi amcası olmuş. İlbasmış, birçok ticari hayalini gerçekleştirebilmesini sağlayan bu sağlam zemine minnettar...

-Bu noktada ailemin desteği her zaman benim arkamda çok önemli oldu. Hikâyelerde genellikle dedeler ve babalar ön plana çıkıyor Allah onlardan razı olsun. Ancak amcam Hasan İlbasmış'a da teşekkür etmeden geçmek istemiyorum. Çünkü onun sayesinde bu ticaretle hemhal oldum, ticaretin doğrularını ve yanlışlarını öğrendim. Bana "Hata yapmaktan korkma, hata yaptıktan sonra bunu düzeltmek senin elinde" anlayışını kazandıran kişidir. Bu rahatlığı bana veren adama da ayrıca teşekkür ediyorum. Sağ olsun, var olsun. Bunlar belki klişe kelimeler gibi görünebilir, ama doğruluk, dürüstlük, disiplin ve iş ahlakı bu ticaretin temel taşlarıdır. Öncelikle dedeme, babama, amcama ve dayıma, bana bu imkânı sağladıkları için çok teşekkür ederim. Bu benim için olmazsa olmazdı. Hep bir şeyler üretip, hep bir şeyler satma hayalimi gerçekleştirmemi sağlayan doğru zemini bana sunan insanlara minnettarım. İyi ki varlar, iyi ki hayatımdalar.

"GELECEĞE PEŞİNEN TEŞEKKÜR EDİYORUM"

Yüksel İlbasmış, gerçekleşmeyi bekleyen hayaller ve gitmek istediği yollar için durmadan çalışmaya devam edeceğini, bunun sadece kendi nesline değil, çocuklarına, belki torunlarına da ilham olacağını söylüyor. Ve esprili bir şekilde ekliyor: "Kayserililer peşin almayı sever, ben de geleceğe bu vesileyle peşinen teşekkür ediyorum."

-Gelecekle ilgili de henüz gerçekleştirmediğim hayallerim var gitmek istediğim yollar var. Bunun için çalışmaya, koşturmaya devam edeceğiz. Durmadan, yorulmadan, elimizden gelenin en iyisini yapmak için çaba sarf edeceğiz. Dediğiniz gibi, bundan sonraki süreçte çocuklarımız, belki torunlarımız bunu izleyecek. Buradan geçmişe ve geleceğe teşekkür etmek istiyorum. Kayserililer peşin almayı sever, ben de geleceğe bu vesileyle peşinen teşekkür ediyorum.

Merkez vida, olarak bütçeniz uygun sağlam ve güvenilir vida çözümleri sunmaya çalışıyoruz.



Ahşap işleme, mobilya üretimi ve montaj süreçlerinizde güvenebileceğiniz kaliteli ve yenilikçi çözümler sunuyoruz. Her adımda mükemmelliği hedefliyoruz.

 **MERKEZ VIDA**
www.merkezvida.com

BOSS

Ayşegül İçöz'ün Madame ile Kadınlara İlham Veren Yolculuğu



Madame Beauty Wellness'da kapıdan içeri adımınızı attığınız anda, sizi yalnızca bir güzellik merkezi değil, kendinizi yeniden keşfetmeye davet eden şık bir atmosfer karşılıyor. Enerji, güven ve gülümsemelerin olduğu bu mekanın arkasında Ayşegül İçöz gibi, kadınların kendilerini değerli hissetmelerini amaç edinen bir girişimci duruyor...

-Ayşegül İçöz, 1979 yılında Kayseri'de doğdum. Evliyim ve üç erkek çocuk annesiyim. Kadınların sadece güzelleşmesini değil, aynı zamanda kendilerini yeniden keşfetmelerini sağlamak için bir uzman estetisyen ve girişimci olarak buradayım. "Mutlu Kadın Güzeldir" sloganıyla, Madame Beauty Wellness'da kadınlara kendilerine olan değerlerini hatırlatacak çalışmalar yapıyorum. Amacım, kadınlar güvenle bu kapıdan girdiklerinde, ışıl ışıl ve gülümseyen bir yüzle buradan ayrılmalarını sağlamak.

İyi niyet, merhamet ve paylaşmanın merkezde olduğu bir evde büyüyen Ayşegül İçöz, bu değerleri hayatının her alanına taşıyor. Onun için güzellik

sadece dış görünüşten ibaret değil, insanlara dokunmak ve onları değerli hissettirmekte odaklı... Bugün Madame Beauty Wellness'ta kapıdan giren her kadın, sadece bakımla değil, gördüğü özen ve şefkatle de bunu hissediyor.

-Çocukluğumdan beri insanların iyi olmalarını ve iyi hissetmelerini sağlamanın benim için ne kadar önemli olduğunun tohumları atılmıştı. Çok sevgi dolu bir ailede büyüdüm ve mahallemizde yardıma açık, misafirperver insanların bir arada olduğunu gördüm. Annem bize, evimize gelen herkesin değerli olduğunu, "ben" değil "biz" bilinciyle yaklaşmamız gerektiğini öğretti. Yardımlaşmanın önemini çocukluğumdan bugüne kadar birçok kez deneyimledim. Onlardan gördüğüm şefkat, merhamet ve farkındalık, bugün içimde hâlâ yaşıyor ve yaptığım işlere yansıyor.

"EN BÜYÜK ZENGİNLİK, BURADAN AYRILAN KADINLARIN YÜZÜNDEKİ İŞİLTİDİR"

Madame Beauty Wellness'ın kapısından içeri girdiğiniz anda bir güzellik merkezinden çok daha fazlası olduğunu

hissediyorsunuz. Kadınlar burayı sadece bakım yaptırdıkları bir yer değil, aynı zamanda anlaşıldıkları, dinlendikleri ve değer gördükleri bir dünya olarak görüyor. Onlar için bu dünyayı oluşturan Ayşegül İçöz ise cilde dokunmadan önce hikayeye dokunmayı tercih ediyor...

-Madame Beauty Wellness'ta kadınlara yaklaşımım, kendi değerlerimin bir yansımasıdır. Bu işletmeyi kurarken amacım maddi kazanç değil, kadınlara kendilerini değerli ve özel hissettirebileceğim güvenli bir alan oluşturmaktır. Çocukluğumdan gelen insani değerler ve sosyal sorumluluk bilinci, bu anlayışın temelini oluşturdu. En büyük hedefim, kapıdan giren her kadının kendini güvende hissetmesi ve buradan ışıl ışıl, gülümseyerek ayrılmasıdır. Sloganım "Mutlu Kadın Güzeldir" tam olarak bunu ifade eder. Madame, sadece bir güzellik merkezi değil kadınların anlaşılacak ve değer görmek için geldiği sıcak bir ortamdır. Her danışanımı önce dinler, ihtiyaçlarını analiz ederim. Çünkü cilde dokunmadan önce onların hikayesine dokunmak gerektiğine

inanırım. Alınan hizmette memnuniyet duyan kadınlarımız bir daha gelmek istiyorlar bende güveni korumak için de her gün kendimi geliştirmeye devam ediyorum. Benim için en büyük zenginlik, buradan mutlu ayrılan kadınların yüzündeki ışıltıdır.

Hayallerinin yönü değişse de öğrenme arzusundan hiç vazgeçmeyen Ayşegül İçöz, üniversiteye giremeye de hayatın sunduğu her deneyimi bir ders gibi görmüş. Sevgi dolu bir ailede kendini prenses gibi hisseden küçük bir kız, sorumluluk almayı erken öğrenen ve çalışkan bir kadına dönüşmüş. Bazı insanlar için en büyük öğretmen hayatın kendisi oluyor...

-Ben aslında lise mezunuyum. O dönemdeki ailevi şartlar nedeniyle üniversiteye gitme fırsatı bulamadım. Ancak çok sevdiğim, sevgi dolu ve mutlu bir ailede büyüdüm. Ben de bana duyulan bu sevgiye layık olmak için çalışkan ve düzgün bir kız olmaya gayret ettim. Babam ilkokul yıllarımda Libya'da çalışıyordu, annem ve iki abimle birlikteydik. Babam çeşitli hediyeler gönderirdi, içlerinde kendimi prenses gibi hissedirdim. Küçük abim anneme destek olmak için erken yaşta çalışmaya başladı. Ben okul hayatımda başarılıydim, edebiyatı çok severdim. Üniversite sınavında iyi bir puan aldım ancak şartlar nedeniyle istediğim edebiyat bölümüne yerleşemedim. Bu durum beni yıldırmadı. Abilerimden biri evlenmiş, diğeri askere gitmişti, dershaneler pahalydı, ben de çalışmaya başladım. İlk maaşım pembe kaplı bir edebiyat soru bankası aldım ve yıllarca sakladım. Hem çalıştım hem test çözdüm. Çünkü öğrenmek benim için her zaman bir tutku oldu.

"HIÇBİR ZAMAN HAYATA KÜSMEDİM VEYA KİMSEYE KIZMADIM"

Edebiyat aşığı bir genç kız, hayatın kapattığı bazı kapıları aldığı kurslarla yeniden aralamış. Kızmadan küsmeden kendi tutkularının peşinden giderek çıktığı bu yolculuğu, onu bugün Madame Beauty Wellness'ta, her kadının kapıdan girerken hissettiği değer ve güvenin bir yansıması hâline getirmiş...

-Üniversiteye gidemeyince bilgisayar ve muhasebe kurslarına yazıldım ve aldığım bu eğitimlerle bir işe girdim. Yaklaşık bir yıl kadar bir iş yerinde ön muhasebe yaptım. Böylece, üniversite okuma hayallerim yüreğimde dururken,

iş hayatına da adım atmış oldum. Hiçbir zaman hayata küsmedim veya kimseye kızmadım. Bilgisayar ve muhasebe kursuyla bir iş yerinde ön muhasebe yapmak beni korkutmadı ve kısa süre içinde çok başarılı oldum. Ancak hayallerim hâlâ edebiyat öğretmeni olmak yönündeydi bu yönüm içimde saklı kaldı. Ben de bu ilgimi araştırmaya, okumaya ve bilgimi çevremdeki insanlarla paylaşmaya yönlendirdim. Bugün ise, Madame Beauty Wellness'ta kapıdan içeri giren her kadının ihtiyaçlarının görülmesini sağlamak ve onları mutlu bir şekilde uğurlamak bana dünyanın en büyük zenginliği gibi geliyor.

MADAME BEAUTY WELLNESS, BİR TERAPİ MERKEZİ GİBİ...

Madame Beauty Wellness'ta her şey kadınlar için tasarlanmış. Merkezde yalnızca estetiğe değil, insan ilişkilerine de yatırım yapan Ayşegül İçöz, ekibine pozitif bir bakış kazandırmak için çeşitli eğitimler almış. Bugün oluşturduğu ekip, birbirini anlayan bir anlayışla misafirlerine hizmet veriyor.

-Madame Beauty Wellness, sadece kadınlara özel bir merkez ve ekibim de tamamen kadınlardan oluşuyor. Burası, adımız "sağlıklı yaşam ve güzellik merkezi" olsa da bir terapi merkezi gibi. Amacımız çok daha derin. Merkezi açarken hem devlete hem çevremeye karşı örnek bir vatandaş olmayı ve zorluklar karşısında umutlu olmayı benimsedim. Bu bakış açısını ekip arkadaşlarıma da aşılama çalışıyorum, olumsuzluklara karşı pozitif bir perspektif geliştirmelerini önemsiyorum. Üç yıldır benimle çalışan ekibime sadece cilt ve saç bakımı değil, iletişim, danışan karşılama ve pazarlama gibi eğitimler de veriyorum. Mesai saatinden çalsa da bunları büyük bir keyifle alıyoruz çünkü insana yapılan yatırım benim için en değerli hazinedir. Bugün geliştirdiğimiz ekip, yarın da birbirini anlayan bir anlayışla hizmet verecek.

Ayşegül İçöz, aileyi hayatının temel gücü olarak görüyor. Küçük yaşlarda aldığı sorumluluklar, anne ve babasının duaları, eşinin desteği ona hayat yolculuğunda pusula olmuş. İçöz, Madame Beauty Wellness'ta kadınlara dokunduğu her anı, aslında bu güçlü bağlardan aldığı manevi güçle şekillendiriyor.

-Annem ve babamla hayatımız dönem dönem ayrı geçti. Biz küçükken annem

yanımızdaydı; babam ise işi nedeniyle uzun süre yurt dışında çalıştı ve daha çok biz büyüdüğümüzde yanımızda olabildi. Annemin rahatsızlığı ve tedavi sürecinde evin ihtiyaçları ile ben ilgilendim. Bir süreliğine annemin annesi gibi oldum. Buna rağmen derslerimde hep başarılıydim. Öğretmenlerim anneme teşekkür eder, babam da "Sen bizi hiç üzmedin, Rabbim de seni üzmesin" diyerek dua ederdi. Bu dualar benim en büyük gücüm oldu. Evlendikten sonra da eşim ve ailemle sevgi dolu, güçlü bir bağ içinde oldum. Bugün hangi işi yaparsam yapayım başarılı olacağıma dair inancım ailemden, eşimden ve çocuklarımdan aldığım manevi destek sayesinde şekillendi. Madame Beauty Wellness'taki yolculuğumun temelinde de bu güç yatıyor.

Babasının öğütleri ve milli değerleri, Ayşegül İçöz'ün hayatına yön vermiş. Çocukluğunda izlediği törenler ve ezberlediği İstiklal Marşı, ona sadece anı değil, sorumluluk ve aidiyet duygusunu da kazandırmış. Bugün bu değerler hem hayatına hem de yetiştirdiği nesillere rehberlik ediyor.

-Çalışmak, sabretmek, şükretmek ve dua etmek, insanın yolunu aydınlatır diye düşünüyorum. Babam sağlam bir Türk milliyetçisiydi. Bizi milli ve manevi değerlerimize sahip çıkmamız konusunda yetiştirdi. Çocukken milli bayramlarda en güzel kıyafetlerimi giydirir, elime Türk bayrağı verip törenleri izletirdi. Ben ilkokula gitmeden İstiklal Marşı'nı babamdan ezberlemiştim ve Bayrak şiiirini de bana o ezberletmişti, bu anıları hâlâ unutamam. Babamın bu hassasiyeti, bugün ülkemize ve dinimize hizmet eden evlatlarıma örnek olmamda bana yol gösteriyor ve hayatımın her alanına keyifle yansıyor.

"ÖĞRENMENİN YAŞI OLMADIĞINI GÖSTERDİM"

Hayatta insanı güçlendiren temel noktalardan birisi de yaşadığı zorluklardır. Ayşegül İçöz de o zorluklar karşısında yılmak yerine daha da güçlenmiş ve "öğrenmenin yaşı yoktur" diyerek 43 yaşında Madame Beauty Wellness'ı kurmuş... Bu merkez, aslında onun için pes etmemenin, sürekli kendini geliştirmenin ve mücadele ruhunun bir yansıması...

-Hayatım boyunca birçok zorlukla karşılaştım. En çok içimde kalan

ise eğitimimin yarım kalmasıydı. Öğretmenlerim benden büyük başarılar bekliyordu, ben de kendimi o noktada görüyordum. O dönem nasip olmayanlar ise bugün beni yeni fikirler üreten, zorluklar karşısında pes etmeyen ve öğrenmeye devam eden bir Ayşegül yaptı. Öğrenmenin yaşı olmadığını, 43 yaşında Madame Beauty Wellness'ı açarak gösterdim. Hayatın sadece günlük rutinlerden ibaret olmaması gerektiğini biliyordum ve bunu başaramamaktan korkuyordum. Bu korkuyu, kendimi sürekli geliştirerek aştım. Kitaplar okudum, eğitimlere katıldım, kişisel gelişim alanında kendime yatırım yaptım. Henüz bir mesleğim yokken bile önce kendime, sonra aileme ve çevreme faydalı olmayı hedefledim. Zorluklar her zaman vardır önemli olan pes etmemek ve mücadeleye devam etmektir. Ben bunu hayatımın her alanında gördüm ve kadınlara da en çok bunu tavsiye ediyorum.

Ayşegül İçöz'ün hayalleri, ailesinin desteği ve kendi azmiyle şekillenmiş. Sürekli öğrenen ve kendini geliştiren İçöz, çocuklarının desteği ve onlara örnek olma hedefiyle Madame Beauty Wellness'ı hayata geçirerek, kadınların kendilerini değerli hissettikleri bir alan yaratmış.

-Üç oğlum var. Büyük oğlum Ömer işletme mezunu ve evli. Gelinim Gökşin'i çok seviyorum, bana kız evlat sevgisini yaşattığı için şükrediyorum. İlker Eczacılık Fakültesi'nde son sınıfta, Melih ise üniversite sınavına hazırlanıyor. Çocuklarımın beni sürekli eğitim alırken görmesi ve özellikle İlker'in "Anne, sen eczacılık fakültesi bitene kadar ya optisyenlik kazan ya da kozmetik üzerine eğitim al ama eczanede yanımda ol" sözleri bu yolda adım atmamı sağladı. Bir aile dostumuzun güzellik merkezi fikriyle cesaretim birleşince harekete geçtim. Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı kurumda 826 saatlik güzellik uzmanlığı eğitimi alarak ustalık belgesi kazandım, ardından farklı alanlarda eğitimlerle kendimi geliştirdim. Kişisel gelişimle mesleki bilgimi birleştirerek Madame Beauty Wellness'ı kurduk. Kadınların tüm ihtiyaçlarını tek çatı altında, güvenle karşılayabilecekleri bir merkez hayal ettim. Eşimin ve oğullarımın desteğiyle bu hayali gerçekleştirdik ve yolumuza güçlü şekilde devam ediyoruz.

"MADAME BEAUTY WELLNESS BENİM İÇİN

ÇOK KIYMETLİ..."

Madame Beauty Wellness, Ayşegül İçöz için bir güzellik merkezi olmanın ötesinde, birçok duygunun bir arada hissedildiği özel bir yuva olmuş. Bu yüzden gelen franchise tekliflerini geri çevirirken tüm değerlerini koruma kararlılığını gösteriyor... İçöz'ün en büyük arzusu, buranın kadınlar için uzun yıllar boyunca güvenli ve değerli bir alan olarak kalması.

-Madame Beauty Wellness, benim için güvenin, samimiyetin ve iyilikle mutluluğun bir arada olduğu özel bir merkez. Bu süreçte yurt içi ve yurt dışından birçok franchise teklifi aldık. Ancak markanın sahip olduğu güvenilirliği, hijyen ve mahremiyet konusundaki hassasiyetimizi ve misyonumuzu başka yerlerde aynı titizlikle yansıtamama ihtimali beni düşündürdü. Bu çizgiden sapılması durumunda markanın zarar görebileceğini düşündüğüm için franchise tekliflerini kabul etmedim. Madame Beauty Wellness benim için çok kıymetli. Adının yanlış algılanmasını ya da değer kaybetmesini istemem. En büyük isteğim, buranın uzun yıllar kadınlar için güvenli bir yuva olarak kalması... Kahkahaların yükseldiği, kadınların kendini değerli ve güvende hissettiği sıcak bir mekân olması.

Madame Beauty Wellness, dışarıdan Endülüs mimarisine göz alırken, içerideki her renk, kumaş ve aksesuar ise Ayşegül İçöz'ün görüşünü yansıtıyor. Bekleme salonundaki Osmanlı ağacı, kalıcılık ve iz bırakmayı simgelerken aslında gelen misafirlere verilen mesajda çok net oluyor. Bakım sonrası hissedilen ferahlık ve uzun yıllar süren güven ilişkisi...

-Madame Beauty Wellness'ın mimarisinde, dışarıdan bakıldığında Endülüs mimarisi ön plana çıkıyor. İç mekan, renkler, kumaşlar ve aksesuarlar rastgele seçilmedi, tamamen benim görüşümü yansıtıyor aslında. Bekleme salonunda Osmanlı'yı simgeleyen bir ağaç figürü bulunuyor. Bu, Osmanlıların fethettikleri yerlere diktiği ağaç gibi iz bırakmayı ve kalıcı olmayı simgeliyor. Bizim merkezimizde güzellik ve sağlıklı yaşam bir bütün. Önce danışanlarımızı anlayıp dinliyoruz, yaşam biçimleri ve sağlık durumlarına göre hizmet sunuyoruz. Analizlerimizle yeterli sonuç

alınamayacaksa, ilgili doktor veya uzmana yönlendiriyoruz. Tüm bakım hizmetlerimiz insan sağlığına, çevreye ve hayvanlara zarar vermeyen içeriklerle sunuluyor. Temizlik ve hijyen her zaman önceliğimiz.

Kadın olmanın kutsallığını ve üretkenliğini hayatın her alanında taşımanın önemine inanıyorum. Mevlana'nın dediği gibi "İlim ilim bilmektir, ilim kendini bilmektir" kendini bilen kadın, topluma faydalı olur. Kadınlar birbirine destek olduğunda güçlüdür. Zarafet ve üretkenlik kadınlara çok yakışır, birlikte güzel ve güçlü olurlar. Kadınlara özellikle şunu vurgulamak istiyorum. Zarafet, kadınlara çok yakışır, üretmek onların elinden çok güzel sonuçlar doğurur. Türk kadını olarak, Türkiye ekonomisine katkı sağlamak, sosyal alanlarda birbirimize destek olmak ve aile yapımızı güçlendirmek, çok değerli bir hazine oluşturur. Bu nedenle kadının birbirine olan desteği çok kıymetlidir. Kadın birlikte güzel, kadın birlikte güçlüdür.

"KENDİNİZE BAHANE ÜRETMEYEN ÖĞRENMEYE GAYRET EDİN"

Hayallerini ertelemeyen, cesaretini ise bilgisi ve azmiyle birleştiren Ayşegül İçöz, yollarını kendi elleriyle aydınlatıyor. Madame Beauty Wellness'ta bu düşünce ile hayata geçirilmiş ve kadınlara ilham veren bir merkez olmuş. Ve son söz: Bir kadın gerçekten isterse, önünde hiçbir engel duramaz...

-Gerçekten hayali olan kadınlara söylemek istediklerim var. Kendinize bahane üretmeden, yapmak istediğiniz iş üzerinde öğrenmeye gayret edin ve çevrenizin bunu görmesini sağlayın. Ben Madame Beauty Wellness'ı açarken, "Üç yıl önce bu kadın evde oturuyordu. Nasıl oldu da güzellik uzmanı oldu?" diye soruyla hiç karşılaşmadım. Herkes, "Sen yapardın, zaten iyi bir şey yapmayı istiyordun. Bizim senden beklediğimiz zaten bunu yapabileceğini görmektir" dedi. Cesaretimi gösterdim ve bilgi, fikir üretmek ve eğitimlerle yolumu aydınlattım. Çevreniz bu gayreti gördüğünde önünüzdeki engellerin çoğu kalkar. Benim kadınlara mesajım çok net. Gerçekten isterseniz önünüzde hiçbir engel duramaz. İyilik, güvenilirlik, samimiyet ve dürüstlük, hangi işi yaparsak yapalım en değerli sermayemizdir.

Kurumsal ve Bireysel **ARAÇ KİRALAMA**

- Bize danışmadan araç kiralamayın
- Kurumsal hizmet
- Rahat kullanım

www.gulparfilo.com | +90 530 765 16 65 |

ORTA SANAYİ MAH. GAZİBEY GEÇİDİ NO:13
MELİKGAZİ/KAYSERİ

GÜLPAR FILO

Daylak: "Plastik Sektörü Gelişmeye Açık ve Geleceği Olan Bir Alan"

RÖPORTAJ



DayPlas Plastik, 31 yıllık sektör tecrübesiyle plastik kalıp ve üretim alanında medikal, otomotiv, savunma sanayi ve mobilya sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Plastik sektörünün geleceğine ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Daylak, bu alanın gelişmeye açık ve sürdürülebilir bir sektör olduğunu belirtti. İş ortakları ile büyüme anlayışı içinde olduklarını söyleyen Daylak, sektördeki en büyük sorun olarak kalifiye personel eksikliğine dikkat çekti.

DayPlas Plastik, 31 yıllık sektör tecrübesiyle Türkiye'de plastik kalıp ve üretim alanında önemli bir noktaya geldi. Medikal, otomotiv, savunma sanayi ve mobilya gibi farklı sektörlerde iş ortaklıklarıyla faaliyet gösterdiklerini belirten Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Daylak, "Bizim anlayışımız iş ortaklarımızla

birlikte büyümek. Bu yaklaşım sayesinde firmamız farklı sektörlerde büyümeye devam etti" dedi. Ayrıca, sektördeki en büyük sorun olarak kalifiye personel eksikliğine dikkat çeken Daylak, plastik sektörünün gelişmeye açık ve geleceği olan bir alan olduğunu ifade etti.

"FARKLI SEKTÖRLERDE ÜRETİM YAPIYORUZ"

Çeşitli sektörlerde önemli iş birlikleri yaptıklarını belirten Daylak, medikal sektörde hastanelerde kullanılan sedyeler ve çeşitli medikal ekipmanların plastik parçalarını ürettiklerini dile getirdi. Otomotiv, savunma sanayi ve mobilya sektörlerinde de faaliyet gösterdiklerini söyleyen Daylak, "Biz bu sektörde hiçbir işi tek başımıza yapmaya kalkmadık. Bu yaklaşım sayesinde birçok farklı sektörde yer alma fırsatı bulduk. Örneğin Türkiye'nin

en büyük üçüncü medikal yatak üreticilerinden biriyle çalışıyoruz. Hastanelerde gördüğümüz sedyeler ve birçok medikal ekipmanın plastik kısmını biz üretiyoruz. Metal kısımlar ise Sivas'ta üretilip montajlanıyor. Yaklaşık 100 bin metrekarelik bir alanda bu üretim gerçekleştiriliyor. Bunun dışında otomotiv, savunma sanayi ve mobilya sektörlerinde de faaliyet gösteriyoruz. Ancak her sektörde iş ortaklarımızla birlikte ilerliyoruz. Biz hiçbir zaman 'Ürünü biz yapalım, pazarlayalım ve kazancı tek başımıza alalım' anlayışında olmadık. Böyle bir yaklaşımımız da olmayacak. Bu iş birliği kültürü sayesinde firmamız farklı sektörlerde büyümeye devam etti" dedi.

"KALIPÇILIK SERİ ÜRETİMİN TEMELİDİR"

Kalıpçılık sektörünün çoğu zaman yeterince bilinmediğini belirten Daylak, günlük hayatta kullanılan birçok ürünün

kalıp yöntemiyle üretildiğine dikkat çekerek; "İnsanların günlük hayatlarında kullandıkları birçok ürün kalıp yöntemiyle üretilir. Evinizde kullandığınız kaplardan su şişelerine, bindiğiniz aracın parçalarından cep telefonlarına kadar pek çok ürün kalıp teknolojisi sayesinde üretiliyor. Bu nedenle kalıplılık modern üretimin en önemli unsurlarından biridir" diye konuştu.

"YURT DIŞINDAN GELEN ÜRÜNLERİ TÜRKİYE'DE ÜRETMEYE BAŞLADIK"

Bugüne kadar elde ettikleri en önemli başarılarından birinin yurt dışından gelen bazı ürünlerin Türkiye'de üretilebilmesini sağlamak olduğunu belirten Daylak, "Yaptığımız işin her zaman arkasındayız. Kayseri başta olmak üzere Türkiye'nin birçok yerinde müşterilerimiz var. Kayseri'de ve Organize Sanayi Bölgesi'nde ciddi bir itibara sahibiz. Türkiye genelinde de güçlü bir güven kazandığımızı düşünüyorum. En büyük başarımız, tedarikçilerimize verdiğimiz hizmettir. Örneğin eskiden yurt dışından getirilen birçok ürün artık Türkiye'de üretiliyor. Mesela bazı kasklar Çin'den geliyordu. Biz şu anda yaklaşık 20 çeşit traktörün yedek parçasını üretiyoruz. Daha önce bu ürünler Çin gibi ülkelere temin ediliyordu. Artık Türkiye'de üretilebiliyor. Bunun dışında üzerinde çalıştığımız daha büyük projeler de var. Örneğin topraksız tarım alanında bir projemiz bulunuyor. Yakın zamanda bunu da herkes duyacak ve görecek. Sürekli yeni projeler geliştiriyor, araştırmalar yapıyoruz" dedi.

"SEKTÖRÜN EN BÜYÜK SORUNU KALİFİYE PERSONEL"

Sektörde karşılaşılan en büyük sorunlardan birinin yetişmiş personel eksikliği olduğunu belirten Daylak, "En büyük sorunlarımızdan biri eğitim. Mevcut 4+4+4 sisteminin sanayi sektörüne uygun olmadığını düşünüyorum. Çünkü kalifiye personel bulmakta ciddi sıkıntı yaşıyoruz. Gençler 18-22 yaşına kadar okumaya yönlendiriliyor, ardından meslek sahibi olmaları bekleniyor. Ancak herkes üniversite okumak zorunda değil. İnsanların yeteneklerine göre

yönlendirilmesi gerekiyor. Bugün milyonlarca üniversite mezunu iş bulmakta zorlanıyor. Bu durum sanayi sektöründe de kalifiye eleman eksikliğine yol açıyor. Mevcut yetişmiş personel de bu eksikliği fırsata çevirebiliyor" dedi.

"HEDEFİMİZ ÜRETİM ALANINI BÜYÜTMEK"

Plastik sektörünün geleceğine ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Daylak, bu alanın gelişmeye açık ve sürdürülebilir bir sektör olduğunu belirtti. Günümüzde birçok alanda plastik kullanımının arttığını ifade eden Daylak, özellikle otomotiv sektöründe plastik kullanım oranının oldukça yüksek seviyelere ulaştığını söyledi. DayPlas'ın geleceğe yönelik hedeflerine de değinen Daylak, mevcutta 4 bin metrekare kapalı alanda üretim yaptıklarını belirterek; "Plastik sektörü aslında sonsuz bir sektör. Her yıl kendini geliştirerek büyüyor. Günümüzde birçok alanda ahşap yerine plastik kullanılmaya başlandı. Çünkü üretimi ve işlenmesi kolay bir malzeme. Petrol var olduğu sürece plastik sektörü de var olmaya devam edecek. Şu anki en büyük hedefimiz ayakta kalmak. Ekonomik şartlar oldukça zor. Bu süreçte kimseye zarar vermeden yolumuza devam etmek istiyoruz. Şu anda 4 bin metrekare kapalı alanda üretim yapıyoruz. Bunu en az 10 bin metrekareye çıkarmayı hedefliyoruz. Ancak bunun önündeki en büyük engel

yine personel sıkıntısı. İstedığınız kadar makineniz ve sermayeniz olsun, çalışacak insan yoksa büyümek zorlaşıyor. Bu yüzden önümüzdeki 5 yıl için çok agresif bir büyüme planımız yok. Dünya ve ekonomi dengesi biraz daha oturduktan sonra daha büyük hedefler koyacağız" diye konuştu.

"EN BÜYÜK SERMAYEMİZ EMEĞİMİZ OLDU"

Markalaşma sürecine de değinen Daylak, emek ve kaliteli üretimle markalaştıklarını belirtti. Müşteri tavsiyelerinin kendileri için en büyük referans olduğunu söyleyen Daylak, "Markalaşma için büyük sermayeler harcamadık. En büyük sermayemiz emeğimiz oldu. Yaptığımız işin kalitesi bizi markalaşma yoluna götürdü. Bugün bir müşteri bizimle çalışmaya karar verdiğinde 'Acaba yapabilirler mi?' diye düşünmez. Çünkü bize gelen müşterilerin çoğu tavsiye üzerine geliyor. Bizim en büyük hedefimiz zaten müşteri tavsiyesiydi. Bugün yaptığımız işlerin yüzde 80-90'ı kendi kalıbımız, kendi üretimimiz ve kendi müşteri portföyümüz üzerinden ilerliyor. Artık piyasada sadece kalıp üretmek yerine, kalıbını yaptığımız ürünlerin üretimini de yaparak müşterilerimize tam profesyonel bir hizmet sunmaya odaklanıyoruz" şeklinde sözlerini noktaladı.





Kayseri'de Türkiye'nin 'İlk Yerli Bataryalı' Manevra Lokomotifi Tanıtıldı

Kayseri, demiryolu teknolojilerinde önemli bir dönüm noktasına imza attı. KAAF Demiryolu Araçları A.Ş. tarafından geliştirilen Türkiye'nin ilk yerli ve milli bataryalı manevra lokomotifi RE2500, düzenlenen törenle tanıtıldı. Kayseri demiryolu teknolojileri alanında önemli bir dönüm noktasına ev sahipliği yaptı. KAAF Demiryolu Araçları A.Ş. tarafından geliştirilen Türkiye'nin ilk yerli ve milli bataryalı manevra lokomotifi RE2500'ün lansmanı, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Osman Boyraz, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç ve protokol üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. KAAF İş Geliştirme ve Satış Müdürü Ömer Faruk Özdemir, şirketin 2019'dan bu yana demiryolu araçları alanında teknoloji odaklı üretim gerçekleştirdiğini belirterek, bugüne kadar 11'den fazla ürün geliştirdiklerini vurguladı. Mimarşin OSB'deki üretim tesisleri ve Erciyes Teknopark'taki Ar-Ge hangarı ile tasarımdan üretime tüm süreçleri kendi bünyelerinde yürüttüklerini ifade etti.

"HAYALİMİZ GERÇEK OLDU"

KAAF Genel Müdürü Mehmet Özdemir

ise lansmanda yaptığı konuşmada, kuruluş aşamasında hayalini kurdukları bataryalı lokomotifi hayata geçirmenin gururunu yaşadıklarını söyledi. Özdemir, lokomotifin kritik alt sistemlerinin büyük ölçüde Türk mühendisler tarafından geliştirildiğine dikkat çekerek şu mesajı verdi: "Demiryolu araçlarında rekabet edebilmenin yolu, alt sistemleri satın almak değil, tasarlamak ve üretmektir. Bugün geliştirdiğimiz fren sistemi ve kontrol algoritmaları tamamen kendi mühendislerimizin eseridir." RE2500'ün uzaktan kumanda ile 2500 tonluk tren dizilerini hassas şekilde yönetebildiğini belirten Özdemir, bataryalı hibrit ana hat lokomotifi ve katener hattına ihtiyaç duymayan tramvay projelerinin de gündemde olduğunu açıkladı.

SANAYİ İÇİN STRATEJİK YATIRIM

Seza Çimento Yönetim Kurulu Başkanı Yasemin Açık, projeyi yalnızca bir makine değil, dışa bağımlılığı azaltacak stratejik bir teknoloji yatırımı olarak gördüklerini belirterek; "Rekabet gücümüzü artırmak için yerli teknolojiye yatırım şart. Bu lokomotif, sanayimiz için önemli bir dönüm noktasıdır" diye konuştu.

"ARTIK YAPABİLİRİZ"

Bakan Yardımcısı Osman Boyraz da yeni nesil Türk mühendislerinin "yapamayız" anlayışını geride bıraktığını vurgulayarak, "Gençlerimiz artık havada, karada ve demiryollarında yerli ve milli üretimi mümkün kılıyor. Bakanlık olarak bu girişimleri desteklemeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı. Ulaştırma Bakanlığı Altyapı Yatırımları Genel Müdürü Yalçın Eyigün, Türkiye'de yerli üretim anlayışının son yıllarda güçlendiğini belirterek, kamu ve özel sektör iş birliğinin bu tür projelerin önünü açtığını söyledi.

KAYSERİ YENİ BİR SANAYİ KİMLİĞİ KAZANIYOR

Kayseri Valisi Gökmen Çiçek bu gelişmenin şehrin sanayi tarihinde yeni bir sayfa açtığını belirterek, "Kayseri artık sadece havacılıkta değil, demiryolu teknolojilerinde de adından söz ettirecek" dedi.

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Memduh Büyükkılıç ise şehrin geçmişte uçak üretmiş bir merkez olduğunu hatırlatarak, bugün savunma ve demiryolu sanayisinde yeni bir atılım yaşandığını söyledi.

Kaşe Faz-1 Sonuçları Açıklandı: Kayseri Ekonomisi 24 Yılda Güç Kaybetti

MÜSİAD Kayseri Şubesi ile Erciyes Üniversitesi iş birliğinde, Kayseri Valiliği talimatları doğrultusunda yürütülen Kayseri Şehir Endeksleri Projesi (KAŞE) Faz-1 sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. Açıklanan rapor, Kayseri'nin son 24 yılda ekonomik göstergelerde ciddi bir gerileme yaşadığını ortaya koydu. Kayseri Valiliği talimatları doğrultusunda MÜSİAD Kayseri Şubesi ve Erciyes Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirilen Kayseri Şehir Endeksleri Projesi (KAŞE) Faz-1 sonuçları açıklandı. Raporda yer alan verilere göre, kişi başına düşen gelir sıralamasında Kayseri, 2000 yılında Türkiye genelinde 17'nci sırada yer alırken, 2024 itibarıyla 11 basamak gerileyerek 28'inci sıraya düştü. Bu tablo, kent ekonomisinin görece performansında zayıflamaya işaret etti.

GSYH SIRALAMASINDA DA GERİLEME
KAŞE Faz-1 raporunda, illerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) sıralamalarına ilişkin veriler de yer aldı. Buna göre Kayseri, 2000 yılında GSYH büyüklüğü açısından 11'inci sırada bulunurken, 2024 yılında 14'üncü sıraya geriledi.

Verilere göre Kayseri'nin GSYH'si, 2000 yılında 2 milyon 580 bin 533 TL olarak kaydedilirken, 2024 yılında 618 milyon 477 bin 669 TL seviyesinde gerçekleşti. Raporda, 24 yıllık süreçte Kayseri'nin sıralamada herhangi bir ili geçemediği; Tekirdağ, Hatay ve Gaziantep gibi illerin Kayseri'nin önüne geçtiği belirtildi.

İLLER BAZINDA DEĞİŞİM DİKKAT ÇEKTİ
2000 yılı GSYH sıralamasında Kayseri 11'inci sırada yer alırken, 2024 yılı verilerinde 14'üncü sıraya geriledi. Bu

süreçte Gaziantep, Tekirdağ ve Hatay gibi iller üst sıralara yükseldi.

KİŞİ BAŞINA GELİRDE 11 BASAMAKLIK KAYIP

Raporda yer alan kişi başına GSYH verileri ise Kayseri açısından daha çarpıcı bir tablo ortaya koydu. Kayseri, 2000-2024 döneminde Karabük, Isparta, Artvin, Burdur, Erzincan, Kastamonu ve Uşak gibi bazı illerin üzerinde yer alsada Denizli, Manisa, Sakarya, Bursa, İzmir, Antalya, Ankara, Kocaeli ve İstanbul başta olmak üzere birçok ilin gerisinde kaldı. Uzmanlar, raporda ortaya çıkan verilerin, Kayseri ekonomisinin üretim, katma değer, gelir dağılımı ve yatırım çekme kapasitesi açısından yeniden değerlendirilmesi gerektiğine işaret etti.

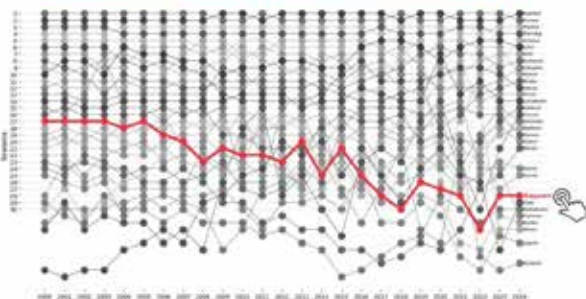
TABLO 1: 2000-2024 -DÖNEMİ İTİBARIYLA GSYH

Yıl	GSYH (Milyar TL)	Değişim (%)
2000	2.580.533	0,00
2001	2.677.068	0,40
2002	3.031.488	0,31
2003	3.608.262	0,29
2004	3.827.423	0,18
2005	3.985.887	0,18
2006	4.210.832	0,11
2007	4.490.376	0,11
2008	4.838.418	0,04
2009	4.795.428	0,18
2010	5.055.520	0,18
2011	5.205.904	0,18
2012	5.274.718	0,18
2013	5.242.588	0,18
2014	5.238.877	0,13
2015	5.242.528	0,18
2016	5.289.000	0,19
2017	5.379.168	0,17
2018	5.342.180	0,18
2019	5.668.148	0,25
2020	5.000.240	0,40
2021	5.165.202	0,38
2022	5.248.708	0,31
2023	5.184.798	0,32

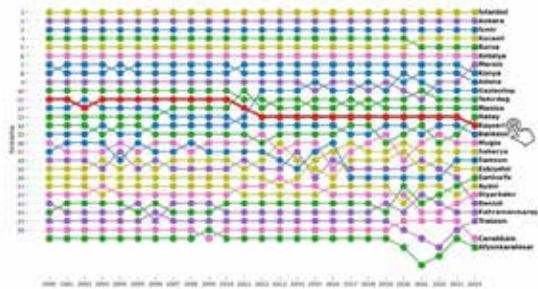
TABLO 2: GSYH AÇISINDAN KAYSERİ İLİNİN SIRALAMASI

Sıra	İller	2000	Sıra	İller	2024
1	Türkiye	17.177.2938	1	Türkiye	448.072.5480
2	İstanbul	56.783.916	1	İstanbul	1.301.043.2916
3	Ankara	13.772.892	1	Ankara	48.238.44565
4	İzmir	1.150.338	1	İzmir	22.821.3773
5	Bursa	721.908	1	Kocaeli	1.711.95558
6	Kocaeli	606.524	1	Bursa	1.6748.3992
7	Antalya	513.348	1	Antalya	15.244.50970
8	Konya	357.2826	1	Manisa	3.652.38102
9	Adana	348.921	1	Karabük	38.193.8152
10	Manisa	219.8424	1	Ankara	8.152.38275
11	Manisa	274.0514	11	Gaziantep	3.301.90201
12	Kayseri	2.580.533	12	Tekirdağ	7.184.84721
13	Balıkesir	254.1021	13	Manisa	678.702193
14	Tekirdağ	245.4357	13	Hatay	5.259.17805
15	Hatay	232.9016	14	Kayseri	6.184.79669
16	Gaziantep	228.585	16	Balıkesir	58.7593821
17	Muğla	222.3877	17	Muğla	52.111.2207
18	Samsun	220.5225	17	Sakarya	53.678.2430
19	Denizli	190.667	18	Samsun	52.288513
20	Eskişehir	185.7497	18	Eskişehir	49.122.802
21	Sakarya	187.8081	21	Samsun	47.912.8888

SEÇİLMİŞ İLLER KİŞİ BAŞINA GSYH SIRALAMASI (2000-2024)



SEÇİLMİŞ İLLER GSYH SIRALAMASI (2000-2024)





VIDEO İÇİN



RÖPORTAJ

Analitik Zekanın Ticaretle Buluştuğu İsim: Önder İnce

İş dünyasında analitik bakış açısı ticari vizyonla birleşince sürdürülebilir başarı ve güçlü markalar ortaya çıkar. Önder İnce de muhasebe disiplininin aldığı o sistemli bakışı işletme danışmanlığına taşıyarak Kayseri’de birçok firmanın görünmeyen altyapısını güçlendirmiş böylece kendi kariyerinin yönünü de belirlemiştir...

Önder İnce’nin 2022’de ortak olduğu ilaç firmasında kısa sürede yönetim kurulu başkanlığına uzanan yolculuğu, analitik aklın ticari vizyonla buluştuğunda nelerin mümkün olabileceğini gösteriyor.

-Önder İnce, mali müşavirim. 2009 yılında üniversiteyi bitirdikten sonra bir mali müşavirlik ofisinde staj yaparak iş hayatına başladım. Ardından kendi ofisimizi kurduk ve süreç içinde işletme danışmanlığına yöneldik. Bu sayede farklı sektörleri tanıma ve ticaretin mutfağını öğrenme fırsatı bulduk. 2022 yılında bir ilaç firmasına ortak oldum ve yönetim kurulu başkan yardımcısı olarak başladığım görevime bugün yönetim kurulu başkanı olarak devam ediyorum.

Eğitim hayatım bittikten sonra başladığım mali müşavirlik stajı döneminde işlerin analitik düşünce ve sistemli bakış açısıyla yürüdüğünü fark ettim. Bu anlayışla farklı sektörlerde

danışmanlık yaptık. Kayseri’de birçok firmanın potansiyelinin yüksek olduğunu, ancak veri ve sistem altyapısında eksikler bulunduğunu gördük. Bu alanlarda katkı sağlarken biz de önemli tecrübeler edindik. Muhasebe alanındaki birikimimizi ticari alana taşımamız ve yönümüzü değiştirmemiz bu süreçte gerçekleşti; bizim için asıl kırılma noktası da bu oldu.

Mali müşavirlikten ticarete geçiş kolay olmasa da sistemli çalışmayla Önder İnce bu gücünü kanıtlamış ve Kayseri merkezli ilaç firması kısa sürede ulusal ecza depolarında yer alarak profesyonel iş anlayışıyla fark yaratıyor. İşe danışman olarak başlayan İnce, yönetim kurulu

başkanlığına uzanan yolculuğunu, ailesi ve çevresinin desteğiyle başarıya taşımış...

-Başlangıçta bu bir hayaldi. Mali müşavirlik gibi daha teknik bir alandan ticarete geçmek kolay değildi. Ancak şunu anladım ki bu işi sistematik yürüttüğünüz sürece birçok şeyi başarabiliyorsunuz. Başarıdan sonra mesele vizyona dönüşüyor. Şu anda vizyonumuzu netleştirdiğimizi düşünüyorum. Özellikle Kayseri’de bu işi yapmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Çünkü burada bu derece profesyonel şekilde çalışan bir firma örneğini çok fazla görmedim. Şu anda ulusal ecza depolarında yer alan ve yaklaşık 30 şehirde aktif çalışan bir

firma haline geldik. Bunu kısa sürede başarmış olmak ve bunun Kayseri'den çıkması beni ayrıca mutlu ediyor. Kayserili olmamama rağmen bu şehirle gurur duyuyorum. Burada büyüdük, buranın ekmeğini yedik ve bu noktaya geldik. Bundan sonraki süreçte de büyümeye devam edeceğiz inşallah. Bu yolda kimseden olumsuz bir tepki almadım. Ailem, dostlarım ve çevrem hep destek oldu. Aslında firmaya ilk olarak işletme danışmanı olarak girdim. Süreç ilerledikçe yönetim kurulu başkan yardımcılığı görevini üstlendim finans, stok ve üretim alanlarına odaklandım. Zamanla sorumluluk alanım genişledi ve yönetim kurulu başkanlığı görevine getirildim. Başarı geldikten sonra elbette tebrikler de geldi ancak başlangıçta kimse bunu konuşmuyordu. Bizim işimiz bir işletmeyi bulunduğu noktadan daha ileriye taşımak olduğu için, başka firmalarda başardığımızı kendi işimizde de uyguladık.

"BİZİ FARKLI KILAN KALİTE ANLAYIŞIMIZ" İlaç sektöründe fark yaratmak kolay değildir. Önder İnce, Türkiye'de nadir bulunan laboratuvarlardan biriyle iş birliği kurarak ürünlerinin standartlarını yükseltmiş böylece kaliteyi ve güveni birlikte güçlendirmiş...

-Bizi sektörde farklı kılan en önemli unsur kalite anlayışımız. Türkiye'de nadir laboratuvarlardan biriyle çalışıyoruz. Ankara'da bulunan ve Türkiye Eczacılar Birliği Vakfı'na ait bir laboratuvarla iş birliği yapıyoruz. Bu iş birliğini kurmak başlangıçta oldukça zordu aylarca randevu almaya çalıştık. Bugün ise ortak paydada buluştuk, hatta iştirak düzeyinde birlikte çalıştığımız bir yapıya ulaştık.

Bugün dünya genelinde insanlar gıda takviyelerine yönelimini artırırken, Önder İnce ve ekibi bu değişimi fırsata dönüştürerek kaliteyi ve güveni bir arada tuttuğu Dr. Over markasını kullanıcıya gerçek fayda sağlayan bir referans haline getirmiş. Ürünleri kullanan herkesin memnuniyetini ve faydasını düşünen İnce, bu yaklaşımıyla da markayı sadece bir ürün değil, güven ve kalitenin simgesi haline getiriyor.

-Dünya genelinde gıda takviyelerine

yönelim hızla artıyor. Büyük ilaç firmaları bile artık ilaç statüsünden ziyade gıda takviyesi alanına yöneliyor. Bu büyüyen bir ivme. Örneğin magnezyum almak isteyen bir kişi bunu kaliteli üretim yapan güvenilir bir firmadan temin etmek ister. Biz ekip yapımızı kurarken hekim odaklı bir sistem kurduk. Önceliğimiz yalnızca eczaneye satış yapmak değil, ürünümüzün bir hekim tarafından önerilebilir olmasıdır. Ar-Ge ekibimizi de bu anlayışla oluşturduk. Amerika'dan gelen bir doçent kimyagerle çalışıyoruz. Finans tarafında doktorasını yapmış maliye mezunu bir ekip arkadaşımız var. Üretimi de Türkiye'nin en iyi laboratuvarlarından birinde gerçekleştiriyoruz. Bu altyapı kaliteyi beraberinde getiriyor. Dr. Over markasının kullanıcıya sağladığı fayda ile anılmasını istiyoruz. Bizim tek odağımız ürünlerimizi kullanan kişilerin memnun kalması ve gerçek fayda görmesidir.

"KAYSERİ'NİN GİRİŞİM RUHU ÇOK GÜÇLÜ"

Kayseri'nin girişimci ruhunun güçlü olduğunu söyleyen Önder İnce, sürdürülebilir ticarette hâlâ aşılması gereken engeller ve bununla birlikte sistem, Ar-Ge, fizibilite ve kurumsallaşma eksikliklerinin büyümenin önünü kestiğini vurguluyor. İnce'ye göre Kayseri büyük bir ticari potansiyele sahip ancak dışarıda hâlâ "cimrilik" algısıyla anılmasının şehrin gerçek değerini gölgeleyen bir yan olduğunu da ekliyor...

-Kayseri'nin girişim ruhu çok güçlü. Ancak sürdürülebilir ticaret noktasında bazı eksikler olduğunu düşünüyorum. Girişim cesareti var; fakat sistem, Ar-Ge, fizibilite ve kurumsallaşma konularında eksiklikler yaşanabiliyor. Aile şirketi yapısı bazen büyümenin önünde engel olabiliyor. Oysa doğru altyapı ve danışmanlıkla bu sorunlar aşılabılır. Kayseri ulaşım, konum ve ticaret açısından çok değerli bir şehir. Ancak dışarıda daha çok "cimrilik" algısıyla anılması üzücü. Oysa burada hem ticaret hem yaşam kalitesi açısından ciddi bir potansiyel var.

İYİ FİKİR, KALİTELİ ÜRETİM, SİSTEMATİK DÜZEN

Bugüne kadar attığı her adımın kendisine değerli dersler verdiğini söyleyen Önder İnce, Dr. Over markasının kendilerini farklı bir noktaya taşıdığını belirtirken başarının para odaklı değil, fikir ve sistem odaklı çalışmakla geldiğine inanıyor...

-Bugüne kadar yaptığım hiçbir işten pişman değilim. Hepsi bana bir ders verdi. Dr. Over markası bizi farklı bir noktaya taşıdı. Önümüzde yeni markalarla ilgili projeler de var. İnsanların para odaklı değil, fikir ve sistem odaklı çalışmaları gerektiğine inanıyorum. Başarı zaten beraberinde kazancı getirir. İyi bir fikir, kaliteli üretim ve sistematik bir düzen... Başarıyı getiren unsurlar bunlar.

Gençlere en büyük tavsiyesini paylaşan Önder İnce, başarının sabır ve istikrarla geldiğini vurguluyor.

Kolay para kazanmanın mümkün olmadığını hatırlatan İnce, gençlerin fikirlerinin arkasında durmaları ve asla vazgeçmemeleri gerektiğini söylüyor...

-Gençlere en büyük tavsiyem sebat etmeleri. Kolay para kazanma diye bir şey yok. Özellikle bu çağda herkes her işi yapıyor. Farkı oluşturan şey sabır ve istikrar. Biz de zorlu süreçlerden geçtik. Vazgeçmesinler, fikirlerinin arkasında dursunlar. Başarı bir anda gelmiyor. Hiçbirimiz bir gecede lükse kavuşmadık. Benim için başarı, yaptığım işin takdir edilmesidir.

"ÜRETİM GÜCÜMÜZ VE YATIRIM ALTYAPIMIZ SAĞLAM"

Önder İnce'nin hedefi 5 yıl içinde Türkiye çapında tanınan ve güvenilen bir marka haline gelmek. Bugüne kadar ayakta kalmayı başardıklarını söyleyen İnce, bundan sonra da kararlılıkla yollarına devam edeceklerini ekliyor.

-Önümüzdeki 5 yıl için net planlarımız var. Şirketimiz yatırımcı talebi gören bir yapıya ulaştı. İstanbul ve Ankara'dan yatırımcılar bizimle iletişime geçiyor. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye çapında güçlü bir marka haline gelmek. Belki bu süre daha da kısalabilir. Üretim gücümüz ve yatırım altyapımız sağlam. Bugüne kadar ayakta kaldık, bundan sonra da kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz.

Gürcan: Kayseri, Türkiye Ekonomisinin Lokomotif Şehirlerinden Biri

Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, Kayseri'nin Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerden biri olduğunu belirterek 2025 yılı ihracat rakamlarına dikkat çekti. Gürcan, Kayseri ihracatının 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 4,2 artışla 3,8 milyar dolara ulaştığını belirterek Kayserili ihracatçıların İhracata Yönelik Devlet Yardımlarından aktif şekilde faydalandığını dile getirdi. Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, Hunat TV Ankara stüdyosunda yayınlanan Ankara Masası programında Genel Yayın Yönetmeni Kürşat Açıkgöz'ün sorularını yanıtladı. Gürcan, Kayseri ekonomisi ve ihracat potansiyeline ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Kayseri'nin üretim kültürü, girişimcilik ruhu ve ihracat odaklı sanayi yapısıyla Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri olmayı sürdürdüğünü belirten Gürcan, 2025 yılı ihracat rakamlarına dikkat çekerek; "Kayseri, üretim kültürü, girişimcilik ruhu ve ihracat odaklı sanayi yapısıyla Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri olmayı sürdürmektedir. Nitekim 2025 yılında Kayseri'den yapılan faaliyet illerine göre ihracat, bir önceki yıla göre yüzde 4,2 artarak 3,8 milyar dolara ulaşmış; aynı dönemde merkez illerine göre ihracat da yüzde 2,5 artışla 3,85 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. İthalat tarafında ise 2025'te yüzde 11,2'lik artışla 1,73 milyar dolarlık bir hacim görülmekle birlikte, Kayseri'nin ihracatının ithalatı karşılama oranı yüzde 222 gibi son derece güçlü bir seviyede seyretmiştir. 2026 yılı Ocak ayı öncü verileri ise küresel ticaretteki yavaşlamaya rağmen Kayseri ekonomisinin dayanıklılığını ortaya koymaktadır: Ocak ayında ihracatta sınırlı bir gerileme yaşanırken, ithalatın yüzde 22,4 oranında azalması sayesinde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 227,95'e yükselmiştir. Tüm bu göstergeler,



Kayseri'nin yüksek katma değerli üretim kapasitesi, dış pazarlara entegrasyonu ve rekabet gücüyle Türkiye'nin dengeli ve sürdürülebilir büyümesine güçlü katkı sunmaya devam ettiğini açıkça ortaya koymaktadır" dedi.

"TÜRKİYE EKONOMİSİNİN BÜYÜMESİNDE İHRACATIN PAYI BÜYÜK"

Türkiye ekonomisindeki büyümede ihracatın payının büyük olduğunu vurgulayan Gürcan, "Kayseri ekonomisine ilişkin değerlendirmemden önce, ülkemiz ekonomisine ilişkin son gelişmelerden kısaca bahsetmek istiyorum. Türkiye, dünyanın 17'nci, Avrupa'nın 7'nci büyük ekonomisine sahiptir. IMF Küresel Ekonomik Görünüm verilerine göre cari fiyatlarla satın alma gücü paritesine göre ülkemiz 2024 yıl sonu itibarıyla dünyanın 12'nci, Avrupa'nın ise en büyük 5'nci ekonomisi konumundadır. IMF tahminlerine göre Türkiye'nin, 2025 yılı sonunda, (satın alma gücü paritesine göre) dünyanın 11'nci, Avrupa'nın 4'nci büyük ekonomisi olması beklenmektedir. Bu çerçevede, ekonomimizde izlenen bu büyüme performansına ihracatın katkısı büyüktür. İhracat rakamlarında pek çok tarihi rekora imza attığımız bir dönemden geçtiğimizi gururla vurgulamak istiyorum.

Mal ihracatımız, 2002'de 36,1 milyar dolardan 2025 yılında 7,6 katına çıkarak 273,4 milyar dolara yükselmiştir. 2002 yılında yüzde 0,55 olan küresel ihracattan aldığımız pay, 2024 yılında yüzde 1,07 seviyesine ulaşmıştır" dedi.

KAYSERİLİ İHRACATÇILARA 428 MİLYON TL DESTEK

Kayseri'nin ülke ihracatına istikrarlı katkı sunduğunu belirten Gürcan, 2025 yılında ilin ihracatının 3,8 milyar dolar olarak gerçekleştiğini söyledi. Kayserili ihracatçıların İhracata Yönelik Devlet Yardımlarından aktif şekilde faydalandığını dile getiren Gürcan, "Ülkemiz ihracatına yönelik Kayseri ilimiz de önemli katkılar sağlamaktadır. 3 İstikrarlı bir ihracat sergileyen güzide bir ilimiz olan Kayseri'nin ihracatının 2025 yılında 3,8 milyar dolar olarak gerçekleştirdiğini görmekteyiz. Söz konusu ihracatımızı artırmak üzere, Kayseri ilimizin İhracata Yönelik Devlet Yardımlarından da aktif olarak faydalandığını görmekteyiz. Her adımda, küresel arenada boy gösteren Kayserili ihracatçılarımıza sağlanan devlet yardımları geçtiğimiz yıl 428 milyon TL olarak gerçekleşmiştir" diye konuştu.

Kayseri Şeker'den Çiftçilere 11 Milyar Lira Ödeme

Kayseri Şeker, 2025-2026 kampanya döneminde çiftçilere 11 milyar lira pancar bedeli ödedi.

Kayseri Şeker, kampanya süreci sonunda çiftçilere toplam 11 milyar 337 milyon 834 bin lira pancar bedeli ödemesi yaptı.

Kayseri Şeker'den yapılan yazılı açıklamaya göre, 2025-2026 kampanya döneminde toplam 3 milyon 401 bin ton pancar teslim alındı.

Üreticinin yanında olmayı sürdüren Kayseri Şeker, aynı ve nakdi olmak üzere toplam 5 milyar 128 milyon 690 bin lira avans desteği sağladı.

Gübre, tohum, mazot ve nakit desteklerini kapsayan avans ödemeleri, çiftçinin üretim sürecini daha güçlü ve sürdürülebilir şekilde yürütmesine katkı sundu.

Kampanya süreci sonunda ise üreticilere toplam 11 milyar 337 milyon 834 bin lira pancar bedeli ödemesi gerçekleştirildi. Böylece bölge ekonomisine milyarlarca liralık kaynak aktarılmış oldu.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, tarımın üreten gücü olmaya devam edeceklerini belirtti.

Kayseri Şeker'in 2025-2026 üretim dönemi performansının, tarım sanayi işbirliğinin güçlü bir örneği olarak dikkati çektiğini dile getiren Akay, "Bu rakamlar, üreticimizle kurduğumuz güçlü dayanışmanın ve sürdürülebilir tarım vizyonumuzun en somut göstergesidir. Çiftçimizin emeğini koruyan, üretimi destekleyen ve bölge



ekonomisine güç katan bir anlayışla çalışıyoruz. Kayseri Şeker, her zaman olduğu gibi bugün de üreticisiyle birlikte büyüyen, Türkiye'nin tarımda üreten gücü olmayı sürdürecektir." ifadelerini kullandı.

Başkan Akay'dan Bakan Yumaklı'ya ziyaret

Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, AK Parti MKYK Üyesi ve Kayseri Milletvekili Dursun Ataş ile birlikte Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'yı makamında ziyaret etti.

Gerçekleşen görüşmede şeker sektörünün mevcut durumu, şeker pancarı üretiminde sürdürülebilirlik gibi sektörün sorun ve beklentileri ile ilgili bilgi paylaşımı yapıldı. Başkan Hüseyin Akay, nazik kabulleri ve misafirperverliği dolayısıyla Bakan Yumaklı'ya teşekkür ederek, görüşmenin son derece verimli geçtiğini ifade etti.





KTO Akademi ile Yöneticiler Geleceğe Hazırlanıyor

Kayseri Ticaret Odası (KTO) Akademi, yöneticilere yönelik "Stratejik Liderlik ve Yönetim Programı - Vizyoner Liderler İçin Liderlik 2.0" eğitim modeli başlattı. Program ile yöneticiler kendi kurumlarına özel stratejik yol haritaları oluşturdu.

Kayseri Ticaret Odası, iş dünyasının değişen dinamiklerine uyum sağlamak ve geleceğin liderlerini yetiştirmek amacıyla hayata geçirdiği "Stratejik Liderlik ve Yönetim Programı - Vizyoner Liderler İçin Liderlik 2.0" ile yöneticilere yönelik dönüşüm odaklı bir eğitim modeli başlattı. Programın ilk modülünü başarıyla tamamlayan katılımcılar, kurumlarını geleceğe taşıyacak stratejik yolculuğun ilk adımını attı. KTO Akademi tarafından kurgulanan programın, klasik eğitim anlayışının ötesine geçerek katılımcılara yalnızca teorik bilgi sunmakla kalmadığı; şirketler için ölçülebilir, uygulanabilir ve sürdürülebilir yönetim modelleri geliştirmeyi hedeflediği belirtildi. Program kapsamında yöneticilerin kendi kurumlarına özel stratejik yol haritaları oluşturduğu ifade edildi.

Programın açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, günümüz dünyasında liderlik anlayışının yeniden şekillendiğini vurguladı. Gülsoy, liderliğin artık yalnızca yönetmekten ibaret olmadığını belirterek, "Artık liderlik sadece yönetmek değil; değişimi okuyabilmek, dönüşümü başlatabilmek ve kurumunu küresel rekabete hazırlayabilmektir. Bu programı bir eğitim olarak değil, Kayseri iş dünyasının yönetim kalitesini dünya standartlarına taşıyacak stratejik bir dönüşüm hamlesi olarak görüyoruz. Çünkü güçlü kurumların temelinde güçlü liderler vardır" dedi.

KAYSERİ MODELİ VURGUSU

Kayseri'nin üretim gücünü kurumsal yapılarla daha ileri seviyeye taşımayı hedeflediklerini ifade eden Gülsoy, ekonominin geleceği açısından kurumsallaşma, markalaşma, halka açılma ve yabancı ortaklık adımlarının önemine dikkat çekti. Gülsoy, "Ekonomimizin kurtuluş reçetesi; kurumsallaşma, markalaşma, halka açılma ve yabancı ortaklıktır. Bu dört stratejik adımı hayata geçirecek

vizyoner kadroları yetiştirmek zorundayız. Liderlik 2.0 programı, Kayseri'den doğan ve Türkiye'ye örnek olacak bir yönetim geliştirme modelidir" ifadelerini kullandı.

Programın ilerleyen modüllerinde stratejik yönetim, kurumsal dönüşüm, sürdürülebilir büyüme ve küresel rekabet başlıklarının ele alınacağı bildirildi.



ZİRVEDE KİM VARSA

Yanında Biz Varız



ISIK
- DEKORASYON -

siz BİZ


Hayal Edin Gerçekleştirelim

 isikdekorasyoncomtr

 isikdekorasyoncomtr



Web Sitemizi ziyaret edin!
www.isikdekorasyon.com.tr

 Kayabaşı Mah.
Doğu Sanayi Sitesi
6377 Sk. No:3
Kocasinan/Kayseri



Bize her zaman ulaşabilirsiniz!
+90 352 245 18 93

Kayseri Üst Lige Çıkıyor: Sera OTB, Fuarlar Şehri Kimliği Ve Sanayi Gücü...



Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, Valilik koordinasyonunda, Kayseri Ticaret Borsası öncülüğünde hayata geçirilen Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi (OTB) ile 5 milyar TL yatırımla bin 500 kişiye istihdam sağlanarak, yıllık 35 milyon dolar sebze ve bitki ihracatı hedeflendiğini söyledi. Ayrıca Kayseri sanayisinin ihracat rakamlarında 4 milyar dolar seviyesini aşması için daha fazla gayret göstermesi gerektiğini söyleyen Vali Çiçek, şehrin lojistik dezavantajlarına rağmen ortak akıl ve güçlü üretim kültürüyle yol aldığını belirtti.

Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, Valilik koordinasyonunda, Kayseri Ticaret Borsası öncülüğünde hayata geçirilen Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi (OTB) ile şu an 15 milyon dolar seviyesinde olan sebze ve bitki ihracatını yıllık 35 milyon dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. 5 milyar TL yatırım ile bin 500 kişiye istihdamın sağlanacağı bölge ile ihracatta sıçrama yaşanacağını belirten Vali Çiçek, "En büyük hayallerimizden biri, Sera Organize Tarım Bölgesi'nin gündeme taşınması. Bu projenin dergide iki sayfa da olsa detaylı şekilde ele alınmasını arzu ediyorum. Çünkü bu, sadece bir yatırım değil, Kayseri'nin geleceğine dair güçlü bir vizyonun

ifadesi. Cenab-ı Allah bize burada adeta bir mucize nasip etti. Şu an 15 milyon dolar seviyesinde olan sebze ve bitki ihracatımızın, Sera Organize Tarım Bölgesi tamamlandığında 35 milyon dolara çıkmasını öngörüyoruz. Yaklaşık 1500 kişilik istihdam sağlanacak ve bunun yüzde 80'i kadınlardan oluşacak. Bu, kırsal kalkınma adına son derece kıymetli bir adım. İlk etapta yedi kuyu açtık ve her birinden 60 derecenin üzerinde, hatta 80 dereceye varan sıcaklıkta su çıktı. Soğuk suya ihtiyaç duyulduğunda da ona ulaştık. Şu anda sekizinci kuyudayız ve toplamda 17 kuyu planlanıyor. Parseller oldukça hızlı şekilde satılıyor, bugün itibarıyla 12 parsel satılmış durumda. Proje tamamlandığında, başta ihracata yönelik domates olmak üzere çeşitli sebze ve orman bitkilerinin üretimi önemli bir ivme kazanacak. Yaklaşık 5 milyon dolarlık bir yatırım söz konusu ancak getirisi bunun çok üzerinde olacak. Kayseri'nin sebze üretimi iki katına çıkacak ve ihracatta ciddi bir sıçrama yaşanacak. Bu proje için Ticaret Borsamızla birlikte yoğun bir gayret içindeyiz ve buranın tamamlandığını görmeyi gerçekten çok istiyorum. Çünkü yatırımlar genellikle şehir merkezinde yoğunlaşıyor. Kırsalda yatırım yapmak, mevcut ekonomik şartlar nedeniyle kolay değil. Sera

OTB'nin kırsalda konumlanması ise bölgedeki kadın ve erkekler için önemli bir fırsat oluşturacak" dedi.

HEDEF 5 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Kayseri'nin jeotermal kaynak potansiyelini üretime ve ihracata kazandırmak amacıyla hayata geçirilen Sera Organize Tarım Bölgesi'nin şehir için stratejik bir dönüm noktası olduğunu belirten Vali Çiçek, hedeflerinin ihracatta 4 milyar dolar bandını aşarak 5 milyar dolara ulaşmak olduğunu söyleyerek; "Kayseri'nin bugüne kadar sıcak su kaynakları konusunda çok iddialı bir konumu yoktu. Ancak açılan her kuyudan su çıkması bizim için büyük bir kazanım oldu. Bu potansiyeli mutlaka değerlendirmeliyiz. Sera Organize Tarım Bölgesi'ni bu nedenle çok önemsiyorum. İhracat tırlarının buradan yurt dışına doğru yola çıktığını, kadınlarımızın seralarda üretim yaptığını görmek benim için büyük bir heyecan kaynağı olacak. Kayseri için hayalim ise daha büyük. Anadolu'nun ortasında bir başarı hikayesi yazıyoruz ancak artık ihracatta 5 milyar doları yakalamamız gerekiyor. Uzun süredir 4 milyar dolar bandındayız. Çok şükür bunun altına düşmüyoruz fakat yukarı yönlü sıçramayı da gerçekleştirmeliyiz. Özellikle savunma sanayii alanında kurulan yeni şirketlerin oluşturacağı

sinerjiyle, teknolojik anlamda ciddi bir atılım yapma potansiyelimiz var. Bu ivmeyi yakalamayı ve o yükselişi görmeyi istiyorum. Kayseri'nin ihracatta önce 5 milyar dolara ulaşması, ardından bu rakamı katlayarak artırması hem şehrimiz hem de ülkemiz için büyük önem taşıyor. Kayseri, sanayi alanında bir eşiği aşmak için büyük bir mücadele veriyor adeta bir savaşın içindeyiz. Az önce de ifade ettiğim gibi artık 4 milyar dolar seviyesini geride bırakmamız gerekiyor. Bunun kolay olmadığını elbette biliyoruz. Hep dile getirdiğim bir husus var tekrara düşmekten çekinsem de gerçek şu: Bazı dezavantajlarımız bulunuyor. Bir liman şehri değiliz, deniz kenarında değiliz. Türkiye'nin sınır hattında yer almadığımız için komşu ülkelere doğrudan ve hızlı ihracat avantajımız da yok. Marmara Bölgesi'nde, lojistik imkanların en gelişmiş olduğu noktada da değiliz. Anadolu'nun ortasında, bozkırın içinde bir şehriz. Bu bir gerçek. Ancak yıllardır imkansızlıkları imkana dönüştürmeyi başarmış bir akla ve güçlü bir ortak akıl kültürüne de sahibiz. Artık 4 milyar dolar seviyesini aşmak için daha büyük bir gayrete ihtiyacımız var. Bu noktada Kayseri'nin bir fuarlar şehri olma hedefi büyük önem taşıyor. Ticaret Odamız, Sanayi Odamız, KAYMOS'umuz, organize sanayi bölgelerimiz ve Büyükşehir Belediyemiz bu konuda ciddi bir çaba gösteriyor. Bunu başarmak zorundayız. Belki ilk fuar istediğimiz seviyede olmayacak, belki ikincisi de beklenen etkiyi oluşturmayacak ancak üçüncüde, dördüncüde mutlaka hedeflediğimiz noktaya ulaşmalıyız" dedi.

KAYSERİ'DE KÜRESEL ÖLÇEKTE FUAR MERKEZİ OLMA HEDEFİ

Kayseri'nin sanayi, ticaret ve turizm potansiyelini bir araya getirecek en güçlü alanının fuarlar olduğunu ve şehrin "fuarlar şehri" kimliğini kalıcı hale getirmesi gerektiğini söyleyen Vali Gökmen Çiçek, mobilya, makine, çelik kapı, elektrikli ev eşyaları gibi birçok sektörün uluslararası fuar düzeyine taşınmasının zorunlu olduğunu ifade ederek; "Ekim ayında düzenlenen Anadolu Mobilyacılar Fuarı sırasında şehirdeki otellerde yer kalmaması bile potansiyelin açık bir göstergesidir. Kayseri'nin kayak turizmi var; kültür

turizmi açısından Kapadokya'ya komşuyuz. Ancak sanayi, ticaret ve turizmi aynı potada birleştirebileceğimiz en güçlü alan fuarlardır. Sadece mobilya değil makine, çelik kapı, elektrikli ev eşyaları ve burada üretilen tüm ürünleri uluslararası fuar seviyesine taşımak zorundayız. Çelik kapı fuarımızın Ticaret Bakanlığı tarafından uluslararası fuar statüsünde onaylanmış olması son derece kıymetli bir adımdır. Ancak bununla yetinemeyiz. Bazen katılım düşük olabilir, bazen beklediğimiz verimi alamayabiliriz; fakat ısrarcı olmak zorundayız. Bu şehir, 'fuarlar şehri' tanımını gerçekten hak edecek seviyeye ulaşmalıdır. Çünkü fuarlar turizme de katkı sağlar, ticarete de sanayiye de. Dünyanın dört bir yanından alıcıları buraya getirirsiniz hem fuarı gezerler hem fabrikaları ziyaret ederler. Bu büyük bir fırsattır. Sanayicilerimizin bu sürece daha güçlü şekilde sahip çıkmasını özellikle arzu ediyorum. Kayseri'nin ihracat kültürü zaten var. Şehrimizde Afrika'dan ve Avrupa'dan pek çok yabancı öğrenci üniversitelerimizde eğitim görüyor. Bu öğrenciler mezun olduklarında kendi ülkelerine; Senegal'e, Somali'ye, Libya'ya, Bosna Hersek'e dönecekler. Türkçeyi ve kendi dillerini bilen, burada eğitim almış gençler olacaklar. Onları birer ticaret elçisi olarak değerlendirmeyi öğrenmeliyiz. Ticaret Odamız, Valiliğimiz ve üniversitelerimiz bu konuda iş birliği içinde hareket ediyor. İhracat Kurulu toplantılarında bu fikir gündeme geldi ve yabancı öğrencilerle sanayicilerimizi bir araya getirdik. Bu buluşmalardan somut ihracat bağlantıları doğdu. Demek ki doğru platformlar oluşturulduğunda sonuç almak mümkün" diye konuştu.

KAYSERİ'DE SEKTÖR TOPLANTILARI SOMUT PROJELERE DÖNÜŞÜYOR

Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, sektör toplantılarının daha verimli hale getirilmesi gerektiğini belirterek kentte hayata geçirilen birçok projenin bu buluşmalarda ortaya çıkan fikirlerden oluştuğunu söyledi. Üniversite-sanayici iş birliklerinin önemli olduğunu ifade eden Vali Çiçek, ülkesine dönüş yapan Suriyelilerin Kayseri ürünleriyle ülkelerinde ticarete başladıklarını da belirterek; "Sektör

toplantılarını daha verimli ve daha katılımlı hale getirmeliyiz. Bazen 'hep aynı şeyler konuşuluyor' algısı oluşabiliyor ancak unutmamalıyız ki bu şehirde hayata geçirilen birçok proje, o toplantılarda kurulan tek bir cümleden doğmuştur. Nitekim yabancı öğrencilerle sanayicilerin buluşması da böyle bir toplantıda ortaya çıkan fikirle gerçekleşti ve somut sonuçlar verdi. Yakın zamanda 23 bin Suriyeli ülkesine döndü. Bu kişilerin bir kısmı burada firmalarımızda çalışıyordu. Gittikleri yerlerde iş yeri açtılar ve Kayseri'den ürün temin ederek ticarete başladılar. Mobilya sektöründe çalışmış olanlar orada mağaza açıp ürünlerini Kayseri'den alıyor. İnşaat malzemesi sektöründe deneyimi olanlar ise Şam'da, Halep'te bayilikler kuruyor. Yani doğru değerlendirildiğinde bu süreç de bir avantaja dönüşebiliyor. Bizim korkusuzca ve kararlılıkla bu mücadeleye devam etmemiz gerekiyor. Büyükşehir Belediye Başkanımızla birlikte 'Hazırız' diyoruz. Sanayicimizin önünü açmak, işlerini kolaylaştırmak zorundayız. Bir fabrikayı ziyaret ettiğimde 'zenginin fabrikasını geziyoruz' diye bakmıyorum, orada çalışan hemşerilerimizin emeğini, istihdamı nasıl artırabileceğimizi ve şartları nasıl iyileştirebileceğimizi görüyorum. Bu mesele yalnızca işletmelerin değil, memleketin meselesidir. İhracatı artırmak, üretimi büyütmek ve Kayseri'yi bir üst lige taşımak için el birliğiyle çalışmaya devam etmeliyiz" şeklinde sözlerini noktaladı.



Büyükkılıç'tan Sanayi ve Şehir İçi Ulaşıma 2,4 Milyar TL'lik Destek



Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Memduh Büyükkılıç, kent genelinde planlanan, yapımı süren ve tamamlanan katlı kavşak projelerine ilişkin kapsamlı açıklamalarda bulundu. Başkan Büyükkılıç, 5 yeni katlı kavşakla birlikte toplam 16 kilometrelik yol düzenlemesi gerçekleştirileceğini ve yatırımların toplam bedelinin 2,4 milyar TL olduğunu açıkladı.

Kayseri Büyükşehir Belediyesi, Kartal Kavşağı ve Bağlantı Yolları Projesi'nin yanı sıra, kent ulaşımını rahatlatacak 5 kritik katlı kavşak projesini de bir bir hayata geçiriyor. Toplam 16 kilometrelik yol düzenlemesini kapsayan 5 katlı kavşağın yatırım bedeli 2,4 milyar TL'ye ulaşıyor. Tamamlanan 29 Ekim Katlı Kavşağı, yapımı devam eden DSİ Katlı Kavşağı, planlama sürecindeki Kertmeler Katlı Kavşağı, 15 Temmuz Bulvarı HES Katlı Kavşağı ve Osman Kavuncu Bulvarı OSB Katlı Kavşağı ile Kayseri trafiğinde yeni bir dönem hedefleniyor. Projelerle ilgili

değerlendirmelerde bulunan Başkan Dr. Memduh Büyükkılıç, artan nüfus ve araç yoğunluğuna karşı kalıcı ve planlı çözümler ürettiklerini belirterek, ulaşım yatırımlarının aralıksız süreceğini vurguladı. Kayseri'nin ulaşım altyapısını güçlendirmeye yönelik projelerin şehir trafiğini rahatlatacağını vurgulayan Başkan Büyükkılıç, özellikle yoğun saatlerde kilitlenen bölgelerde kalıcı çözümler üretmeye devam ettiklerini belirtti.

OSMAN KAVUNCU BULVARI'NDA OSB TRAFİĞİNE NEŞTER

Sanayi bölgesindeki yoğunluğu azaltmayı hedefleyen projeler kapsamında, Osman Kavuncu Bulvarı üzerinde, Organize Sanayi Bölgesi girişinde yeni bir katlı kavşak çalışması planlanıyor. Başkan Büyükkılıç, "Organize sanayimizde o bölgedeki trafiği rahatlatmak için önemli bir katlı kavşak çalışmamız olacak" diyerek, üretim ve lojistik akışının daha hızlı ve

güvenli hale geleceğini ifade etti.

DSİ KATLI KAVŞAĞI MAYIS'TA TAMAMLANIYOR

Yapımı devam eden DSİ Katlı Kavşağı projesinde çalışmaların hızla sürdüğünü belirten Büyükkılıç, kavşağın mayıs ayında tamamlanmasının planlandığını söyledi. Projeyi üstlenen firmanın süreci başarılı şekilde yönettiğini dile getiren Başkan Büyükkılıç, yatırımın bölge trafiğine önemli katkı sağlayacağını kaydetti.

KERTMELER KATLI KAVŞAĞI İÇİN MECLİS KARARI ALINDI

Kertmeler Katlı Kavşağı, özellikle pik saatlerde yoğunluk yaşanan Yıldırım Beyazıt bölgesinde hayata geçirilecek. Hulusi Akar Bulvarı üzerinden Talas istikametine dönüş aksında planlanan proje için meclis kararının alındığını ve gerekli kaynağın sağlandığını açıklayan Büyükkılıç, hazırlık sürecinin başladığını duyurdu. Bu kavşakla birlikte bölgedeki

trafik sıkışıklığının büyük ölçüde giderilmesi hedefleniyor.

15 TEMMUZ BULVARI HES KATLI KAVŞAĞI PLANLAMA AŞAMASINDA

15 Temmuz Bulvarı üzerinde planlanan HES Katlı Kavşağı'nın da ulaşım vizyonunun önemli parçalarından biri olduğunu belirten Başkan Büyükkılıç, projenin şehir trafiği açısından stratejik önem taşıdığını vurguladı.

29 EKİM KATLI KAVŞAĞI HİZMETE AÇILDI

Cumhuriyet'in 29 Ekim coşkısına ithafen isimlendirilen 29 Ekim Katlı Kavşağı tamamlanarak hizmete sunuldu. Şehrin önemli akslarından biri olan Davud El Kayseri Bulvarı üzerinden Paşalı Caddesi bağlantısını sağlayan ve 6 şeritli olarak inşa edilen kavşak, şehir içi ulaşımında akıcılığı önemli ölçüde arttırdı. Başkan Büyükkılıç, projeye, Cumhuriyet Bayramı'na denk gelecek şekilde isim verilmesinin ayrı bir anlam taşıdığını belirterek, kavşağın şehir estetiğine ve ulaşım konforuna katkı sağladığını ifade etti.

"KAYSERİ'MİZİ GELECEĞE HAZIRLIYORUZ"

Toplam 5 yeni katlı kavşak projesiyle 16 kilometrelik yol düzenlemesi

yapılacağını yineleyen Başkan Büyükkılıç, 2,4 milyar TL'lik yatırımın, Kayseri'nin ulaşım altyapısında yeni bir dönemin kapısını aralayacağını söyledi. Büyükkılıç, "Kayseri'mizi sadece bugüne değil, geleceğe hazırlıyoruz. Artan araç sayısı ve şehirleşme hızına paralel olarak, planlı ve kalıcı çözümler

üretmeye devam edeceğiz" dedi. Kayseri Büyükşehir Belediyesi, ulaşım yatırımlarıyla hem şehir içi trafik konforunu arttırmayı hem de sanayi, ticaret ve sosyal yaşamın daha akıcı işlenmesini hedefliyor.



KAYPIDER Çin'e İş Gezisi Hazırlığında



KAYPIDER Başkanı Yunus Tarla, Kayseri'de plastik sektörünü uluslararası pazarlara açmayı hedeflediklerini belirterek, dernek üyeleri için Çin'e iş gezisi düzenlemeyi planladıklarını açıkladı. Başvuruların kısa sürede alınacağını ve vize işlemlerinin hızla tamamlanacağını ifade eden Tarla, "Çin'e gitmek isteyen sanayicilerimiz için pasaport bilgilerini alacağız. Hemen vizesini çıkaracağız. Çin'e gitmek biraz sıkıntılı ama bütün üyelerimizi götürme hedefindeyiz inşallah" dedi. Kayseri plastik sektörünün temsilcilerini uluslararası pazarlara taşımayı

hedefleyen Kayseri Plastik Sanayiciler Derneği (KAYPIDER), üyeleri için Çin'e yönelik iş gezisi hazırlığında. Dernek Başkanı Yunus Tarla, derneğe üye olan sanayicilerle birlikte Çin'e gitmeyi planladıklarını belirterek; "Kayserimiz'de 52 üyemiz vardı. Birlikte bereket var mantığıyla inşallah biz bu üye sayımızı artıracacağız. Kayseri'de şu anda 400 üzerinde faaliyet gösteren firmamız var. Şu ana kadar KAYPIDER'i 52 üye ile bu seviyeye taşıdık. Plastik camiası olarak mücadeleye devam ediyoruz. KAYPIDER'e üye olmak için gerekçe ne?

Birincisi: Yerimizi OSB'ye taşıyacağız. İnşallah donanımlı bir yer yapacağız. OSB Başkanımız da bu konuda söz verdi. İkincisi: Çin'e gitmek isteyen sanayicileri, derneğimize üye değilse bile üye yaparak Çin'e seyahat edeceğiz. Hemen önümüzdeki hafta gitmek isteyenlerin pasaport bilgilerini alacağız. Hemen vizesini çıkaracağız. Çin'e gitmek biraz sıkıntılı ama bütün üyelerimizi götürme hedefindeyiz inşallah. Sizlere bir mesaj attığımızda buna cevap verirsiniz biz hızlı ilerleriz, sahip çıkarsanız biz birlikte güçlü oluruz" ifadelerini kullandı.

SGK: Sahte Sigortalı Sayısı 560 Bini Aştı

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), son 5 yılda 650 bin kişinin emekliliğinin iptal edildiği yönündeki iddiaların gerçeği yansıtmadığını açıkladı. Kurum, 2021-2025 yılları arasında yapılan denetimlerde 560 bin 540 kişinin sahte sigortalı olarak tespit edildiğini duyurdu. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) "Son 5 yılda 650 bin kişinin emekliliği iptal

edildi" iddiasının gerçeği yansıtmadığını, söz konusu dönemde emekliliği iptal edilen kişi sayısının 12 bin 209 olduğunu bildirdi. Açıklamada, söz konusu rakamın yalnızca sahte sigortalı olarak bildirilen kişi sayısını ifade ettiği ve emeklilik iptalleriyle doğrudan ilgili olmadığı vurgulandı. Yapılan incelemeler sonucunda toplam 12 bin 209 kişinin

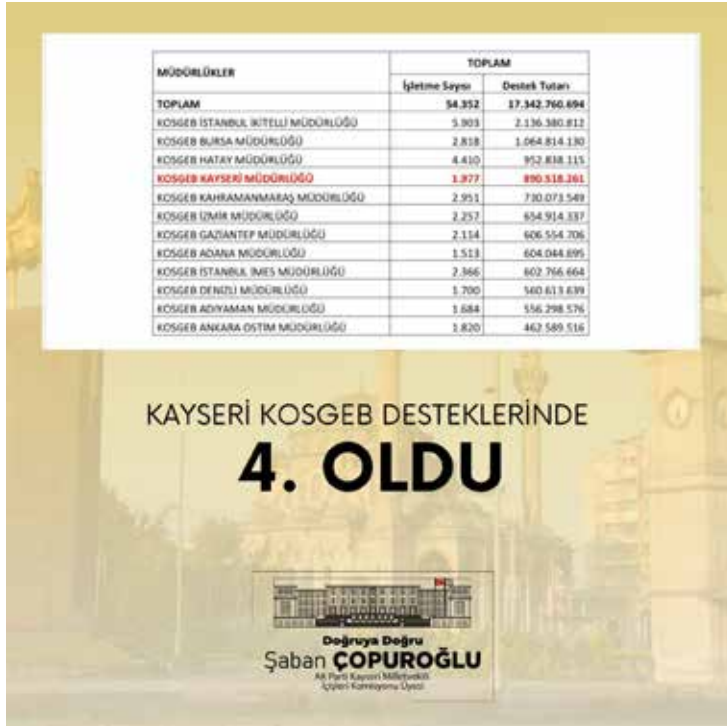
emekliliğinin iptal edildiği bildirildi. İptallerin 9 bin 304'ünün 4-a (SSK), 2 bin 905'inin ise 4-b (Bağ-Kur) kapsamında gerçekleştiği belirtilirken, doğru bilgi için kurumun resmi açıklamalarının takip edilmesi gerektiği ifade edildi.

Kayseri, Kosgeb Desteklerinde Türkiye 4'üncüsü Oldu

Kayseri'de bin 977 işletme, toplam 890 milyon 518 bin 261 TL tutarında destekten yararlanarak KOSGEB desteklerinde Türkiye genelinde 4'üncü sıraya yükseldi. Bu performans, kentin KOBİ odaklı büyüme kapasitesini ortaya koydu. Kayseri'nin sanayi ve girişimcilik altyapısıyla öne çıktığını belirten AK Parti Kayseri Milletvekili Şaban Çopuroğlu, "KOBİ'lerimizin üretime, istihdama ve ihracata sağladığı katkı, şehrimizin ekonomik dinamizminin en güçlü göstergesidir. KOSGEB desteklerinden etkin şekilde faydalanan girişimcilerimiz ve sanayicilerimiz, Kayseri'nin çalışkan ve vizyoner kimliğini bir kez daha ortaya koymuştur" dedi. Kayseri, KOSGEB desteklerinden yararlanma oranında Türkiye genelinde 4'üncü sıraya yükselerek KOBİ odaklı büyüme performansını güçlendirdi. Kentte bin 977 işletme, toplam 890 milyon 518 bin 261 TL tutarında destekten faydalandı. Sanayi ve girişimcilik altyapısıyla öne çıkan

şehir, kamu desteklerinin üretim ve istihdama yansımaları açısından üst sıralarda yer aldı. AK Parti Kayseri Milletvekili Şaban Çopuroğlu, Kayseri'nin KOSGEB desteklerinden etkin biçimde faydalanmasının, şehrin ekonomik dinamizmini ortaya koyduğunu ifade ederek; "Sanayisi, üretim gücü ve girişimcilik ruhuyla her zaman öncü şehirlerden biri olan Kayseri'miz, KOSGEB destekleri kapsamında Türkiye genelinde 4. sıraya yükselerek önemli bir başarıya daha imza atmıştır. Bu gurur hepimizindir. KOBİ'lerimizin üretime, istihdama ve ihracata sağladığı katkı, şehrimizin ekonomik dinamizminin en güçlü göstergesidir. KOSGEB desteklerinden etkin şekilde faydalanan girişimcilerimiz ve sanayicilerimiz, Kayseri'nin çalışkan ve vizyoner kimliğini bir kez daha ortaya koymuştur. Bu başarı; kamu kurumlarımızın koordinasyonu, iş dünyamızın gayreti ve girişimcilerimizin cesareti sayesinde elde edilmiştir" dedi.

Genç ve kadın girişimcilerin destek mekanizmalarına erişimin artırılmasının sürdürülebilir kalkınma açısından stratejik değer taşıdığını ifade eden Çopuroğlu, "Özellikle genç girişimcilerimizin ve kadın girişimcilerimizin destek mekanizmalarından daha fazla yararlanması, sürdürülebilir kalkınma açısından son derece kıymetlidir. Kayseri olarak üretmeye, istihdam oluşturmaya ve ülke ekonomisine katkı sunmaya kararlılıkla devam edeceğiz. Türkiye Yüzyılı hedefleri doğrultusunda şehrimizin potansiyelini daha da yukarı taşıyacak her çalışmanın destekçisi olmayı sürdüreceğiz. Bu vesileyle emeği geçen tüm kurumlarımıza, iş insanlarımıza ve girişimcilerimize teşekkür ediyor, Kayseri'mizin başarılarının artarak devam edeceğine yürekten inanıyorum" diye konuştu.





Meysu Gıda'nın Halka Arzı Yoğun Taleple Tamamlandı

Toplam tahsisat tutarının 8,5 katı büyüklüğünde talep gören Meysu Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş. hisseleri, Borsa İstanbul'da düzenlenen gong töreninin ardından işlem görmeye başladı. Alnus Yatırım aracılığıyla pay başına 7,50 TL sabit fiyatla gerçekleştirilen halka arzın toplam büyüklüğü 1 milyar 312 milyon 500 bin TL oldu.

5-6-7 Ocak 2026 tarihlerinde gerçekleştirilen talep toplama sürecinin ardından Meysu Gıda için Borsa İstanbul'da gong töreni düzenlendi. Törende gongu; Meysu Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Osman Güldüoğlu, Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, Meysu Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Güldüoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Rıza Güldüoğlu, Mehmet Güldüoğlu ve Orhan Güldüoğlu ile halka arzın konsorsiyum lideri Alnus Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Altınbaş birlikte çaldı.

"Meysu yatırımlar ve ihracat açısından önemli bir adım attı"

Gong töreninde konuşan Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, Meysu Gıda'nın köklü geçmişiyle sektörüne uzun yıllardır yön veren bir marka olduğunu belirtti. Ergun, Meysu'nun halka arzdan elde edeceği gelirle yatırımlarını artıracığını, iç pazardaki gücünü pekiştirirken ihracat ağını da genişleteceğini ifade

ederek, üretim, yatırım ve ihracat yapan şirketlerin her zaman yanında olduklarını söyledi. Ergun, halka arz sürecinde emeği geçenlere teşekkür ederek Meysu Gıda'yı Borsa İstanbul ailesine hoş geldiniz sözleriyle karşıladı.

Meysu Gıda CEO'su Osman Güldüoğlu, Borsa İstanbul'da çalan gongun yalnızca payların işlem görmeye başlamasını değil, emeğin, üretimin ve disiplinli büyümenin sermaye piyasalarıyla buluşmasını simgelediğini söyledi. Yarım asrı aşan köklü geçmişten aldıkları güçle geleceğe daha şeffaf, daha kurumsal ve daha güçlü bir adım attıklarını dile getirdi.

50'den fazla ülkeye ihracat yapan güçlü bir sanayi şirketi Üretim altyapısı ve ihracat performansına da değişen Güldüoğlu, Meysu'nun entegre üretim yapısı, geniş ürün portföyü ve yüksek kalite standartlarıyla hem yurt içinde hem de yurt dışında güven inşa ettiğini ifade etti. Güldüoğlu, şirketin bugün ürünlerini 50'den fazla ülkeye ihraç eden, uluslararası standartlarda üretim yapan güçlü bir sanayi kuruluşu olduğunu belirtti. Halka arzı yalnızca bir finansman aracı olarak değil, kurumsal yönetim ve şeffaflık açısından stratejik bir adım olarak gördüklerini söyleyen Güldüoğlu, elde edilen kaynakların Kayseri Melikgazi ve İncesu'daki tesislerde kapasite ve verimlilik artışı, yeni üretim hatları,

depolama altyapısının güçlendirilmesi ve işletme sermayesinin sağlanması için kullanılacağını aktardı. Mart 2025'te devreye alınan arazi tipi Güneş Enerjisi Santrali ile üretim tesislerinin elektrik ihtiyacının neredeyse tamamının yenilenebilir kaynaklardan karşılandığını da sözlerine ekledi.

Halka arzın konsorsiyum lideri Alnus Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Altınbaş, yaklaşık 650 bin yatırımcının halka arz büyüklüğünün 8,5 katına ulaşan taleple Meysu'ya ilgi göstermesinin hem şirkete hem de sermaye piyasalarının derinliğine duyulan güvenin açık bir göstergesi olduğunu söyledi. Altınbaş, 47 yatırım kuruluşundan oluşan güçlü bir konsorsiyumla bu süreci başarıyla tamamlamaktan memnuniyet duyduklarını ifade etti.

648 bin yatırımcıdan rekor düzeyde talep geldi

Meysu Gıda'nın halka arzında 648 bin yatırımcıdan, satışa sunulan payların 8,5 katına denk gelen talep toplandı. Halka arzda payların yüzde 45'i yurt içi bireysel yatırımcılara, yüzde 10'u yüksek başvurulu yatırımcılara ve yüzde 45'i yurt içi kurumsal yatırımcılara tahsis edildi. Yurt içi bireysel yatırımcılara ayrılan paylara 2,6 kat, yüksek başvurulu yatırımcılara ayrılan paylara 51,4 kat, yurt içi kurumsal yatırımcılara ayrılan paylara ise 4,9 kat talep geldi.

Borsanın Yeni Şirketi Meysu'da İhracat Hedefleri Yükseldi

İçecek sektöründe yaklaşık 55 yıldır hizmet veren Meysu Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ, hayata geçirdiği yatırımlarla üretim kapasitesini 2.6 kat artırırken gelecek dönemde ihracat odaklı büyüme stratejisi izlemeyi hedefliyor. Kayseri'nin Melikgazi ve İncesu ilçelerindeki üretim tesislerinde kapasite ve verimlilik artışına giden şirket, üretim kapasitesini yaklaşık 470 milyon litreye çıkarmayı planlıyor. Bu kapasite artışı doğrultusunda Meysu, güçlü olduğu Avrupa ve Asya pazarlarının yanı sıra yeni fırsat pazarlarını da araştırırken ihracat hedeflerini desteklemek amacıyla planlanan yatırımların yaklaşık yüzde 90'ını tamamladı.

Meysu Gıda Sanayi ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Üyesi ve Üst Yöneticisi (CEO) Osman Güldüoğlu, AA muhabirine yaptığı değerlendirmede, meyve suyu denince herkesin aklına gelen Meysu'nun 55 yıllık köklü geçmişe sahip güçlü bir marka olduğunu söyledi. Şirketlerinin hem meyve suyu tarafında hem de diğer içecek gruplarında üretim çalışmalarını sürdürdüğünü dile getiren Güldüoğlu, "Bizim temel hayalimiz bir içecek markası olmaktı. Bu doğrultuda bugün soğuk kahve, soğuk çay, meyve suyu, gazlı içecekler gibi birçok farklı ürün üretmeye devam ediyoruz. Bir yandan yatırımlarımız sürerken diğer yandan kurumsallaşma sürecimiz devam ediyor." diye konuştu. Güldüoğlu, Meysu'nun içecek sektöründe yerli ve milli bir marka olarak büyümeye devam ettiğinin altını çizerek, yeni ortaklarıyla ve yeni yatırımlarıyla daha önemli bir noktaya gelmeyi hedeflediklerini anlattı. Borsaya açılırken temel hedeflerinin finansal getiriden ziyade kurumsal kültürün yerleşmesi olduğuna dikkati çeken Güldüoğlu, Meysu'nun kurumsallaşmasının kendileri için çok önemli olduğunu vurguladı. Şirketlerinin nesilden nesile aktarılması

için bir sisteme bağlı olması gerektiğinin altını çizen Güldüoğlu, gelecek nesillere sağlam yapı bırakmak için borsaya açılmalarının kendileri adına önemli olduğunu, şeffaflık, sürdürülebilirlik ve hesap verebilirliğin bu sürecin temel taşları olduğunu dile getirdi.

KAYSERİ TESİSLERİNDE KAPASİTE VE VERİMLİLİK ARTIŞI

Halka arz öncesinde gerçekleştirmeyi planladıkları yatırımların yüzde 90'ını gerçekleştirdiklerini söyleyen Güldüoğlu, Kayseri'deki üretim tesislerinde hedefledikleri kapasite artışı dolayısıyla üretim kapasitelerini de artıracaklarına dikkati çekti. Böylece yaklaşık 2,6 katlık artış elde edeceklerini anlatan Güldüoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bu kapasite artışıyla birlikte daha önce yer almadığımız pet ambalaj türlerinde meyve suyu, gazlı içecekler, soğuk çay ve limonata gibi ürünlerin üretimine başlayacağız. Soğuk kahve yatırımını 5 ay önce tamamladık. Halka arzdan elde edilecek gelirle işletme sermayemizi güçlendireceğiz. Aynı zamanda verimlilik ve karlılığı artıracak farklı yatırımlarımız da olacak."

Güldüoğlu, Kayseri Melikgazi'deki fabrikalarında üretimin devam ettiğini, bunun yanı sıra İncesu OSB'de yaklaşık 56 bin metrekarelik alan üzerinde, 30 bin metrekare kapalı alana sahip ikinci fabrikalarını tamamladıklarını anlattı. Bu yatırımlarında makinelerin yaklaşık yüzde 90'ının hazır olduğunu söyleyen Güldüoğlu, deneme üretimlerine başladıklarını, tam kapasite denemelerinin yapıldığını, kısa sürede ticari üretime geçmeyi planladıklarını



vurguladı.

Güldüoğlu, teneke ve pet ambalaj ile gazlı şişe hatlarının bu tesiste olacağına dikkati çekerek, halka arz gelirleriyle hem bu yatırımların finansmanını güçlendireceklerini hem de artan üretim hacmine uygun sermaye yapısı oluşturacaklarını dile getirdi.

HALKA ARZ GELİRLERİYLE GÜÇLÜ SERMAYE YAPISI

Alanlarında 50'den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını belirten Güldüoğlu, Avrupa ve Asya pazarlarında güçlü olduklarını söyledi.

"Farklı bölgelerde de fırsatları yakından takip ediyoruz." diyen Güldüoğlu, şunları kaydetti:

"Regülasyonlar çok hızlı değiştiği için net bir bölge belirtmek zor ama doğru zamanda doğru adımları atacağız. Artık kapasite sorununu çözüyoruz, bundan sonra satış ve büyüme zamanı. Meysu olarak yatırımcılarımızla birlikte sürdürülebilir büyümeye devam edeceğiz. Yatırımlarımızı hızla devreye alıp üretimi artırmak istiyoruz. Bugüne kadar çok çalıştık, bundan sonra daha fazla çalışmamız gerekiyor. Ben bu yolculuğun bizi çok farklı ve güçlü noktalara taşıyacağına inanıyorum."



KTB'nin İşlem Hacmi 2025'te 46 Milyar TL'ye Yükseldi

Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, 2025 yılında rekor işlem hacmine ulaştıklarını açıkladı. Resmi verilere göre 2024 yılında 32 milyar 891 milyon TL olan işlem hacmi, 2025 yılı sonunda 46 milyar 48 milyon TL'ye yükseldi. Bağlamış, yaklaşık yüzde 40'lık artışın, Kayseri'nin tarım ve hayvancılığa dayalı ticari gücünü ortaya koyduğunu ifade etti. Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi'nin Kayseri'nin tarımsal üretim vizyonunu değiştirecek stratejik bir yatırım olduğunu söyledi. Proje ile yer altı kaynaklarının katma değere dönüştürüleceğini belirten Bağlamış, yılın 12 ayı üretim yapılmasının ve üretici gelirlerinin artırılmasının hedeflendiğini ifade etti.

Kocasinan ilçesinde hayata geçirilen Hububat ve Çekirdek Merkezi'ne de değinen Bağlamış, merkezin 64 dükkandan oluştuğunu ve her bir dükkanın 750 metrekare büyüklüğünde olduğunu kaydetti. Projenin KTB, Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) ve Kocasinan Belediyesi iş birliğiyle gerçekleştirildiğini belirtti. İç

Anadolu'nun en büyük ve en modern canlı hayvan borsası ve pazar yerinin 50 milyon TL yatırım bedeliyle 30 bin metrekare alana kurulduğunu aktaran Bağlamış, tesisin 20 bin metrekare kapalı, 10 bin metrekare açık alana sahip olduğunu söyledi.

2021 yılında ORAN'ın Mali Destek Programı kapsamında hibe almaya hak kazanan Rifat Hisarcıklıoğlu Et ve Et Ürünleri Ar-Ge Merkezi hakkında da bilgi veren Bağlamış, merkezde fiziksel, kimyasal, mikrobiyolojik ve duyuşal analizlerin yapıldığını, ürün geliştirme çalışmalarının yürütüldüğünü belirtti. Türkiye'de alanında ilk ve tek olma özelliği taşıyan merkezin, sektörde faaliyet gösteren işletmelere kalite ve yenilikçilik anlamında katkı sunduğunu ifade etti.

Buğdaylı'da kurulacak 30 bin ton kapasiteli lisanslı depo projesine de değinen Bağlamış, 150 milyon TL'lik yatırımla hayata geçirilecek proje sayesinde Kayseri'nin tarım ticaretinde daha güçlü bir konuma taşınacağını ve hizmet binasının da burada inşa edileceğini söyledi.

Ekim ayında düzenlenen 2'nci Geleneksel Et ve Et Ürünleri Çalıştay'ının

sektöre önemli katkı sunduğunu belirten Bağlamış, çalıştayda sürdürülebilir üretim, kalite yönetimi, yenilikçi teknolojiler ve sektörel dönüşüm başlıklarının ele alındığını kaydetti.

Sosyal projelere de değinen Bağlamış, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek öncülüğünde yürütülen "Erdemlerimizle Varız" (ERVA) projesi kapsamında yaptırılan Ticaret Borsası ERVA Spor Okulu'nun Battalgazi Mahallesi'nde hizmet verdiğini belirtti.

İşlem hacmine ilişkin soruyu da yanıtlayan Bağlamış, KTB'nin 2025 yılında rekor işlem hacmine ulaştığını açıkladı. Resmi verilere göre 2024 yılında 32 milyar 891 milyon TL olan işlem hacmi, 2025 yılı sonunda 46 milyar 48 milyon TL'ye yükseldi. Yaklaşık yüzde 40'lık artışın, Kayseri'nin tarım ve hayvancılığa dayalı ticari gücünü ortaya koyduğunu ifade etti.

Seçim ve adaylık sürecine ilişkin değerlendirmede bulunan Bağlamış, oda ve borsalarda seçim takviminin henüz netleşmediğini belirterek, yeni dönemde de hizmet etmeye talip olduğunu sözlerine ekledi.



Tarımın Yeni İhracat ve İstihdam Üssü Jeotermal Sera OTB Olacak

Kayseri'de tarım ve ihracat potansiyelini güçlendirmesi beklenen Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi (OTB) projesinde çalışmalar hız kesmeden devam ediyor. Kayseri Ticaret Borsası öncülüğünde yürütülen proje, tamamlandığında modern sera üretimiyle hem bölge ekonomisine hem de Türkiye'nin tarımsal ihracatına önemli katkı sağlamayı hedefliyor.

Kayseri Ticaret Borsası öncülüğünde hayata geçirilen Kayseri Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi'nde çalışmalar kapsamlı bir şekilde devam ediyor. Tarımsal üretim altyapısını güçlendirecek Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesi (OTB) yatırımları kapsamında, Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, Vali Yardımcısı Ömer Tekeş, Tarım Reformu Genel Müdürü Osman Yıldız, Kayseri Ticaret Borsası (KTB) Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, ve İl Tarım ve Orman Müdürü Bülent Saklav, Kayseri Kocasinan Jeotermal Kaynaklı Sera Organize Tarım Bölgesini ziyaret ederek gerçekleştirilen altyapı çalışmalarını yerinde inceledi ve firma temsilcilerinden bilgiler aldı.

"PROJE ÇIĞ GİBİ BÜYÜYOR"

Kayseri Sera OTB sürecini değerlendiren Kayseri Valisi Gökmen Çiçek, "Bitmesini

dört gözle beklediğim, Kayseri için bir milat olarak değerlendirdiğim ve Kayseri Tarımı için bambaşka bir yöne geçilecek olan sera tarım bölgesinde çalışmaların hızla devam ettiğini görmek mutluluk verici. Yedi kuyunun yedisinde de istediğimiz seviyede su var. Kayseri Valiliği himayelerinde, Tarım Bakanlığımızın destekleri, Kayseri Ticaret Borsası tarafından yürütülen bu proje çığ gibi büyüyor ve hızla devam ediyor. Nasıl bugün buradaki çalışmaları görüyorsak, bir yıl sonra inanıyorum ki biz burada bin beş yüz çalışan istihdam edilmiş personelimizi, ihracat için yollara çıkan tırları, Kayseri ihracatının iki kat arttığını, sebze üretiminin olduğunu hep beraber göreceğiz. Ben bu projede emeği geçen, gece gündüz bu projeye ilgilenen Ticaret Borsası Başkanımız Recep Bağlamış ve emeği geçen tüm kurumlarımıza çok teşekkür ediyorum" dedi.

"HEM KAYSERİ'YE HEM ÜLKEMİZE GELİR GETİRECEK"

Sera OTB'de üretilecek ürünlerin hem bölge ekonomisine hem de ülke ihracatına katkı sağlayacağını söyleyen Tarım Reformu Genel Müdürü Dr. Osman Yıldız, "İnşallah burada üretilen ürünler hem Kayseri'mize hem de etrafındaki illerimize,

daha sonra da fazla olan ürünlerimizi ihracat kanalıyla yurt dışına satarak hem Kayseri'mize bir gelir getirecek hem ülkemize bir gelir getirecek. İnşallah sonucunu hep birlikte üretime dönmüş bir şekilde görmüş olacağız. Ben süreçte yer alan bütün arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Projenin hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum" diye konuştu.

ALTYAPI ÇALIŞMALARI HIZLA SÜRÜYOR

Sera Organize Tarım Bölgesi'nde altyapı çalışmalarının hızla sürdüğünü belirten Kayseri Ticaret Borsası (KTB) Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış ise, "Altyapı çalışmalarımız hızla devam ediyor. Allah nasip ederse haziran ayı sonu gibi altyapı çalışmaları tamamlanmış olacak. Yatırımcılarımıza yer teslimi yapılmış ve inşallah seralarımız dikilmeye başlamış olacak. Ben gururlu olduğumu ifade etmek istiyorum. Şehrimizin ihracatına, özellikle istihdamına destek olacağına inandığımız bir projenin hayata geçiyor olması, Sayın Valimizin ilk günden bugüne kadar vermiş olduğu destekleri inkâr edemeyiz. Burada çok büyük emekler var. Ben bu projenin hayırlı olmasını diliyorum, emeği geçenlere çok teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.



Kayseri Havalimanı'nda DHMİ verilerine göre;

Yılın ilk 6 ayında

1.247.331

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

yolcu Kayseri Havalimanı'ndan geçti.

Markanız burada görünür olsun ister misiniz?

SELECTED
DİJİTAL



 /adliveajans

 @adlive.ajans

 @adliveajans

**İşin
fikrindeyiz.**

adlive
farklı düşünür

0352 224 08 00
www.adlive.com.tr



Kürşat AÇIKGÖZ

Orta Doğu'nun Alevleri ve Kayseri'nin Gölgede Kalan Yüzü

İran ile İsrail arasında tırmanan gerilim, artık yerini savaşa bıraktı ve bu savaş sadece tarafları değil, küresel ekonomik dengeleri de derinden sarsıyor. Bu çatışma, stratejik coğrafyası nedeniyle dünya enerji piyasalarını ve ticaret akışını maalesef olumsuz etkiliyor. Türkiye gibi dışa bağımlı ekonomiler için de yeni riskler yaratıyor. Kayseri gibi Anadolu'nun etkin ekonomik merkezleri ise bu büyük sarsıntının dolaylı ama somut sonuçlarını her gün hissediyor. Savaşın başladığı günden bu yana Hürmüz Boğazı üzerinden geçen petrol ve doğal gaz ticaretinde ciddi kesintiler yaşandı. Türkiye, enerjide dışa bağımlı bir ülke. Petrol ve doğalgaz ithalatı mevcut cari açık yükünü daha da artırırken, yüksek enerji maliyetleri işletmelerin üretim maliyetlerini yükseltiyor. Bu da hali hazırda yüksek seyreden enflasyon rakamları için yeni bir yük oluşturuyor. Son veriler Türkiye'de yıllık enflasyonun bir kez daha yüzde 30'un üzerine çıktığını gösteriyor ki bu da hanehalkının alım gücünü eriten bir süreç.

Jeopolitik riskler arttıkça finansal piyasalar değişken hale geliyor. Yabancı yatırımcılar yüksek belirsizlik dönemlerinde daha temkinli davranıyor, bu da borsada dalgalanma ve sermaye giriş-çıkış hareketlerine yol açıyor. Orta Doğu'daki ticaret kanallarında eskisine göre daha fazla risk işareti var. Özellikle İran sınırına yakın ticaret yolları ve lojistik hatlar güvenlik nedeniyle zaman zaman durma noktasına geldi. Türkiye'nin önemli

ticaret partnerlerinden biri olan İran ile ticaret hacmi ve taşımacılık faaliyetlerindeki yavaşlama, Kayseri'nin ihracatçı firmalarını doğrudan etkiliyor. İran'a yapılan mal sevkiyatlarındaki gecikmeler, antrepolarda stok birikimi ve artan lojistik maliyetleri yerel üreticinin nakit akışını zorluyor. Kayseri'ye gelince bu şehir, Anadolu'nun lokomotif ekonomilerinden biri. Yani sanayi, ticaret ve KOBİ'lerin yoğun olduğu bir merkez. Sanayi üretimi genellikle iç talebe ve ihracata dayalı. Enerji ve hammadde maliyetlerindeki artış üretim maliyetlerini yükseltiyor. Bunun en somut yansıması, özellikle metal, makine ve mobilya sektörlerinde üretim maliyetlerinin artması ve kâr marjlarının daralması şeklinde ortaya çıkıyor.

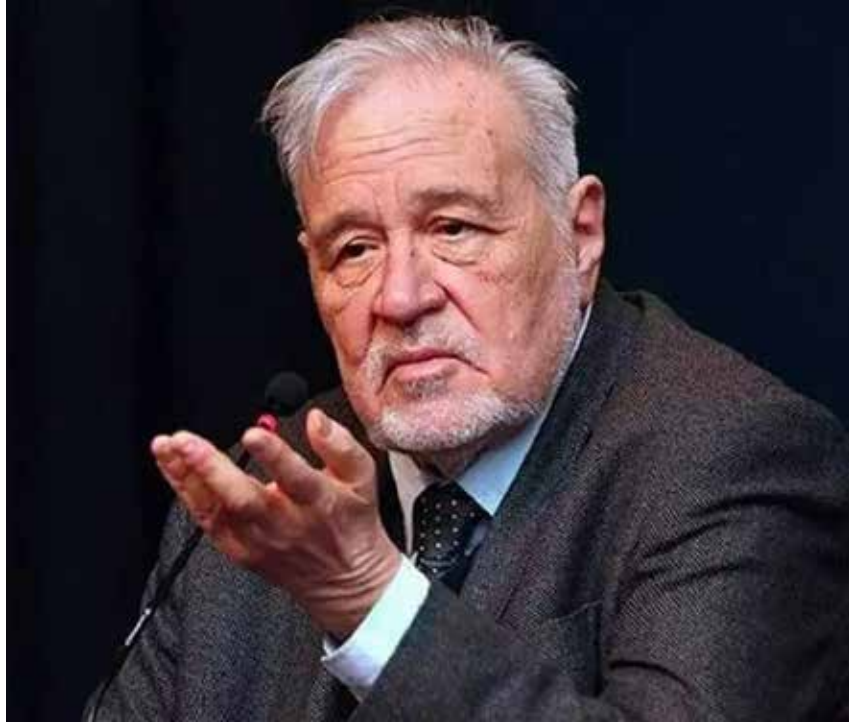
Ayrıca Kayseri'de güçlü bir KOBİ ağı bulunuyor. Bu firmalar genellikle dış finansmana erişimde büyük şirketler kadar avantajlı değil. Jeopolitik risklerin

yükseldiği dönemlerde kredi faizleri ve finansman maliyetleri artıyor, bu da yerel işletmeleri zor durumda bırakabiliyor.

Bu savaşın ne kadar süreceği belirsizliğini koruyor. Ancak tarih bize gösteriyor ki jeopolitik krizler kalıcı ekonomik etkiler bırakabiliyor. Özellikle dışa bağımlı ekonomilerde... Enerji geçişini hızlandırmak, tedarik zincirlerini çeşitlendirmek ve Kayseri'de üretim yapan firmaların dış pazarlardaki risklere karşı korunma önlemleri alması artık daha önemli hale gelmiş durumda. Kısaca Kayseri'nin dinamik iş dünyası, bu tür krizlerde dayanıklılık gösterebilecek kapasiteye sahip. Ancak sürdürülebilir büyüme için sadece iç dinamiklere değil, bölgesel barış ve istikrara yapılacak yatırımların da önemini unutmamak gerekiyor. Kayseri için bu süreç, kısa vadede zorluklar yaratsa da doğru stratejilerle uzun vadede daha dayanıklı bir ekonomik yapıya dönüşebilir.



İlber Ortaylı Kayseri'yi Böyle Anlatmıştı: "Bu Şehir Çok Farklı"



Hayatını kaybeden Prof. Dr. İlber Ortaylı'nın Kayseri hakkında yaptığı dikkat çeken değerlendirmeler yeniden gündeme geldi. Ekonomi, kültür ve şehirleşme üzerine sözleri dikkat çekmişti.

Türkiye'nin önde gelen tarihçilerinden Prof. Dr. İlber Ortaylı'nın 13 Mart 2026 tarihinde hayatını kaybetmesi, ülke genelinde büyük üzüntü yarattı. Yalnızca tarih alanındaki çalışmalarıyla değil, şehirler üzerine yaptığı dikkat çekici yorumlarla da hafızalarda yer eden Ortaylı'nın, Kayseri hakkında farklı dönemlerde yaptığı değerlendirmeler yeniden gündeme geldi.

'Kayseri dinamik ve gelir ortalaması yüksek bir şehir'

Kayseri'nin ekonomik yapısına ilişkin değerlendirmelerinde kentin Türkiye ortalamasının üzerinde bir profile sahip olduğunu vurgulayan Ortaylı, şehrin güçlü ekonomik reflekslerine dikkat çekmişti. Kayseri'yi 'gelir ortalaması yüksek, dinamik bir şehir' olarak tanımlayan ünlü tarihçi, özellikle bireysel girişimcilik ve üretim kültürünün şehirde belirgin olduğunu ifade etmişti.

Yardımlaşma kültürüne özel vurgu Ortaylı'nın Kayseri ile ilgili en dikkat

çekici tespitlerinden biri de yardım geleneği olmuştu. Çevre illere kıyasla kentte bağış kültürünün çok güçlü olduğunu belirten Ortaylı, sağlık ocağı, okul ve benzeri sosyal yatırımların çoğu zaman vatandaşların desteğiyle hayata geçirildiğini söylemişti. Almanya'da çalışan gurbetçilerin köylerine ambulans ve sağlık hizmeti göndermesini örnek göstererek Kayseri'deki dayanışma kültürünün dikkat çekici boyutta olduğunu dile getirmişti.

Kültürel üretim var, tarihi doku kaybı da var. Kayseri'nin yalnızca ticaretle değil kültürel faaliyetlerle de öne çıktığını belirten Ortaylı, bazı önemli eserlerin ilk baskılarının şehirde yapıldığını hatırlatmıştı. Ancak tarihi yapıların korunamaması konusunda eleştirilerini de açık şekilde dile getirmişti. Özellikle taş evlerin yıkılmasını eleştiren Ortaylı, şehir merkezindeki mimari dokunun korunamamasının ilerleyen yıllarda daha fazla hissedileceğini ifade etmişti. Bayram sabahlarında Kayseri sofraları örnek gösterilmişti

İlber Ortaylı'nın Anadolu kültürü üzerine yaptığı konuşmalarda Kayseri mutfağı da sık sık örnekler arasında yer aldı. Bayram sabahı hazırlıklarını

anlatırken Kayseri'de kadınların erken saatlerde mutfağa girerek sofraları hazırladığını dile getiren Ortaylı, hamur işleri ve geleneksel yemeklerle kurulan sofraların Anadolu aile yapısının önemli bir parçası olduğunu söylemişti. Bayram namazı sonrası kurulan sofraların toplumsal birlikteliği güçlendirdiğini vurgulamıştı.

Kayseri'ye dair sözleri yeniden hatırlandı Kayseri hakkında hem övgü hem de eleştiri içeren değerlendirmeleriyle dikkat çeken İlber Ortaylı'nın sözleri, vefatının ardından bir kez daha gündeme taşındı. Kentin ekonomik gücü, kültürel üretimi ve toplumsal yapısına dair yaptığı yorumlar, bugün hâlâ şehir hafızasında yerini koruyor.



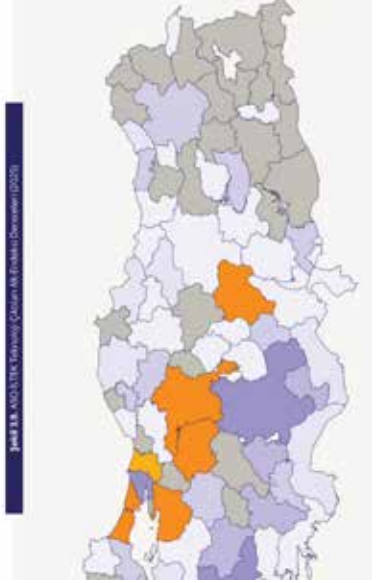


3.6. Teknoloji Çıktıları Alt-Endeksi Sonuçları

“ Kayseri'nin teknoloji çıktılarında zirveye yükselmesi, yenilikçi üretimin daha geniş bir sanayi tabanına yayıldığını göstermektedir. ”



Teknoloji Çıktıları alt endeksi, ileri yenilikçi kapasitenin ekonomik çıktıya dönüştüğü son aşamayı ölçmeyi bakımından endeksin en ilginç bileşenlerinden biridir. Patent, faydalı model, tasarım ve marka tescilleri ile yüksek teknoloji ihracatı gibi göstergelerin birleşimi değerlendirilmesinin bu alt endeksi, bir ilin sanayi teknoloji üretimi kabiliyetini değil, aynı zamanda bu üretimi teşvik etme, koruma ve pazarlama kapasitesini de yansıtmaktadır. Bu nedenle teknoloji çıktılarında değişim, ileri teknoloji tabanlı büyüme potansiyellerini en güçlü göstergelerinden biri olarak değerlendirilmektedir.



Kayseri, Türkiye'nin Teknoloji Çıktılarında Zirveye Yükseldi

Ankara Sanayi Odası tarafından hazırlanan Türkiye'de İllerin Teknolojik Gelişmişlik Endeksi raporuna göre Kayseri, teknoloji çıktıları Türkiye'nin zirvesinde yer aldı. Genel sıralamada 6. sırada bulunan Kayseri, özellikle yenilikçi üretimi sanayi tabanına yaymasıyla öne çıktı.

Kayseri, Ankara Sanayi Odası'nın hazırladığı Türkiye'de İllerin Teknolojik Gelişmişlik Endeksi sonuçlarına göre teknoloji çıktıları Türkiye'nin zirvesine yerleşti. Genel sıralamada BB notu ve 0,526 puanla 6. sırada bulunan Kayseri, özellikle yenilikçi üretimi sanayi tabanına yaymasıyla öne çıkıyor. Endeksin en dinamik bileşeni olarak değerlendirilen Teknoloji Çıktıları Alt-Endeksi kapsamında Kayseri, patent, faydalı model, tasarım ve marka tescilleri ile yüksek teknoloji ihracatı göstergelerinde önemli başarı sağladı. Ankara Sanayi Odası'nın raporunda yer alan açıklamada, "Kayseri'nin teknoloji çıktıları zirveye yükselmesi, yenilikçi üretimin daha geniş bir sanayi tabanına yayıldığını göstermektedir" ifadelerine yer verildi.

KAYSERİ'NİN YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATINDA POTANSİYELİ VAR

Kayseri'de firma başına düşen tasarım tescilli sayısı, İstanbul'un 1,98 katı, Ankara'nın ise 3,07 katı olarak ölçüldü. 2024 yılında Türkiye'de gerçekleşen tüm tasarım tescillerinin yaklaşık beşte biri (yüzde 19,4) Kayseri ve Bursa tarafından gerçekleştirildi. Bu durum, Kayseri'nin tasarım odaklı yenilikçilikteki ağırlığını net biçimde ortaya koyuyor.

Patent ve faydalı model tescilleri açısından da Kayseri, Ankara ve İstanbul ile yakın performans gösteriyor. Firma başına patent tescil sayısı, Ankara'nın yüzde 79,5'i, İstanbul'un ise yüzde 95,3'ü seviyesinde olurken faydalı model tescillerinde ise Ankara'nın üzerinde bir performans sergileyerek pratik ve ticarileşebilir buluş üretme kapasitesini gösteriyor.

Buna karşın Kayseri, yüksek teknoloji ihracatında Ankara ve İstanbul'un gerisinde kalıyor. Analiz, iki kentin küresel değer zincirlerine daha entegre olduğunu, Kayseri'nin ise iç pazar ve orta-yüksek teknoloji ürünlerine dayandığını gösteriyor.

YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRÜN ÜRETİMİ İLE YENİ SİÇRAMALAR KAPIDA

Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Abdullah Ay, Kayseri'nin bu güçlü performansı ile

teknoloji ve yeniliği sanayi tabanına yayma kapasitesini artırdığını ifade ederek; "Ankara Sanayi Odası tarafından hazırlanan İllerin Teknolojik Gelişmişlik Endeksi çalışmasına göre Kayseri Genel Sıralamada ülkemizde 6. sırada yer alırken, Teknoloji Çıktıları Alt -Endeksi Sonuçlarına göre de 1. sıraya oturarak Türkiye'nin zirvesinde yer almıştır. Kayseri'nin teknoloji çıktıları zirveye yükselmesi, yenilikçi üretimin daha geniş bir sanayi tabanına yayıldığını göstermektedir. Ayrıca tasarım, patent ve faydalı model sayılarında öncü olan Kayseri ve Bursa, yenilikçilikte güçlü bir sıçrama yaratmasına karşın yüksek teknoloji ihracatında Ankara ve İstanbul'un gerisinde kalmaktadır. Sonuç olarak Kayseri teknoloji ve yeniliği tabana yayın bu sayede çok güçlü bir sıçrama yaparak ülkemizin zirvesine oturmuş durumdadır. Bu kapasite ile birlikte yüksek teknoloji ürün üretiminin daha çok yaygınlaşması ve bunun ihracat kalemlerine yansımalarının gerçekleşmesi ile önümüzdeki süreçlerde çok daha büyük sıçramalar olasıdır" dedi.

KAYSERİ

OSB

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



DAHA FAZLA

*istihdam,
üretim,
ihracat için*

**SANAYİCİMİZİN
HİZMETİNDEYİZ...**

Cumhurbaşkanı Erdoğan, TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu'nu kabul etti

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu'nu kabul etti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Hisarcıkıoğlu ile Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde bir araya geldi.



TOBB, 74. Yılı'nı Kutluyor

TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu: "TOBB; 367 oda ve borsası, 2 milyonu aşkın üyesiyle, ülkemizin kalkınmasına destek veren ve geleceğine yatırım yapan büyük bir aile" Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, "Üretim ve yatırımla büyüyen, istihdamla güçlenen, ihracatla dünyaya açılan bir Türkiye misyonundan asla vazgeçmedik. TOBB; 367 oda ve borsası, 2 milyonu aşkın üyesiyle, ülkemizin kalkınmasına destek veren ve geleceğine yatırım yapan büyük bir aile" dedi. TOBB, 74. yılını kutluyor. Bu kapsamda sosyal medya hesabından açıklamalarda bulunan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, TOBB olarak sadece iş dünyası olarak sadece Türkiye ile sınırlı kalmadıklarını, TOBB vizyonunu dünyada da temsil etmeye çalıştıklarını belirtti. Hisarcıkıoğlu, yaptığı paylaşımda şu ifadelerle yer verdi: "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 74 yaşında. 74 yıl sonra

aynı ruh, aynı heyecanla, güçlü Türkiye ve güçlü ekonomi için çalışmaya, üyelerimizin sorunlarını takip etmeye, dile getirmeye ve çözüm üretmeye devam ediyoruz. TOBB olarak sadece Türkiye'de iş dünyasının sesi olmakla kalmıyor, dünyada da ülkemizi ve iş dünyamızı temsil etmenin onurunu taşıyoruz. Küresel iş dünyasının zirvesinde ay yıldızlı bayrağımızı dalgalandırmanın gururunu yaşıyoruz. Üretim ve yatırımla büyüyen, istihdamla güçlenen, ihracatla dünyaya açılan bir Türkiye misyonundan asla vazgeçmedik. TOBB; 367 oda ve borsası, 2 milyonu aşkın üyesiyle, ülkemizin kalkınmasına destek veren ve geleceğine yatırım yapan büyük bir aile. Birliğimizin temellerini atan, bugüne gelmesinde emeği olan tüm mensuplarımıza saygı ve şükranlarımızı sunuyor, tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyor, vefat edenleri rahmetle yad ediyorum."



Kayseri Mobilyası "KUMS HOME" İle Online'a Taşınıyor

Kayseri Mobilyacılar Odası ve KUMSMALL AVM Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, Kayseri mobilya sektörünün dijital dönüşüm hedefleri doğrultusunda "KUMS Home" markasıyla e-ticaret alanına güçlü bir giriş yapacaklarını açıkladı.

Kayseri mobilya sektörü, üretim gücünü dijitalde buluşturmaya hazırlanıyor. "KUMS Home" markasıyla, Kayseri'de üretilen mobilyaların e-ticaret altyapısı üzerinden Türkiye geneline ve uluslararası pazarlara doğrudan ulaştırılması hedefleniyor. "KUMS Home" markasıyla 5. veya 6. ay itibarıyla online satışa başlamayı planladıklarını açıklayan Kayseri Mobilyacılar Odası ve KUMSMALL AVM Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarıkaya, "Biz 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. 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. İnsanları Edirne'den Van'a buraya getiremeyiz ama telefonları, tabletleri ve bilgisayarlarıyla herkesin evine girebiliriz.



Bu fırsatı kaçırmamalı, doğru değerlendirmeliyiz. İnşallah 5. veya 6. ay itibarıyla 'Kums Home' markasıyla internet üzerinden satışa başlayacağız. Ayrıca 'Mobilyanın Kalbi Kayseri' sloganının patentini aldık. Türkiye'deki her 10 sandalyenin 7'sini, her iki yataktan birini biz üretiyoruz. Bu gücü dijitalle birleştireceğiz" dedi.

Yahyalı'ya Bakanlık Destekli Yeni Sanayi Yatırımı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla Yahyalı'da 278 iş yerinden oluşacak yeni bir üretim alanı kurulması planlanıyor. Belediye Başkanı Esat Öztürk, yeni sanayi sitesi projesinin ilçe ekonomisine ve ticari hareketliliğine ivme kazandıracağını söyledi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla Yahyalı'da 278 iş yerinden oluşacak yeni bir sanayi sitesi kurulması planlanıyor. Bakanlık koordinasyonunda yürütülecek projenin, ilçenin üretim kapasitesini artırması ve küçük esnaf ile imalatçıya modern bir çalışma alanı sunması hedefleniyor. Yahyalı Belediye Başkanı Esat Öztürk, yatırımın ilçe ekonomisine uzun vadeli katkı sağlayacağını belirterek; "Yeni sanayile ilgili önemli bir ihtiyacımız bulunuyor. Şu anda burada hizmet veren sanayi alanımız ilçe merkezinde

kaldı ve konutlarla çevrili hale geldi. Bu yüzden mevcut sanayi sitesinin daha uygun bir alana taşınması artık ilçemiz için zorunluluk haline geldi. İlçemizde 350 öğrencimiz MESEM kapsamında mesleki eğitim alıyor. Çıraklık ve kalfalık süreçlerini tamamlayan gençlerimizin istihdam edilebileceği, kendi iş yerlerini açabilecekleri bir altyapıyı şimdiden hazırlamamız gerekiyor. Geleceğin ustalarını ve üreticilerini desteklemek adına yeni sanayi projesini büyük önem taşıyan bir yatırım olarak görüyoruz. Bu kapsamda ilçemize 278 iş yerinden oluşacak yeni bir sanayi sitesini kazandırmayı hedefliyoruz. Arsa sahipleriyle yürütülen görüşmelerde yüzde 80 oranında mutabakat sağlandı ve noter taahhütleri alındı. Projenin, TOKİ kanalıyla değil, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla hayata geçirilmesi

planlanıyor. Önümüzdeki süreçte gerekli adımların atılmasıyla birlikte, Yahyalı'ya modern ve planlı bir sanayi alanı kazandırılması amaçlanıyor" dedi.





Kayseri'de Yeni Yatırım Dönemi Başlıyor

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Orta Anadolu Kalkınma Ajansı (ORAN) iş birliğinde hayata geçirilen Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Program kapsamında Kayseri'de; elektrikli ev aletleri ile ölçüm cihazlarında kullanılan yüksek katma değerli ürünlerin imalatı, mobilya sektöründe yan sanayi ile ileri-geri bağlantılı katma değeri yüksek ürünlerin üretimi, sivil havacılık ürünleri üretimi veya sivil havacılık bakım merkezi yatırımları ile tıbbi cihaz üretimi desteklenecek sektörler arasında yer aldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Yerel Kalkınma Hamlesi Teşvik Programı kapsamında Yerel Yatırım Konuları Listesi'nde yapılan güncellemelerle yatırımcılara sunulan teşvik unsurları ve finansman desteklerinin artırıldığını açıkladı. Bakan Kacır, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımında, 2025 yılında yerel kalkınma alanında önemli bir adım atıldığını belirtti. Program kapsamında şehirlerin potansiyelinin yatırıma, üretime ve istihdama dönüştürüldüğünü ifade eden Kacır, 81 ilin her biri için belirlenen 4 öncelikli alanda katma değerli yatırımların desteklendiğini kaydetti.

KAYSERİ'NİN YATIRIM KONULARINA TIBBİ CİHAZ ÜRETİMİ DE EKLENDİ
Program çerçevesinde Kayseri'de

Elektrikli Ev Aletlerinde veya Ölçüm Cihazlarında Kullanılan Yüksek Katma Değerli Ürünlerin İmalatı (Sensörler, mikro denetleyiciler, led ekranlar, elektronik pasif bileşenler vb.), Mobilya Sektöründe Yan Sanayi ve İleri- Geri Bağlantılı Katma Değeri Yüksek Ürünlerin Üretimi (TDI, fermuar, teknik tekstil, nitelikli bağlantı elamanları vb.), Sivil Havacılık Ürünleri Üretimi veya Sivil Havacılık Bakım Merkezi (insansız hava araçları ve eğitim uçaklarına yönelik iniş takımı sistemleri, iniş takımı aksam ve parçaları, yapısal ve mekanik uçak parçaları, kompozit ve metal havacılık bileşenleri, periyodik bakım, revizyon ve modernizasyon hizmetleri, sertifikasyon, test, kalite kontrol ve teknik eğitim altyapılarını içeren sivil havacılık bakım faaliyetleri vb.) ile birlikte artık Tıbbi Cihaz Üretimi (Tıbbi Cihaz Yönetmeliğinin 3. maddesine göre tıbbi cihaz olarak tanımlanmış ürünler) de yatırım destekleri kapsamına alındı.

SANTEK KURULU'NDA BELİRLENEN ÖNCELİK YATIRIMA DÖNÜŞTÜ

Kayseri Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Abdullah Ay, Yerel Kalkınma Hamlesi kapsamında iller bazında belirlenen yatırım konularının güncellendiğini duyurarak, "Hayırlı olsun Kayseri" ifadelerini kullandı. Ay, 2025 yılı içerisinde SANTEK Kurulu toplantılarında Kayseri'de sağlık teknolojilerinin potansiyelinin

vurgulandığını ve Kayseri'nin yatırım konularına tıbbi cihaz üretiminin eklenmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek; "Hayırlı olsun Kayseri. Yerel Kalkınma Hamlesi kapsamında iller bazında belirlenen yatırım konuları güncellendi. 2025 de önemini vurgulayarak SANTEK Kurulumuzda Kayseri'de Sağlık Teknolojilerinin potansiyelini ve öne çıkmasını gerektiğini vurgulamış ve bu konuda kısa-orta-uzun vadeli hedefler belirlemiştik. Bugün itibarı ile geldiğimiz noktada, Bakanlığımızca Kayseri'nin yatırım konularına tıbbi cihaz üretimi eklenmiştir. Ortaya koyduğumuz hedefin kısa surede karşılık bulması bizleri ziyadesi ile memnun etmiştir.

Yaptığımız çalışmalarını dikkate alarak yatırım konularının güncellenmesinde emeği olan başta Kalkınma Ajansları Genel Müdürümüz Sayın Ahmet Şimşek olmak üzere ORAN Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Yunus Emre Şeker'e ve Ajans ekibine teşekkür ederim. Ayrıca bizlere bu ortamı sağlayan Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mehmet Fatih Kacır'a şükranlarımı arz ederim" dedi. Program ile birlikte Kayseri'nin sanayi altyapısının güçlendirilmesi ve yüksek katma değerli üretimin artırılması hedefleniyor.



Türkiye Mobilya İhracatında ilk 10'da AKAMİB'Den Başarılı Firmalara Ödül

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen 2025 İhracat Şampiyonları Ödül Töreninde, 2025 yılında en fazla ihracat yapan ve 165 ülkeye uzanan ihracat ağı içinde Kayseri başta olmak üzere bölge illerinden en başarılı 48 firma ödüllendirildi.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) tarafından düzenlenen 2025 İhracat Şampiyonları Ödül Töreni ile 2025 yılında birlik bünyesinde en fazla ihracat yapan firmalara ödül verildi. Törende, 2025 yılında 1 milyar 236 milyon dolar ihracat değerine ulaşılmasında katkı sağlayan Kayseri, Mersin, Adana, Hatay, Karaman ve Niğde'deki 48 firma ödüllendirildi. Kayseri'de İstikbal Mobilya, Adana'da Gizir Ahşap, Mersin'de KH Company, Hatay'da Akra Global Dış Ticaret, Karaman'da Dizayno Mobilya ve Niğde'de Tuğba Bıyık Kale Express Logistics illerinin şampiyonları oldu. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Kılıç, 2025 yılının küresel ticarete belirsizliklerin yükseldiği, korumacılık eğilimlerinin güç kazandığı ve dünya ticaretinde paradigma değişikliğinin yaşandığı bir dönem olarak tarihe geçtiğini belirtti. Kılıç, zayıf dış talep görünümüne ek olarak, Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki çatışmalar, artan jeopolitik gerilimler ve orantısız tarife artışlarının uzun süredir görülmeyen ölçüde yüksek bir belirsizlik ve öngörülemezlik ortamı oluşturduğunu kaydetti.

"İHRACATTAKİ İSTIKRARLI YÜKSELİŞ EĞİLİMİ KORUNMUŞTUR"

Türkiye'nin tüm bu olumsuzluklara rağmen mal ihracatının 2025 yılında 273,4 milyar dolara yükseldiğinin belirten Kılıç, "Cumhuriyet tarihimizin ihracat rekoru kırılmış ve ihracattaki istikrarlı yükseliş eğilimi korunmuştur. 2025 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 74,8 seviyesinde gerçekleşerek dış ticarete dengelenme eğiliminin devam ettiğini göstermiştir. Bu oran, ihracatın dış ticaret açığının sınırlandırılmasında oynadığı kritik rolü bir kez daha ortaya koymuştur" dedi.

TÜRKİYE, MOBİLYA İHRACATINDA DÜNYADA İLK 10'DA

Mobilya sektörünün Türkiye'nin en köklü ve en dinamik sektörlerinden biri olduğunu kaydeden Kılıç, "Sektörümüzün başarısının ardında büyük bir emek, tasarım gücü, alın teri ve azim bulunmaktadır. Bu sektörde 2025 yılında da bir önceki yıla göre yüzde 1,8 oranında artış göstermiş ve yaklaşık 4,6 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Türkiye, dünyada en fazla mobilya ihracatı gerçekleştiren ilk 10 ülke arasına girmeyi de başarmıştır. 2025 yılında da 200'ün üzerinde ülkeye ihracat yaparak küresel erişimini genişletmiştir. Ülkemizin küresel mobilya ihracatından aldığı payın yüzde 1,9'a ulaşması ve Türk mobilyasının dünyanın dört bir yanında tercih edilmesi hepimiz için büyük bir gurur kaynağı olmuştur" diye konuştu.

"SEKTÖRÜN GÖSTERDİĞİ DİRENÇ OLDUKÇA KIYMETLİ"

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM)

Başkanvekili Ahmet Güleç, 2026'nın ilk ayında ihracatın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,9 azalışla 20,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini söyledi. İhracat açısından kritik bir dönemde olduklarını vurgulayan Güleç, "Mevcut pazarlardaki payımızı korumak için rekabetçiliğimizi yeniden kazanmak zorundayız. Genel tablodaki bu zorlanmaya rağmen mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörümüzün gösterdiği direnç oldukça kıymetli." ifadelerini kullandı.

"VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Onur Kılıçer, 2025 yılının ihracat açısından zor bir dönem olduğunu 2026 yılında ise umudu yitirmeden çalışacaklarını ifade ederek, "2025 yılında ülkemiz ihracatı açısından zorlu bir dönemi daha geride bıraktık. Tarife savaşları, etrafımızda ve dünyamızda süren sıcak savaşlar, gerilimler ve Çin'in olumsuz etkisi sektörümüzü zorlasa da şunu belirtmek isterim ki ihracat ve üretim uzun soluklu süreçlerdir. Sektörümüz yıllar içinde oluşturduğu güçlü bir ekosisteme sahip olup dünyada mobilya konusunda marka olma yolunda hızla ilerlemektedir. Bu nedenle, ihracatçılarımız yıllardır emek verdikleri endüstriyi ve pazarları korumak adına son yıllarda büyük çaba harcamaktadır. 2026 yılında da umudumuzu yitirmeden, pazarlarımızı koruyarak var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.



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

0850 346 93 26

info@decoasansor.com www.decoasansor.com

MKG

Light House



✓ **Mekanınıza Değer
Katacak Aydınlatma**

📍 Osman Kavuncu Blv. 193/B
38030 Melikgazi/Kayseri





☎ +90 544 850 4838

✉ info@mkgelektrik.com



www.mkgelektrik.com





 /denermachinery  /denermachinery  /dener-makina  /denermachinery  /denermachinery



 /dnrdema  /dnrdema  /denermachinetools  /dnrdema  /dnrdema

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



ÖZCİM®

Özçim Beton A.Ş.

Beton Boru Beton Parke Beton Baca
Beton Bordür Beton Menholler

KALİTE VE GÜVENİ KALIBA DOKUYORUZ

www.ozcim.com.tr



#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

D A B U L U
L'ATELIER & PATISSERIE