

CESUR YÜREKLER

Yakup Altınöz

**İşadamı ve Sanayici
Pazarlama Bilim Uzmanı**

Editör / Fotoğraf

Seyit Ersöz
Ayşenur Bekgöz

Tasarım



www.lim5.com.tr

Görsel Yönetmen

Bilge Arı

Koordinasyon

Murat Koşar

Kapak Tasarım

Fusun Ünal
Özgür Arı

Baskı ve Cilt

Seçil Ofset
+ 90 212 629 06 15
www.secilofset.com

OCAK 2019

ÖNSÖZ	11
YAKUP ALTINÖZ	12
ABDÜRRAHİM NOYAN	16
AHMET GÜNGÖR	20
ALİ MAHKEN	24
ALİ İSKEÇELİ	28
ALİ UYSAL	32
ALPASLAN YILDIZ	36
ALPER ÇELİK	40
ARİF DOĞRU	44
ASAF YALÇIN İSTANBULLU	48
ATILLA AŞAN	52
ATILLA BİRCAN	56
AYIŞIĞI & ÖMER FARUK ALTUNAL	60
AYNUR & AYSUN ÖZİKİNCİ	64
AYŞEGÜL DURMAYAZ	68
BAHRİ DENİZ	72
BEHÇET ARSLAN	76
BERRAK DAMLA BAYRAMOĞLU	80
CENK ALTUNKAYA	84
ÇETİN YILDIRIM	88
DENİZHAN SEZGİN	92
DİLARA ARSLAN	96
ELİF AKÇA	100
ELİF BALLI	104
ELİF ÖZHAN	108

ERGÜN YILMAZ	112
ERSİN TOKER	116
FATİH CANBAZOĞLU	120
FATİH GÜR	124
GİZEM ERKEK	128
GÖZDE BAŞARIR	132
Güllü AYDOĞAN	136
GÜRAY BİLİR	140
HAKAN BATMAZ	144
HAKAN ÇETİNKAYA & YILMAZ TEKİN	148
HALİL KABADAYI	152
HALİT ÖZMİSİLİ	156
HASAN EKER	160
HATİCE AK	164
HATİCE YURDAKUL	168
HÜLYA KARADAĞ	170
HÜSEYİN KUL	174
İBRAHİM ÖZCAN	178
İBRAHİM ÖZHAN	182
İBRAHİM YILMAZ	186
KAĞAN YEŞİL	190
Kerem LOFÇALIOĞLU	194
KIVANÇ TUGAY	198
LİVZA BENLİ UYAR	202
MEHMET GÜLER	206
MEHMET YÜKSEL	210

MURAT TEKİN	212
HASAN BASRİ ARSLAN	214
MUHAMMET ALİ AYDIN	216
MURAT AYNÄ	218
MURAT BAYRAKTAR	222
Murat Doğan	226
MURAT EFE	230
MURAT GÜLBİN	234
MURAT NEBİOĞLU	238
MUSTAFA BAKRAÇ	242
MUSTAFA SAÇLI	246
MUSTAFA YILMAZ	250
MÜGE SELNUR ERON	254
MÜRSEL YÜKSEL	258
MÜŞFİK ÇIRPANLI	262
NECLA AKIN ÖZGÜN	266
NUR GEZEK	270
NURGÜN ABİK	274
OĞUZHAN TOROS	278
ORHAN KIRMAN	282
ÖMER ÖNDÜL	286
ÖMER KOCAKUŞAK	290
ÖZLEM İŞLER	296
PERVİN KATANA	300
RAMAZAN KAYA	304
REMZİ ÇINAR	308

RESÜL SÜNBÜL	312
RÜÇHAN TURAN	316
SAADET YILDIZ	320
SALİH BAŞNAK	324
SALİH KUMRU	328
SAMET DÜVENCİOĞLU	332
SELÇUK ORKUN SEYMEN	336
SELDA CİHAN DİL	340
SELDA ÖZCAN	344
SELEN ERKEN KÖKLÜ	348
SERCAN TOPALOĞLU	352
SEVGİ DURMUŞ	356
SİNEM KADİRİ	360
SÜREYYA TOPÇU	364
ŞEMSETTİN BONCUK	368
Talha ÇAKMAN	372
TANER YILMAZ	376
TUGAY ERYILMAZ	380
TUĞBA ÇELİK	384
TUĞÇE KANKILIÇ	388
VEDAT SAYGIN	392
YALÇIN IŞIKYILDIZ	394
YASİN SAGER	398
YUSUF KATANA	402
ZEKİ SARI	406



Çalışmak, çalışmak, çalışmak...

Değerli okuyucularım;

Elinizdeki bu eşsiz eser; Bursa'nın, Türkiye ekonomisine yaptığı devasa katkının, yarattığı büyük istihdam ve teknolojik gelişimin mimarları olan 'cesur yüreklerin' yani her biri kendi alanında başarılı ve örnek alınan işadamları-sanayicilerimizin hayat öykülerini anlatıyor.

Kitabın kapağında da vurguladığımız gibi; bu hayat öykülerinin hepsi gerçek ve sıra dışı...

Kendimden de biliyorum. İş hayatında belli bir yere varabilmek ve o noktada durabilmek, dünün ekonomik koşullarında hiç de kolay değildi. Bugün de kolay değil. Yarın da kolay olmayacak. Çünkü dünya döndüğü sürece ekonomide iniş-çıkışlar her zaman olacak. Fakat biliyoruz ki; "Başarılı bir girişimci her şartta gemisini limana yanaştırandır..."

İlkini üç yıl önce BTSO'nun sponsorluğunda yayınladığımız "Örnek Girişimciler" isimli kitabımı "Cesur Yürekler" ile güncelledim. 101 tane, alanında çok başarılı işadamları ve sanayicimizin, her biri genç girişimcilerce örnek alınması gereken iş hayatlarını bu kitapta bir araya getirdim.

Ortak özellikleri; çalışmak çalışmak ve yine çalışmak olan bu değerli insanları ne kadar tebrik etsek, övsek azdır. Çünkü her biri adeta yoktan var ettikleri işletmelerinde çok sayıda istihdamla ülkemize büyük katkı sağlıyor.

Bu değerli girişimcilerimizin çabaları olmasa, Türkiye'nin dünya çapında tanınırlığı oldukça azalır ve 2023, 2071 gibi ulusal hedeflere koşmamız imkansız hale gelir.

Öncelikle; kitabımda yer alan, her biri birbirinden değerli 101 girişimciye, Bursa ve ülke ekonomisine yaptıkları katkidan dolayı teşekkür ediyorum.

Kitabımın baskıya hazır hale getirilmesinde bana editör olarak yardımcı olan gazeteci Seyit Ersöz, kapak tasarımını hazırlayan Fusun Ünal ve Özgür Arı, Lim 5 Ajans Başkanı Kayhan Turhan, Görsel Yönetmen Bilge Arı, Genel Koordinatörüm Murat Koşar ve Seçil Ofset yetkilileri ile bu eserin basılmasında desteklerini esirgemeyen sponsor firmalarımız; A Plas, Burçin İnşaat, Elyaf Tekstil, Hüner Grup, İnoksan, Matlı Yem, Minteks, NTA Çelik, Opuss Halı, Türkün Holding, Uludağ İçecek, Yeşilova Holding, Aksakal Tekstil, Bil Plastik, Eker Süt, Elvin Tekstil, Ermaksan Makine, Floteks, Masachi, Mastaş, Mevsim Gıda, Oytaş Yıldız, Özhan Market ve Seger'in çok değerli sahiplerine de teşekkür ederim.

Umarım, bu kitapta yer alan örnek hayatlar, Bursa ve Türkiye ekonomisine katkı verecek yeni girişimcilerin ortaya çıkmasına vesile olur.



YAKUP ALTINÖZ

HİTİT ŞİRKETLER
GRUBU BAŞKANI

“İş disiplini olmadan, işle alakalı kurallar, kaideler, değer yargıları olmadan başarıyı yakalamak mümkün değildir.”

1945 yılında Niğde- Koyunlu’da dünyaya gelmişim. İlkokulu Koyunlu’da bitirdikten sonra 1957 yılında ailece Bursa’ya geldik. Ortaokul ve liseyi 12 yaşımda aldığım bir kararla ‘Sanayici ve işadamları olmak’ amacıyla Bursa Ticaret Lisesi’nde toplam 6 yıl okudum. Babamı çocuk yaşta kaybettim. Ancak 33 yaşında dul kalan annemden gördüğüm özen ve kaliteli yaşam, iş adamı olan babam, benim için hep örnek teşkil etti. Babam 43 yaşında öldüğünde ben 9 yaşındaydım. Babam, çevresi tarafından sevilen, dindar, itibarı olan, insanların akıl danışmaya geldiği bir insandı. Babam öldükten sonra, annem ve yedi kardeşimle hayata tutunmak zorunda kaldık. Annem çok müşfik bir kadındı. Olağanüstü bir gayret göstererek bizleri yetiştirdi.

Babam halıcılık yapan bir ticaret erbabıydı. Bize her şeyin en iyisinden almaya gayret ederdi. Evimize pastırma Kayseri’den, leblebi Erzincan’dan, tereyağı Urfa’dan gelirdi. Babamda daima açık sözlülük, net ve kaliteli bir yaşam anlayışı vardı.

1957 yılında Bursa’ya geldiğimizde, Tuzpazarı’ndaki Çiçek Izgara yakınlarında bir halı dükkanında çıraklığa başladım. Halıcılık baba mesleğimdi nihayetinde... 12 yaşındaydım. Sabahtan öğleye kadar Ticaret Lisesi’ne gidiyor ve öğleden sonra da halı dükkanında çay-kahve söylüyor, yerleri süpürüyor, müşteriler halı aldığı anda onu sırtıma atıp gideceği yere kadar taşıyordum. Arşivlerimde bunlarla ilgili resimlerim vardır. 10 yıl süren çıraklık, tezgahtarlık, işportacılık gibi, bizi hayatın içinde pişiren bir sürecin ardından 1967 yılında kendi adıma iş hayatım başladı.

HEM İNSANLARI TANIDIM, HEM DE MESLEK ÖĞRENDİM

22 yaşındayken artık ticaret hayatında pratiğe yönelik birçok şeyi öğrenmiştim. Tuz Pazarı, Okçular Çarşısı, Atatürk Caddesi ve Setbaşı’nda bulunan amcalarıma ve ağabeylerime ait mağazalarda yetişmiştim. Hem insanları tanımış, hem de ticareti öğrenmiştim.

İş ve öğrenim hayatımı paralel götürmeye çalışıyordum. Fakat pratiğe yönelik öğrendiklerim benim için çok daha önemliydi. Ortaokulu ve liseyi 1962-63 döneminde Bursa Ticaret Lisesi’nde bitirdim. Akademiyi ise bugünkü adıyla Gazi Üniversitesi olan, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Fakültesi İşletme Bölümü’nde okudum. Yüksek lisansımı yine işletme bazında olmak üzere Uludağ Üniversitesi’nde yaptım. Tez çalışmam, ‘Japon Stili Pazarlama ve Türkiye’de Uygulanabilirliği’ konulu olup, BUSİAD yayınları arasında kitap haline geldi.

UNUTULMAZ BİR ANI...

Yaşım 22, boyum 1.82 cm., çok çalışmaktan, uykumu tam alamadığım ve yemeğimi düzenli yiyemediğim için de kilom 62 idi.

Atatürk Caddesi Teyyare Sineması karşısında bulunan ‘Galeri Şark’ mağazamızda, öğleden evvel 10.30 -11.00 sularında, mağazaya hiç de alışık olmadığımız kıyafetli bir çift girdi. Önde yürüyen amca; pala bıyıklı, köstekli saatli ve şalvarlıydı. Bir metre arkadan gelen eşi de kendisine paralel kıyafetliydi. Ben önce amcanın, sonra da teyzenin elini öptüm. İki katlı ve Bursa’nın en büyük halı, mobilya ve beyaz eşya mağazası bizdeydi. Müşteriye saygım olsun diye, onları önden yürütüyordum, ben de arkalarından ilerliyordum. Önünden geçmekte olduğumuz, iş ortağım amcam, “Nereden buldun bu Uluyol aptallarını” dedi. Ben de işaret parmağımı dudaklarımı koyarak, işaretle “Benim işime karışma, sus” dedim, amcama...





Tüm mağazayı dolaştıktan sonra, müşterimiz olan Mehmet Amca; elime bir kâğıt-kalem almamı söyledi. Üst ve alt kat olmak üzere, hemen hemen mağazanın tamamını listeye yazdık. Üç yüz küsur bin TL tutmuştu listeye yazdıklarım. Küsarat olan 15-20 TL'yi de silmemi istedi Mehmet Amca... Özetle 300 bin TL'de mutabık kaldık. Mehmet Amca, paramızı hemen o anda verdi. Bugünün parasıyla milyonlarca lira eden bir tutardı bu...

Paraların tamamı mor binlikti ve naftalin kokuyordu. Mehmet Amca'nın verdiği ve bir servet olan parayı sayması için iş ortağım olan amcam Ahmet Altınöz'e verdim. Elimde, bugünün parasıyla milyonlar olan tomar tomar parayı görünce amcam, şaşkınlık içinde, "Ne oldu" dedi. Ben de "Uluyol aptalı dediğin az evvelki müşteriler verdi" dedim. Amcam, "Bir daha asla sana karışmayacağım" dedi.

Ertesi gün, sattığım eşyaları yüklemek için, Atatürk Caddesi'ndeki işyerimizin önüne 8-10 tane kamyon çektik -o zamanlar Bursa'da fazla araç olmadığı için cadde bomboştı- Çok sayıda kamyonu gören komşular, "Hayrola taşıyor musunuz?" diye sordular. Ben de, "Hayır, mağazanın tamamını İzmit-Tütünçiftlik'te oturan ve evlatlarına, torunlarına apartman inşa eden Mehmet Amca'ya sattım" dedim.

Kıssadan hisse; Kim olursa olsun, kılık-kıyafetine bakmadan, karşımızdakine önce insanca, güler yüzle yaklaşınız. Bakınız,

benim gibi olağanüstü harika durumlarla karşılaşacağınızdan hiç şüpheniz olmasın.

İÇ MİMARİ EĞİTİMİ ALDIM

İç mimari eğitimi alarak mesleki bilgimi pekiştirdim. Bir yıl boyunca, İstanbul- Nişantaşı'na giderek 'İstasyon Sanat Evi'nde Ömer Hoca'dan ders aldım.

Hoş ve ilginç bir konu: Master tezi olarak hazırladığım 'Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği' adlı kitabımı 25 yıl sonra internet üzerinden, kitap satıcısının beni tanınamaması nedeniyle, 500 TL'ye dahi alabileceğim kitabımı ikinci el satıcısından 5 TL'ye satın aldım. 25 yıl sonra, internet üzerinden kitabıma rastlamam bana büyük bir keyif verdi.

VİZYON MARKALAR...

Tüm bu tecrübelerin akabinde, 1970 yılından başlayarak her biri vizyon markalar olan beş ayrı şirket kurdum. Hitit Mobilya (1970), Büroyap Mobilya (1987,) Nakoteks (1990), Concept (1999) ve Yakup Altınöz Tekstil (2003)... Her biri alanında iddialı olan bu şirketler ciddi başarılarla imza atıyor. Inovasyona açığım... 45 yıl ev mobilyası satışıyla Bursa'da hizmet vermediğim aile kalmadı.

NEDEN BÜRO MOBİLYALARI İŞİNE GİRDİM?

Hitit Mobilya'da iş sezonu ilkbaharda başlayıp sonbaharda bitiyordu. Kısacası 6 ay dolu dolu iş yapıyordum, diğer 6 ay

ise şöyle-böyle geçiyordu. Bu durum beni düşünceye sevketti. Yaptığım araştırma sonucunda ofis mobilya sezonunun sonbaharda başlayıp ilkbaharda bittiğini tespit ettim. Tüm yılımı dolu dolu yaşayacağımı düşünerek büro mobilyası işine de girdim.

1985'li yıllarda ise Büroyap markası ile işyerlerine yönelik bir anlayışla büro mobilyası sektöründe hizmet vermeye başladık. Evlere ve iş yerlerine mobilya satarken, Nakoteks ile yine bir yeniliğe ve değişime imza attım. Bu arada mobilyaların giydirilmesini hedef aldım. Ev tekstiline yönelik bu değişimden sonra, Yakup Altınöz Tekstil A.Ş. ile de döşemelik-perdelik kumaş üretmeye başladık. Stratejik bir yol haritasıyla: son olarak halkla olan ilişkilerim ve reklamcılığa olan yoğun merakımdan dolayı, yeni fikirler üretmek ve beyin fırtınaları oluşturmak düşüncesiyle Concept Reklamcılık şirketini kurdum. Bursa'da reklam alanında bir iddiam yok, sadece bu anlamda bir stratejinin belirlenmesi gerekiyordu.

SOSYAL STATÜ VE TOPLUMA FAYDALI OLMAK...

Topluma ve insanlara faydalı olmak noktasında, gereğini yapmak düşüncesiyle, başta BTSO olmak üzere, yirminin üzerinde sivil toplum örgütünde görev aldım. Bunların birçoğunda Kurucu Başkan olarak görev yaptım. Sivil toplum kuruluşlarında halen devam eden görevlerim var. Bu tarz oluşumlarda insanların önünü açmaktan yana bir tavrim var. Elimde fırsat olduğu halde Kurucu Başkanı olduğum derneklerde iki dönemden fazla başkanlık yapmadım.

TARİHİMİZİ VE DİNİMİZİ HAKKIYLA BİLMİYORUZ

Tarihimizi ve dini kural-kaideleri hakkıyla bilmediğimi düşünenlerdenim. Önceliği dinime vererek; yaklaşık iki yıl boyunca Kur'an-ı Kerim'i mealinden okumaya ve araştırmaya başladım. Kulaktan dolma bilgilerimizi de en doğru şekliyle öğrenmek için okumamız gerekiyor. Ayrıca çevremizden öğrendiğimiz bilgilerin doğruluğunu sorgulamalıyız. İki yıla yakın Kur'an-ı Kerim'in mealini okuyarak, güncel konulara değinen-bugünün insanına doğrudan hitap eden 686 Ayeti Kerime'yi bilgisayarıma bizzat yazarak kaydettim. 6666 Ayetin her biri derin manalar gizliyor. 686 Ayetin güncel konulara değinmesi ve iş âlemine hitap etmesi nedeniyle; bir derleme yoluna gittim. Bu çalışmayı çok sayıda kişiyle paylaştım ve hepsi de bu çalışmanın kitaplaştırılması gerektiğini söyledi. Bunun üzerine Bursa İlahiyat Fakültesi'nden Prof. Dr. Yunus

Vehbi Yavuz ile görüştüm ve kendisiyle bu kitap üzerinde iki yıl çalıştık. Kitapta tezhip sanatıyla ilgili 54 orijinal çizim var. Türkiye'de bu tarz bir çalışma yok. 2008'den başlayarak üç baskıda toplam 10.000 adet basılan eser ücretsiz olarak dağıtıldı.

HİTİT & BÜROYAP

Ev ve büro mobilyası sektöründe 47 yıldır faaliyet gösteriyorum. Gerek ev mobilyasında, gerekse ofis mobilyasında hep özel tasarımlı ürünler üretip sattık. Hiç bir yerde görülmeyen bu ürünlerimizi kırk yılı aşkın zamandır, hala kullananların olduğunu bilmek bize inanılmaz keyif veriyor. Bir müşterimizden bile şikayet almadan 47 yıl mesleği icra etmek, sanırım çok kolay bir şey olmasa gerek. Firmalarımızda hiç değişmeyen bir anlayış vardır; "Müşteri En Ağır Misafirdir", bu anlayıştan hiç, ama hiç vazgeçmedik.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş disiplini olmadan, işle alakalı kurallar, kaideler, değer yargıları olmadan başarıyı yakalamak mümkün değildir.

İleriye yönelik planlar belli bir çalışma disiplini gerektiriyor. "Müşteri Velinimetimizdir" düsturuyla hareket edilmeli. Ticaret hayatında müşteri, en ağır misafir kabul edilmeli.

Her işletme mutlaka reklam yapmalı. Eğer firmalar reklam yapmıyorsa bu durum 'karanlıkta göz kırpmaya' benzer. Siz istediğiniz kadar iyi ürün üretin, bunu pazarlayamadıktan sonra bir anlamı yok. Bu bakımdan reklam ve işletme olarak varlığını hissettirmek çok önemli.

Başarıya giden yolda zaman yönetimi çok önemli. İş dünyasında bir dakikanın dahi verimli kullanılabilmesi, zamanın en iyi şekliyle planlanması gerekiyor. Sistemli bir çalışmanın ardından başarıyı yakalamak kolaylaşır.

Mutlaka ve mutlaka sosyal olunmalı. Amerika'da yapılan bir araştırma ile bir işadınının başarılı olmasındaki kriterler belirlenmeye çalışılmış. Sonuçta; çalışkan olmak, hırslı ve düristlük olmak ve benzeri kıstaslar yüzde 10-15 civarında dolayırken, sosyal olmanın oranı yüzde 34'lere çıkmış.

İnsanlar sevdiği, keyif aldığı işleri yapmalı, ta ki çıraklığından başlayarak...

ABDÜRRAHİM NOYAN

AVUKAT

“Karanlık ile mücadele etmeyen aydınlığı, zorluk ile mücadele etmeyen kolaylığı, sıkıntı ile mücadele edemeyen, mutluluğu göremez.”

2 Şubat 1979 yılında Mardin’de doğdum. İlk ve ortaokulu Mardin merkez de okudum. Daha sonra, Mardin-Midyat’a taşındık ve lise dönemimi orada okudum. 6 erkek 1 kız, 7 çocuklu ailenin bir ferdiyim. Lise eğitimi bittikten sonra, “Üniversite okuyacağız.” diye hiçbir zaman düşüncemiz olmadı. Çünkü o zamanın şartları ve imkânları oldukça zordu. Genellikle lise dönemini okuduktan sonra, iş hayatına atılır ve para kazanılırdı. 1996 yılında lise dönemini bitirdim. Aradan 1-2 ay geçti ve daha sonrasında, “Ben ne yapacağım?” diye düşündüm. Lise arkadaşlarımın bir kısmı farklı yerlere giderek çalıştılar. Ben ise, Mardin ve İstanbul arasında sürekli gidip geliyordum. İstanbul’un yolunu çizeceğimi ilk başta fark etmemiştim.



“BOŞ KALMAYI SEVMEM, BOŞ ZAMANLARIMI MUTLAKA DEĞERLENDİRİRİM.”

İş hayatına atılmak zorundaydım ve her ne kadar arkamda ailemin olduğunu bilsem de, yine de kendi ayaklarımın üzerinde durmak zorundaydım. Geleceğimi planlı ve programlı şekilde oluşturmak, kafamı koyduğumu yapmak ve iyi bir hayat şartlarında yaşamak istedim. Lise döneminden sonra, evde oturup ya da ufak işleri yapıp kendimi geliştiremeyeceğimi anlayınca, işin ciddiyetinin farkında vardım.

Lise döneminden sonra tüm yıllar içerisinde boş kalıp herhangi bir plan yapmasaydım, yolumu iyi bir şekilde asla çizemezdim.

“ÜNİVERSİTEYE GİDEN ÖĞRENCİLERDEN BİRİ, BEN OLMALIYIM.”

Mardin ve İstanbul arası yolculuklarından sonra, bir yerde çalışmamın gerektiğini fark ettim. Garson olarak işe girdiğim yerde çalışırken, geceleri yattığımda kalp atışımın tavana kadar attığını hissettim. Garsonluk mesleğinin bile ne kadar kolay görünse de, zor olduğunu gördüm. Bir zaman sonra Üniversite fikri hala aklımda yokken, bir takım öğrencileri gördüm. Öğrencilerin okuldan çıkışını görünce, ait olduğum yerin burası olduğunu fark ettim. Ailemi aradım, “Ben üniversite okuyacağım.” dedim. Onlar da bu isteğimi onayladılar ve ne gerekirse yapmaya hazırdılar. Babam bir-

den, “Nasıl olacak?” diye sorunca, hiç bilgi birikimimin olmadığını ve dershaneye gitmem gerektiğini söyledim. Babama da, “İstanbul’da dershaneye gitmeyeceğim, Ankara’da gideceğim.” şeklinde haber verdim. İstanbul dururken, Ankara nasıl çıktı, orası da biraz meçhul. Ankara’ya gittim ve bir dershaneye kayıt oldum. Hukuk planları ve hayalleri kuruyorum. Dershaneden bir arkadaşım da, hukuk istiyordu ve bu benim için motive edici olmuştu. Dershaneye kayıt olduktan sonra kalacak yer ayarladım ve bunların hepsini tek başıma yaptım. Gel zaman git zaman, üniversite sınavı zamanı geldi. Sınav açıklanınca istediğim ve hayal ettiğim pek olmamıştı. 18 tercih hakkım



vardı ve şartlar iyi olmadığından maalesef se-
neye hazırlanırım diye düşündüm. Mardin'e
geri dönünce arkadaşımın bir telefon aldım
ve Kıbrıs'ta okumaya karar aldım. Şartların ne
kadar yüksek olduğunun farkındaydım ama
güzel tesadüflerle karşılaştım.

**HER ŞEY BİR ZAMANA KADAR
SİZİNLE BERABER GELİR;
AİLE ÖMÜR BOYU
EN BÜYÜK DESTEKÇİNİZDİR**

Ailem maddi ve manevi yönden fazlasıyla
bana destek oldular. Hem öğretim dönem-
lerim de, hem de mesleğime ulaşmam ko-
nusunda, benden yardımlarını esirgemediler.
Mesleğime ulaşırken her ne kadar yalnız kal-

sam ve kendi işlerimi kendim yapsam da, o
zamanın şartlarında hep yanımda olmalarını
bekleyemezdim. Şartları zorlamadan, çoğu
şeyi kendi ayaklarımın üzerinde durarak ta-
mamladım.

**“HİÇBİR ZAMAN BİRİLERİNİN
YANINDA ÇALIŞMAYI İSTEMEDİM,
HEP KENDİ İŞİMDE ÇALIŞMAYI HEDEFLEDİM.”**

Hukuk stajımı bitirdiğim de, birden Bursa'ya
gitme kararı ve avukatlığımı da burada devam
ettirme düşüncesine kapıldım. Oldukça küçük
olan bir büro bulduk, içerisine bilgisayar ve
yazıcı gibi genel ihtiyaçları aldık. Benim için ilk
2 yıl oldukça zor geçti. Telefonlar çalıyor, ge-
len giden yok ve haliyle kazanmam gerektiği-

ni düşünüyorum. Türk Telekom vekilliğini alın-
ca maddi ve manevi açıdan da feraha eriştim.
Zaman sonra İş Bankasının vekilliğini aldım ve
halen 9 yıldır beraber çalışıyoruz. Daha sonra
ben ticarete atıldım, ne de olsa birden fazla
sektörde bulunmanın zararı olmaz diye dü-
şündüm. Ticaret sektöründe bir takım pazar-
lamalar ve satışlar yaptım. Kâr yaptıktan sonra,
kârlar oldukça düşmeye başladı. Bir zaman
sonra otomotiv sektörüne atıldım ve sektöre
bir ortakla girdim. 1 yıl kadar işlettikten sonra
ayılma kararı aldık ve ayrıldık. Meslekte de hu-
kukçu olarak, önemli yerlerin vekilliğini aldım
ve artık tanınan bir avukat olmayı başardım.
Noyan Hukuk Bürosu ismini insanlar duyun-
ca, tanıdıklarını ve bildiklerini ifade ediyorlar.

Farklı farklı derneklere üye oldum ve GESİAD
Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildim. Her
şey para olmadığını biliyorum ve katıldığım
her yerden deneyim, özellikle yeni bir vizyon
kazandım.

**PARA KAZANMADAN ÖNCE,
MUTLAKA GÜÇ VE BİLGİ
BİRİKİMİ KAZANMALI**

Kendimin yeteri kadar bilgili ve kendini geli-
tiren bir insan olduğumu düşünüyorum. En
başından beri her şeyi tek başıma ayaklarımın
üzerinde durarak, kendi planlarımı ve düşün-
celerimi hayata geçirmek için çaba sarf ettim.
Şu an yanımda kimse kalmasa bile, yine ha-
yatıma kaldığım yerden devam edebilirim.
Benim diğer meslektaşlarımdan veya diğer in-
sanlardan farkım varsa bile, tek kelimeyle “mü-
cadele” diyebilirim. Pes etmeden veya “Zaten
hayallerimin gerçekleşmesi imkânsız.” deme-
den, yolumda istikrar ile yürümem başarılı ol-
mama neden oldu. Gerçekten de olmaz diye
bir şey yok, sadece olması için mücadele ru-
huna sahip olmak gerek.

**GENÇLERİN TEK BAŞINA
BAŞARMA İSTEĞİ, ONLARIN
BAŞARI ORANINI DÜŞÜREBİLİR**

Benim arkadaş ortamım genişti ve zaman
geçtikçe daha da çok sosyal olmaya başladım.
Her daim telefon açacağım ve birlikte çalış-
acağım kişiler vardı. Tek başına çalışmanın; ne
kişiye, ne de ülkeye herhangi bir katkısı ola-
bilir. Gençlere tavsiyem, bireysel çalışmanız
gereken zamanlar elbette olacaktır. Her ne
kadar yalnız çalışmanız gerekse bile, mutlaka
yanınızda güvenebileceğiniz veya her zaman
iş hakkında konuşabileceğiniz bir arkadaşı-
nızın olmasıdır. Eğer bir ticarete atıldıysanız;
mutlaka tek başınıza değil yanınız da vizyon
sahibi, güçlü ve sorumluluk sahibi özelliklerini
taşıyan bir insanın sizinle beraber olması, sizi
başarıya götürecektir.



AHMET GÜNGÖR

GÜNGÖR TURİZM
İŞLETME MÜDÜRÜ

**“Birinci kuşaktan;
disiplinli çalışmayı
öğrendik. Yaptığımız
iş; saat odaklı
ve dakik olmayı
gerektiriyor.
Öğrendiklerimizle
işimizi en iyi şekilde
yapmaya çalışıyoruz.”**

23 Haziran 1982 Bursa doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Merinos İlköğretim Okulu'nda bitirdim. Bursa Ali Osman Sönmez Anadolu Teknik ve Meslek Lisesi Tekstil Bölümünden mezun olduktan sonra Uludağ Üniversitesi Tekstil Bölümüne devam ettim ve 2001 yılında mezun oldum. Askerlik dönüşü şu an yaptığım işe, katma değer katması adına işletme fakültesini bitirdim. 2010 yılında evlendim. Bir kız çocuğum var. Üniversite yıllarıma kadar her fırsatta bir esnaf arkadaşının yanında çalışmamı ve hayatı öğrenmemi sağladığı için babama her zaman müteşekkirdim kalacağım.



ÇOCUKKEN ARABALARA BÜYÜK BİR İLGİM VARDI

Bugünkü işimde belli bir noktaya ulaşmamın sebebi, çocukken arabalara olan ilgimdi. Aabalarımı oyuncak olmasına rağmen hala saklamam belki de bunun göstergesidir. Bir insan 7'sinde ne ise 70'inde de aynıdır. Hayatım boyunca hiçbir işe salt para kazanmak amacıyla bakmadım. Ailemizin reisi olan babam, benim hayatımdaki en büyük idolümdü. Kendisi beni, önce güven mantığıyla yetiştirdi.

İŞİMİ HER ZAMAN ÇOK FAZLA CİDDİYE ALDIM

1990'lı yılların sonunda artık küçük esnafın yanında ticaretin temel noktalarını öğrendiğimden dolayı, babam beni eğitimi aldığı mesleğimi geliştirmem için bugün hala personel servis hizmetini verdiğimiz Erol

Türkün Tekstil'e, Erol Türkün Bey'in yanına verdi. İşte sanayi ile ilk tanışmam bu sayede, 1995-96'lı yılların başında oldu. Staj süresiyle birlikte beş yıl Erol Bey'in yanında çalışmak, gerek tekstili, gerekse hayatı öğrenmek adına benim için çok kıymetli oldu. Erol Bey'in son derece disiplinli ve düzenli oluşu, benim şu anki işime yansıyan en önemli unsurlardandır. Bugüne kadar ki yaşantımda işimi o kadar ciddiye aldım ki, yaşantılarım tatil yaparken ben hep daha fazla çalışmayı doğru buldum. Bugünden sonraki tercihlerim de bu yönde olacak.

40 YILLIK MARKAMIZA YENİ BİR VİZYON ÇİZDİM

2005 yılında askerliğimi tamamladım. Askerlik dönüşünde babamın sıfırdan kurduğu A. Güngör Turizm personel taşımacılığı işimizi

büyütmek, bayrağı devralıp, daha ileriye götürmek amacıyla babamla çalışmaya başladım. Bursa, genç neslin yoğun olduğu bir sanayi şehri. Biz de sanayi personeli ve okullara hizmet veren bir firmayız. İşte bu yüzden işimi öyle bir hale getirdim ki, yaklaşık 40 yıllık markamızı, doğru vizyon ve misyon çizerek en iyiler arasında yerimizi sağlamlaştırdık.

ÇALIŞTIĞIMIZ İŞLETMELERLE BİRLİKTE BÜYÜDÜK

İçinde bulunduğumuz sektör; hizmet sektörü. İşimizi daha ileri götürebilmenin de birinci adımı olarak, hizmet kalitesini en üste çıkarmayı hedefledik. Bu sebeple, yolun ortasında bir karar aldık. Filomuzu yüzde 100 öz mal ile büyütmek için filomuzun tamamına yakınını, Mercedes Sprinter ile donatarak hizmet politikamızın çerçevesini ve sektördeki farklılaşma

sürecimizi başlattık. Bursa'daki tüm projeler bize referans olarak müşterilerimiz olan fabrika patronları ve müdürleri tarafından geldi. Onlar büyürken biz de büyüdük.

BABAM SAYESİNDE FARKLI İŞ KOLLARINDA TECRÜBE EDİNDİM

İş hayatına çocuk yaşlarda atıldım. Babam hayatı öğrenmem için çocukken yaz dönemlerinde çeşitli meslek gruplarında beni çalıştırarak hayatı öğrenmemi sağladı. İş hayatına atılmamı en çok babam destekledi. Çünkü hayatı öğrenebilmem için iş hayatına girip tecrübe edinmemi istedi. Askerden geldikten sonra bir tercih yapmam gerekiyordu. Türkün Holding'de designer olarak çalışıyordum. Babamın, yaşı itibarıyla haliyle bir yorgunluğu vardı. Ben de askerlik dönüşü, asıl mesleğim olan tekstil yerine işimizin başına geçtim. Şirketimiz 1976 yılında kuruldu.

RAKİPLERİMİZE KARŞI AVANTAJLARIMIZ...

Elektrik mühendislerinin oldukça geniş bir çalışma alanı var. Sektörde mutlaka uzmanlaşmak gerekli, ancak piyasa koşulları meslektaşımızın birçok işi bir arada yapmasını bekliyor. Bu durum ülkemizde teknik konularda kaliteli işler yapılmasını engelliyor, verimliliği düşüyor. Diğer bir konu, rekabetin son yıllarda fiyat üzerinden yapılmasının getirdiği bir yıpranma süreci var. Kalite üzerinden yapılması gereken rekabet, fiyat üzerinden yapıldığında o işin yapılabilirliği her geçen gün azalıyor. Dolayısıyla uluslararası firma yaratma şansımız azalıyor.

Diğer firmalara göre, çok daha fazla öz mal ile çalışıyoruz. Taşeron firmalarla değil, kendi ve yeni model araçlarımızla işimizi yapıyoruz. Bu unsurlar, rakiplerimize karşı bizim sektördeki avantajlarımızdır. Zamanla iş alanımızı artırdık, ayrıca filomuzu genişlettik. Halen lojistik sektöründe de çalışmalarımız var.



BİRİNCİ KUŞAKTAN DİSİPLİNLİ ÇALIŞMAYI ÖĞRENDİM

Birinci kuşaktan; disiplinli çalışmayı öğrendik. Yaptığımız iş; saat odaklı ve dakik olmayı gerektiriyor. Ben ikinci kuşak olarak, büyüklerimizden öğrendiklerimizle işimizi en iyi şekilde yapmaya gayret ediyorum. Fakat üçüncü kuşaktan çok da umutlu değilim.

BURSA'NIN SEVİLEN BİR MARKASI OLMAYI HEDEFLİYORUZ

Hayalimdeki iş; arabalar üzerineydi. Yaptığımız iş; öğrenci ve personel taşımacılığı, ayrıca lojistik. Yani, hayalim ile yaptığım iş kısmen de olsa örtüşüyor. Yeni dönemde, lojistik alanında daha fazla yer almayı amaçlıyoruz. Bu sektörde kamyon ve TIR alımı planlıyoruz. Yaptığımız işi daha da genişletmeyi, daha fazla firmaya hizmet vermeyi ve Bursa'nın sevilen bir markası olmayı hedefliyoruz.

İŞ HAYATINDA 'TOK GÖZLÜ' OLMAK ÇOK ÖEMLİ

Bursa; iş kolu anlamında çok kıymetli bir şehir. "Çalışacağım" diyen herkese iş var bu şehirde. Mevcut hükümet de yeni girişimcilere destek oluyor. Yeter ki aktif olmayı bilelim. Bence genç girişimciler, çok fazlanın peşinde olmamalı, elindekiyle yetinmeyi bilmeli. Böyle olunca insanın karnı doyuyor. Tabiri caizse, tok gözlü olmak çok önemli.

BİLİM VE TEKNOLOJİYİ TAKİP ETMELİYİZ

Bursa, sanayi şehri olduğu için diğer firmalarla etkileşim çok daha fazla oluyor. Dolayısıyla lojistik maliyetler düşüyor. İhtiyacın olan her şeyi bulabileceğin nadir şehirlerden olan Bursa, özellikle otomotiv sektöründe çok gelişti. Kent olarak ülke ekonomisine yapılan katkı da sürekli artıyor. Lokomotif sektörler olan oto-

motiv yan sanayi ile tekstilin, 2023'te çok daha parlak bir noktaya geleceğini düşünüyorum. Ayrıca, bilim ve teknoloji ile gelişmiş Batı ülkelerini de takip etmeliyiz.

BİLİM VE TEKNOLOJİYİ TAKİP ETMELİYİZ

Bursa, sanayi şehri olduğu için diğer firmalarla etkileşim çok daha fazla oluyor. Dolayısıyla lojistik maliyetler düşüyor. İhtiyacın olan her şeyi bulabileceğin nadir şehirlerden olan Bursa, özellikle otomotiv sektöründe çok gelişti. Kent olarak ülke ekonomisine yapılan katkı da sürekli artıyor.

Lokomotif sektörler olan otomotiv yan sanayi ile tekstilin, 2023'te çok daha parlak bir noktaya geleceğini düşünüyorum. Ayrıca, bilim ve teknoloji ile gelişmiş Batı ülkelerini de takip etmeliyiz.

ALİ MAHKEN

DÖPLAND HOME
& CARPET SAHİBİ

“Tek tuşla her türlü bilgiye ulaştığımız günümüz ticaret hayatında farklılığımızı göstermeden para kazanamayız. Bu açıdan üzerine basa basa ‘inovasyon’ diyorum.”

25 Ekim 1973'te Sivas'ın Ürün ilçesine bağlı Mahken Köyü'nde doğdum. İlkokulu köyümde bitirdim. Ardından Bursa'ya göç ettik ve Bursa Atatürk Lisesi'nde ortaokula devam ettim. Babamın yanında çalışmaya başladığım için eğitim hayatıma devam edemedim. Okul dönemlerinde yarım gün okur, yarım gün çalışırdım. Babamın ayakkabı üzerine bir işyeri vardı. Bende küçük yaştan itibaren seyyar satıcılık yapmaya başladım. Ticaret hayatına çok küçük yaşta 'alaylı' olarak tabandan başlamış olduk böylece... Evliyim, iki kız ve bir oğlum var.



ÇOCUKLUĞUMDA PAZARDA PEK ÇOK ÜRÜN SATTIM

Ailem ticaret kökenli. Bölge itibariyle göç veren bir ilçede yaşadığımız için kimi köylülerimiz kırsaldan; Bursa, Bandırma, İstanbul gibi illere göç ederek ticaret yapmış. Dolayısıyla bizler de, memleketimizdeki iş imkanlarından dolayı göç etmek ve ticaret yapmak zorunda kalmışız. Babamın bu tercihi ile birlikte kardeşlerimle o minvalde ilerledik. Seyyar satıcılıktan, imalat ve mağazacılığa kadar farklı sektörlerde ticaret yaptık. Çocukluk yıllarımda pazarlarda lastik, iplik, poşet, mandal, limon satardım. Ortaokulda yarım gün dondurma ve oyuncak sattım. 1980'li yıllarda Bursa daha güvenli bir bölgeydi. Herkes birbirini tanırdı. Bizim dönemimizde sıcak satış vardı. Biz böyle yetiştik sektörde. Şimdi gençler satışını 'e- ticaret' kanalıyla internet üzerinden yapıyor.

'VADELİ SATIŞ' BENİM İÇİN OKUL NİTELİĞİNDEYDİ

Askerliği; acemi birliği Bursa, usta birliği Malatya'da yaptım. Askere gitmeden önce dört yıl perakendecilikle uğraştım. Askerden döndükten sonra aktif satış kararı almamla

birlikte, kapalı kasa bir ISUZU marka kamyon aldık. Ege, Marmara ve İç Anadolu bölgelerinde mağazacılara ürün sattım. Vadelî satış gerçekleştirdiğimiz bu süreç beş yıl kadar devam etti. Vadelî satış yaptığım için; müşteriye sürekli gözetliyorum, çevresine, mağazadaki duruma bakıyorum... Yani bir anlamda müşteri ile alakalı rapor çıkarıyorum. Müşteriye ürünü pazarlamak zaten oldukça zor. Risk almak için o müşteriye güven duymak çok önemli. Dolayısıyla müşteri profili ile ilgili bir ön değerlendirme mutlaka yapıyordum. Mağazaya gelen-gidene, çaycısına kadar bakıyor, bilgi alıyordum. Müşterinin söylemleri, güvenilirliği, bunların hepsi çok önemli detaylar. Bir nevi müşteri istihbaratı yapıyorsun. Bu süreç bana çok şey öğretti. O dönemde güzel bir ticaret dönemi yaşadım. Ticaret hayatında benim için okul niteliğindeydi.

MÜŞTERİ ANLAMINDA SIKINTIMIZ YOK

Mahken Ayakkabıcılık'ın ardından 'Soylu Kanepe' adı altında mobilya imalatı işine girdik. Beş yıl da bu sektörde faaliyet gösterdikten sonra 2000 yılında halı sektörüne girdik. Çevremizde bu sektörde iş yapan çok yakınımız vardı. Müşteri profili açısından sıkıntı yaşamadık.

dık. Halı-mobilya sektöründe belli bir müşteri portföyümüz var. Şu anda, 1980 yılında pazarcılık dönemi ile başlayan ve 1982 yılında çatısını babamızın oluşturduğu bir aile şirketi yönetiyorum. Mahken Ayakkabıcılık, unvan değiştirerek bugünlere kadar geldi.

'HALI' İŞİMİZİN ANA OMURGASI

1980-2000 yılları arasında ayakkabıcılık ile başlayan iş serüvenimizde, 1996 yılında mobilya imalatını bünyemize kattık. Babamın vefatının ardından ayakkabıcılığı küçülerek bıraktık ve farklı sektörlerle yöneldik. 2000 yılından günümüze kadar halı sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bunun yanı sıra döşemelik kumaş imalatı ve ev tekstili toptancılığı da yaptık. Fakat halı daima ana omurga olarak devam etti.

BAŞARIMIN EN ÖNEMLİ DAYANAĞI; GÖZLEM

Halıda son 15 yılda çok büyük bir yenilik ve büyük bir inovasyon var. Türkiye, 'makine halı'sında dünyanın en büyük üreticisi. Bunun yanında bir yenilik olarak 'dekoratif halı' kültürü geldi. Değişen yaşam şartları ile beraber, evlerin kaloriferli oluşu, tabanın parke ve yerden ısıtılmalı olması, insanları ağır halılardan ziyade dekoratif ürünlere yöneltti. Duvar



kağıdı- mobilyası derken, kullanımı ve temizlenmesi kolay olan ürünler talep görmeye başladı. Bizler de bu duruma özgün ürünler geliştirdik. Mühendislerimiz teknik çizimlerle yeni yeni tasarımlar oluşturuyor. Bu altyapıyı yurt dışında oluşturduk. Buradaki imkanlar yeterli olmadı. Ar-Ge'mizi burada yapıyoruz. İmalatımızı, üretimimizi ise Çin'de gerçekleştiriyoruz. Ürünleri Çin'den Türkiye'ye getiriyor ve buradan Türkiye geneline, dünyanın çeşitli bölgelerine pazarlıyoruz. Rusya, Ukrayna, Almanya ve Amerika'ya ihracatımız, Belçika'da bayiimiz var. Ayrıca Çin'e makine halısı ihracatı yapıyoruz. Gaziantep'te dokunan makine halısının ihracatını gerçekleştiriyoruz. Dekoratif halı konusunda sektörün öncüsüyüz. Başarımızın en önemli dayanağı; gözlem... Gözlem yapabilmek için orada olmanız gerekiyor. İmalatınızı takip etmeniz, müşteriye tanımanız, çalıştığınız ya da çalışacağınız kişi veya firmaları tanımanız çok önemli. Bu bakımdan ben sürekli hareket halindeyim. Müşteri taleplerini dinliyorum, talebe cevap vermek için de özgün tasarımlar yapıyoruz.

BAŞARI, SAHADA OLMAYI GEREKTİREN BİR SÜREÇ

Gençlerimiz hareket halinde olmayı seviyor. Masa başı çalışmayı tercih ediyorlar. Fakat 'oturarak yönetim' diye bir iş modeli yok. Başarılı olmak istiyorlarsa sahada olmalılar.

Gençler girişimci ve aktif olmalı. Bunu eğitim ve öğretimle de taçlandırmalılar. Örneğin biz, ortaokulda, kendimiz gidip toptancıdan malı alır, pazara gider satar, eve ekmek götürürdük. Bu günlere öyle geldik. Ben Anadolu çocuğu olarak dünyayı şehir şehir dolaşır ürünümü pazarlıyorsam, gençlerimiz bugün sahip oldukları imkanlarla daha başarılı işler yapabilmeliler.

Dünya küçüldü ve uluslararası ticaret, e-ticaret, trend iş kolları arasında yer alıyor. Örneğin, Rusya'dan internet sitemizi görerek bize ulaşan, ürün talep eden ve sipariş geçen firmalar var. Yine bizler de numunelerimizi bu şekilde dünyanın pek çok merkezine gönderebiliyoruz.

GİRİŞİMCİLİKTE AKLIMA GELEN İLK ÜÇ ŞEHİR...

Girişimci insanları önemsiyorum. Girişimcilikte aklıma üç şehir geliyor. Gaziantep, Konya ve Bursa. İstanbul da bu konuda başarılı. Girişimcilik konusunda gençlerimize cesaretli olmalarını ve gelir-gider dengesini sağlayarak korkmadan ticaret yapabileceklerini söyleyebilirim. Devletimiz bu konuda iç piyasa olsun, ihracata yönelik olsun ciddi teşvikler veriyor. Gençlerimiz ticaret yaparken paradan ziyade kişisel duruşlarına ve şirket kimliklerine özen göstermeli. Biz ticaret yaparken müşterinin

çekini bankaya sormuyoruz. Firmanın geçmişi- ne bakıyoruz. Yanılma payı oldukça düşük bu noktada. Ticarette dürüstlük ilk kural... Sosyal çevresi iyi olmalı bir iş adamının ve insanlara faydalı olabilmeli. Güvenilir olmalı. Gençler sivil toplum kuruluşlarında mutlaka var olmalı. Özellikle sektörel paylaşımlar açısından ciddi faydası olan bu oluşumlarda, gençlerimiz mutlaka görev almalı. Bizler ikinci kuşak olarak, 50-60 metrekaare olarak babamızdan devraldığımız bir işletmeyi, uluslararası iş yapan bir şirket haline getirdik. Çok çalıştık. Bizden sonra gelecek kuşaklar, bizden daha donanımlı ve bilgi birikimi olan bir nesil olarak bu bayrağı ileriye taşıyabilmeli. Dededen, babadan aldıkları iş terbiyesi ve deneyimi ile daha başarılı olurlar. Eğitim ile geleneksel ticareti harmanlayarak güzel işler yapabilirler.

RİSK ALMAK BAZEN İYİ BAZEN DE KÖTÜ OLABİLİR

İşimi severek yapıyorum. Ağırıklı olarak halı, mobilya, çoklu ürün satan yerler ve alışveriş merkezlerindeki mağazaların ürün tedarikini sağlıyoruz. Halı sektöründe en büyük sorun; uzun vadeler. Yurt dışında nakit olarak ürettir- diğiniz ürünü iç piyasada, vadeli olarak satabiliyorsunuz. Bu da bizi yoruyor. Tabi bu durum ticaretin gerçeklerinden biri... Firmalar vadeli alım-satımın önüne geçmek istiyorsa ağırlığı kadar yük kaldırmalı. İnsanımız risk almayı se-



viyor. On liralık sermeye ile 100 liralık iş yapmaya kalkıyorlar. Bu durumda kazanç elde edilebildiği gibi sıkıntı da olabiliyor. O yüzden vadede planlarımızı dikkatli yapmalıyız. Firmalara bunu tavsiye edebilirim. İç piyasada vadeli satış yaptığımız için yeni dönemde piyasa şartlarından dolayı sakın bir süreç yaşıyoruz. İhracatta bir sıkıntımız yok. Önümüzdeki süreçte; üretimimizin yüzde 50'sini iç piyasaya, yüzde 50'sini de ihracata yönlendirme planımız var.

İŞ HAYATINDA İNOVASYONA ODAKLANMALIYIZ

Ticaret hayatında umutsuzluğa düşmemek için öncelikle psikolojik eşliğimize dikkat etmeli ve sürekli inovasyon yapmalısınız. Bir anımı anlatmak istiyorum: Yıllar önce bana "halıcılık bitti" diyen bir firma vardı. O işyerinde dursanız siz de umutsuzluğa düşersiniz. Adam koy- muş saçaklı halıları. Masa aynı masa, sandalye aynı sandalye. Diğer mağazaya gidiyorsunuz, adam vitrinini yenilemiş, ürünleri teşhirde, içerisi cıvı cıvı. Personel güler yüzlü. Bire-bir müşteri ile ilgileniliyor. Olay bu... Şimdi bizim geldiğimiz nokta ortada. Türkiye geneline dağıtım yapıyoruz. İç piyasada bölge ve tali bayilerimiz var.

ÇOCUKLARIMIZI DA SEKTÖRE HAZIRLIYORUZ

Dünyanın neresine giderseniz gidin ciddi bir Türk nüfusu var. Bununla birlikte Türk işadam-

larına karşı son yıllarda artan bir güven de söz konusu. Şirketimizin gelecek vizyonunu oluştururken bizler de çocuklarımızı sektöre hazırlıyoruz. Onları zaman zaman bizimle, yurtdışı bağlantılarımızda yanımda götürüyorum. Dünya ile entegre olduğumuz bu yeni süreçte eğitimlerine, deneyimleri ve önemli bir detay olarak dil eğitimini de katarak onları geleceğe hazırlıyoruz.

Sektörümüzle alakalı olarak devletten bazı ithal guruplarda KKDF'nin (Kredi Kaynak Destekleme Fonu) kalkmasını istiyoruz. Ek vergilerle ilgili yeni düzenlemelerin gelmesini ve vergi oranlarının düşürülmesini de talep ediyoruz. Bu, bizim ithalat ve ihracatımızın önünü açacak.

DÜNYA KENTİ BURSA'NIN ÖNÜ AÇIK

Bursa'da yatırım yapmanın avantajları çok büyük. İstanbul, Ankara, İzmir gibi nüfusun yoğun olduğu bölgelere uzaklığımız ortalama üç saat... Günlük kargolar, ambarlar çalışıyor. Türkiye'nin her yerine sevkiyatımızı rahatlıkla yapabiliyoruz. Bursa'nın ihracatta performansı çok iyi. En büyük artılarımız; Bursa fuarları. Ciddi oranda uluslararası yatırımcılar geliyor. Yine Bursalı iş adamlarımız dünya genelindeki fuarlara gözlemci veya katılımcı olarak gidiyor. Bursa Türkiye'nin parlayan yıldızı. Devletimizin özellikle ulaşımda son zamanlarda yaptığı

yatırımların ardından önümüzdeki 5 yıl içinde nüfus, yerleşim ve ekonomik açıdan ciddi bir yükselişte olacağımızı öngörüyorum. Dünya kenti olarak Bursa'nın önü açık. Katma değeri yüksek bir şehir. Çok büyük avantajlarımız var. Deniz nakliyesi ve ticareti dersek, limanımız var. Tarih dersek, Osmanlı'nın başkenti. Doğa turizmimiz var. Sanayimiz var. Bursa bilim ve teknolojiye üs olma yolunda ilerliyor.

ÇOCUK YAŞTA SERMAYE YAPTIM

Bir anımı paylaşmak isterim. Ortaokul çağımda, okul çıkışı arkadaşımın bir dondurma imalatçısı gördüm. Orta birinci sınıftayız. Dükkanın sahibine, "Ben dondurma satmak istiyorum" dedim. "Paran var mı?" diye sordu. "Yok" dedim. "O zaman kimliğini ver. Sana 50 tane dondurma veriyorum.

FİNANS YÖNETİMİ ÇOK İYİ YAPILMALI

Son olarak şunu ifade etmek isterim; Ticaret yapıyorsak gelir-gider dengemizi bugünün tabiri ile finans yönetimini çok iyi hesaplamamız lazım. Buna bağlı olarak, planlama ve Ar-Ge'mizi yapıp, düşük oranda riskler almalı, inovasyona özen göstererek yatırım yapmalı, istikrarlı bir şekilde yolumuza devam etmeliyiz. Rekabet piyasasında tek tuşla her türlü bilgiye ulaşıldığı günümüzde, farklılığımızı hissettirmeden para kazanamayız. Bu bakımdan üzerine basa basa "inovasyon" diyorum.

ALİ İSKEÇELİ

MİMARİ TASARIM
UYGULAMA

“Önümüzdeki dönemler de daha fazla mimar arkadaşla iş imkânı sağladığım, daha geniş iş olanakları olan bir firma haline dönüşmek, mimarlığın her adımında ismimizi kabul ettirmek ve bir belediye başkanlığı hedefliyorum.”

1976 yılında Bursa’da doğdum. Orta ve Lise eğitimimi Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladıktan sonra, Anadolu Üniversitesi Mimarlık Fakültesinde Lisans Eğitimimi 1998 yılında tamamladım. Ankara Tepe İnşaat Rehabilitasyon Şantiyesinde ince inşaat şefliğinde 1,5 yıl şantiye tecrübesi aldıktan sonra, sırasıyla Yaztaş A.Ş, Mobi Mobilya ve Erginev-



ler projesinde sorumlu mimar olarak görev yaptım. 2012 yılı Ocak ayında kendime ait Ali İskeçeli Mimarlık firmamı kurarak, dekorasyon ve mimarlık konularında danışmanlık ve proje hizmetlerimi yürütmeye başladım. Halen daha tamamı iç mimar ve mimar olan ekibimle beraber uygulama takipli proje ve mobilya imalat dallarında hizmetimiz sürmektedir.

KENDİ TECRÜBELERİMİ, YENİ MESLEKTAŞLARIMA AKTARMAYI PLANLIYORUM

Genç bir mimar olarak, iş hayatına atılmamın en önemli iki sebebi; kariyer olarak başarı odaklı olmamdan dolayı, hizmetimi serbest firma sahibi olarak daha iyi geliştirebilmek ve

yeni mezun meslektaşlarımla beraber çalışarak tüm tecrübe ve bilgimi arkadan gelen takım arkadaşlarıma ulaştırıp onların da başarılı birer meslektaş olduğunu görebilmektir.

KENDİMİ GELİŞTİREBİLECEĞİM KONULARIN ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUM

İş hayatına tamamen tepe inşaatla yaptığım ince inşaat şefliği uygulama sorumlu mimarı olarak başladığım dönemde, orada aldığım görevin sonucunda gerçekte ne istediğimi anlamam ile başladı. İnce inşaat ve mimarlığın uygulama sorumluluğu konusunda kendimi geliştirmem gerektiği noktasında karar verdim ve tüm kalan kariyerimi bu karara göre organize ettim.

5 YAŞINDAN BERİ HAYAL ETTİĞİM MESLEĞİN BAŞINDAYIM

Mesleğim 5 yaşımdan beri hayal ettiğim ve kendime hedef koyduğum bir meslekti ve doğru seçim yaptığımı her geçen gün daha iyi görüyorum. Bulunduğum sektör ise ilk iş deneyimimle birlikte kendime yön verdiğim doğrultudur ve onda da kendi adıma yanılmadığımı görüyorum.

EĞİTİM YOLUNDA ŞANSLIYDIM

Babamın elektrik mühendisi olması ve aile de hemen hemen tüm 1.derece yakınlarımın yüksek tahsilli olması sebebiyle yaptığım iş ile ilgili yönlendirme ya da bilgi alma noktasında hiç sıkıntı yaşamadım. Şanslı azınlık içinde olduğumu düşünüyorum.



KISA SÜREDE GÜZEL İŞLER YAPTIĞIMI GÖRÜNCE GURURLANIYORUM

2012 yılının Ocak ayında kurulan Ali İskeçeli Mimarlık, ilk etapta Ergin Evler projesi danışmanlık hizmetinin yanında münferit işlerle hemen kadrosunu oluşturmaya başladı. Tüm bu geçen 6 senede dekorasyon üzerine ağırlıklı olmak üzere mimarlık ve şantiye uygulama sorumluluğu dâhil birçok işe başarılı imzalar attığımızı düşünüyorum. Geriye dönüp baktığımda oldukça fazla işin yapılmış

olması bu kısa olabilecek süre için beni gururlandırıyor.

Ağırlıklı olarak iç mimari projelendirme, uygulama ve mobilya imalatı konusunda çalışıyoruz. Son 2 senedir komple mimari proje konsept hazırlıkları, kendi hazırladığımız projenin tüm imalat safhalarının kontrollüğü de eklenmeye başladı. Bir arsanın en başından içinde yaşanabilecek bir bina oluşması safhasına kadar her adımında olmaya başladık.

DÜŞÜNCELERİMDEN ZİYADE, BAŞARIMI KONUŞTURMAYI TERCİH EDİYORUM

Kimsenin önünde olmak ya da farklı olduğumu belirtmek anlamında kendi kişiliğime ve bakış açıma dayanarak konuşmaktan çok hoşlanmıyorum.

Sadece iş dünyasındaki sıkıntılı dönemlerde bile, iş grafiğim ve talebin artarak devam etmesi başarılı olduğumu gösteriyor.

SEVMEDEN HİÇBİR İLETİŞİM, İLİŞKİ YA DA İŞİN BAŞARILI OLAMAYACAĞINA İNANIYORUM.

Genç arkadaşlara yanımda benimle çalışanlar dâhil olarak en net verdiğim öneriler; çalışma azimlerini hiç kaybetmemeleri, meslekleriyle ilgili daima paradan bağımsız hedeflerinin olması, bu hedeflere yürümek için gerekirse şahsi zaaflarından arınmaları ve tüm bunları yaparken de sahip oldukları meslekleri severek yapmalarıdır.

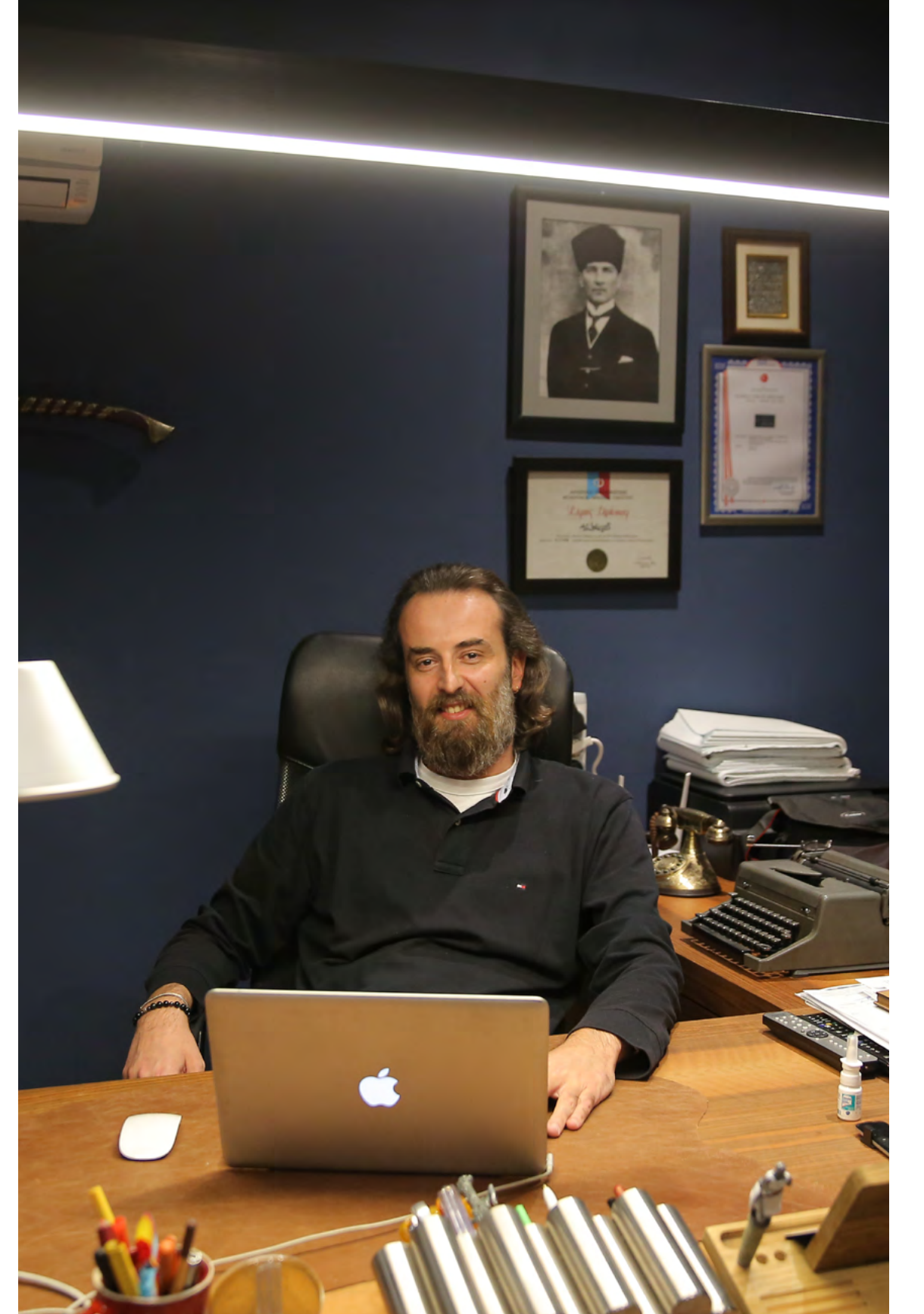
Başarı tek odakları olmalı, başarılı olamayacakları meslek ya da sektörlerde vakit kaybetmeden kendilerine uygun iş dalını belirleyip rotalarını yeniden belirlemeleridir.

HER ŞEYİ İÇİMDE YAŞADIĞIM BİR KİŞİLİĞE SAHİBİM

Sektörümüzün genel sorunlarıyla kendi kariyerime çok odaklanmamdan dolayı çok hızlı neşir olmasam da, dürüstlük ve işi doğru yapma noktasında daha önceki bazı meslektaşlarımızın yaptığı büyük hatalardan dolayı aynı beklentilerin önyargı olarak oluşmuş olması en büyük sıkıntımdır. Bir önyargıyı yıkmak bazen çok uzun zaman ve efor sarf ettirebiliyor. Onun dışında kendim ile boğuşan bir adamımdır, genelde şikâyetim pek olmaz.

SİZ KENDİ DESTEĞİNİZİ KENDİNİZ YARATACAKSINIZ.

Yeterli genç girişim desteği olduğunu biliyorum ama başarı hikâyelerinin genelinde kendi çabaları ve hırslarıyla insanların bir yerlere geldiği noktasında bir düşüncem vardır. Siz ne istediğinizi bileceksiniz, ona ulaşmak için çok çalışacak ve kendinizden bile ödün vereceksiniz. Başarılı olduğunuz andan itibaren de, herkesin sizin kadar şanslı ya da hedefli olamayabileceğini düşünüp tüm genç meslektaşlarınıza siz koşulsuz destek olacaksınız.



ALİ UYSAL

MARİFELİ
KAPORTA USTASI

**Yarınlar;
yorgun ve bezgin
kimselere değil,
rahatını terk
edebilen gayretli
insanlara aittir.**

1969 yılında, Osmangazi/Çaybaşı Köyü'nde dünyaya geldim. İlkokul dönemim Çaybaşı Köyü'nde tamamladım. Ortaokul, Lise dönemlerini okumadım. İlkokul bittikten sonra Bursa'ya geldim ve 1982 yılında ilk mesleği olan, kaporta işine başladım.

**“BİR KİŞİNİN HAYATINDA
OLMASI GEREKEN EN ÖNEMLİ GÜVENCESİ;
SİGORTADIR.”**

Bizler köylü insan olduğumuz için sigortamız ve sağlık güvencemiz olması açısından, ağa-beyim kolumdan tutarak beni Bursa'ya getirdi. 4-5 sene kaporta işi yaptım ve devamında bu meslekte, bir geleceğimin olmayacağını düşündüm. Şartlar o kadar zordu ki, sigortam ve sağlık güvencem, maalesef ki yoktu. Yeri geldi, yemek yemediğim veya eve yü-



rüyerek gittiğim de oldu. “Bu böyle olamaz.” Diye düşündüm ve işe bırakıp, sigortalı bir iş bulmaya başladım.

**“ÇALIŞMADIĞIM ZAMAN, KENDİMİ ÇOK
EKSİK HİSSEDİYORDUM.”**

1986 yılında, As Teknik atölyesinde işe gir-dim. Belli bir zaman çalıştıktan sonra grup-laşma yapılarak, bizi Gemlik'te Çimtaş fabri-kasını gönderdiler. Her eve giderken yolun karşısında, Tofaş fabrikasını görüyordum. Bir akşam yarı yolda indim ve Tofaş'ın kapısında, kaportacı/boyacı ilanı gördüm. Gerekli ki-şiler ile görüşerek, beni işe uygun buldular. Tofaş'ta bir müddet çalıştıktan sonra büyük bir kriz vurarak, işten çıkarıldım. Çalışmayı çok sevdiğim için boş duramadım ve Ulu-dağ Gazoz fabrikasında işe başladım. Asker-

den geldikten sonra, tekrar Tofaş'a girdim. 17 sene boyahanede çalıştım. Tofaş biz çalışan-ları, şehir dışına göndererek farklı bölgeler de işler yaptık. Zaman daha çok ilerleyince ve ülke ekonomisi de gelişmeye başlayınca, ülke dışına çıkmaya başladık. Hindistan Ve Yeni Dehri'ye gittik ve orada eleman eğittik. 2013 yılına kadar Tofaş'ta çalıştım ve oradan ayrılarak göçük işlerine başladım.

**GELECEK, MUTLAKA
KONTROL ALTINA ALINMALI.**

Otomotiv sektörünü sürekli hayal ediyordum. Geleceğimin emin eller de olmasını temenni ediyordum. Emek vermeden ve bir yerlere gelemeyen, insanın kendi geleceğini değiştiremeyeceğini düşündüm. Harekete geçtim ve küçük yaştan beri çalışmaya baş-

ladım. Küçük yaştan itibaren çalışmak, bana çevremim genişlemesini ve yeni insanlar ta-nımama, yardımcı oldu.

**“ÖZELLİKLE İŞ HAYATIMDA
BANA ÇOK YARDIMCI OLAN VE
FİKİRLERİYLE BENİ DEĞİŞTİREN
KİŞİ, EŞİM.”**

Bir işe başlamadan önce mutlaka ailem ile iletişim halinde olurum. İş hayatında de-ğişikliğe adım atarken, aklımda olan, ailem. Ailemin geleceğini ve şimdiki durumunu en iyi şekilde yaşamak için fikirlerini alıyordum. Kafamda oluşturduğum projeleri, eşimle bir masaya oturarak detaylı bir şekilde konu-şuruz. “Bunu yaparsam, hangi olumsuz veya olumlu durumlar ile karşılaşırım?” sorularını sorarak, eşimden mantıklı cevaplar alırım.



BİR İŞ YAPILIYORSA, MUTLAKA OLUŞACAK HATALAR EN AZA İNDİRİLMELİ.

Otomotiv sektörü çok yaygın olduğu için herkes aynı işi yapıyor. Müşterilerin şikayetleri veya sektörün yaşadığı sorunlar, tıpa tıp aynıdır. Sektör hep aynı kalır, fakat kişinin yaptığı işler hep farklıdır. Kaliteli ve hatasız iş yapıldığında, her daim bir adım ileride olunur. Müşterilerim bana geldiğinde, araçlarındaki sorunlarını ilk önce ondan dinlerim. Aracın olumsuz durumları fazla ise, bunu mutlaka müşteriye önceden belirtirim. Hatasız iş yapmak, benim en büyük prensibim.

“GENÇ YAŞTA PİYASAYI VE İNSANLARI TANIDIĞIMA, ÇOK MEMNUNUM.”

Belki de hayattaki en büyük şansım, meslek hayatına erken atılmam ve piyasayı en ya-

kından tanımamdır. Hem kişilik, hem de bir meslek sahibi olarak dezavantajlarımdan çok, avantajlarımin olduğunun farkındayım. Erken yaşta bulunduğum sektörün tüm inceliklerini öğrendim. Kendimin bir “insan sarrafı” olduğumu düşünüyorum. Her gelen insan ile iletişime geçerek, insanlarla konuşma ve anlaşma kabiliyetimi de yükselttim. Hem fiziksel özelliği, hem de konuşma yeteneğimi geliştirerek çevremın büyümesine neden oldum.

“GRUP ÇALIŞMASI YAPTIĞINIZ ZAMAN, BİREYSEL YAPILAN İŞTEN DAHA FAZLA VERİM ALIRSINIZ.”

Şimdiki gençlere en büyük tavsiyem; ne iş yaparlar ise yapsınlar, mutlaka bir grup çalışmasında bulunsunlar. Bireysel çalışmak

kendi içerisinde ne kadar güzel olsa da, paslaşarak yapılan grup çalışmalarından daha fazla verim alınır. Bireysel yapılan iş hem kişiyi yorar, hem de saatlerini alabilir. Hep beraber bir işin ucundan tutmak hem zamandan tasarruf, hem de daha fazla bilgi öğrenmek demektir.

MESLEK SAHİBİ KİŞİLER, ASLA UMUTSUZLUĞA VE İMKANSIZLIĞA DÜŞMEMELİ.

Kendimi umutsuzluğa düşürmemeye çalışıyorum. Biliyorum ki; her umutsuzluğa düştüğüm an, bu durum beni çok geriye atacak. Kendi işimi yaptığım için her daim kararlarımı kendim alıyorum. Müşterinin aracında bir tane olumsuz durum görsem bile, kendisini uyarıyorum. Yapılacak işin öncesini ve sonra-



sını anlatarak, mutlaka müşterinin yorumlarını ve düşüncelerini alıyorum. Asıl yapılması gereken de, budur.

“KENDİMİ GELİŞTİREREK, HAYATTAN ALACAĞIMI FAZLASIYLA ALDIM.”

Bu zamana kadar yaklaşık her işi yakından takip ettiğim için kendimi, oldukça geliştirdiğimi düşünüyorum. Zamanın verdiği tecrübeler ve acılar, beni olduğumdan daha fazla olgunlaştırarak fiziksel ve beyinsel olarak kendime izin vermem gerektiğinin farkına vardım. 16 yaşındaki oğlum benim yanımda durarak ve tüm hareketlerimi inceleyerek, otomotiv sektörüne ilgi duymaya başladı. Sektörün ve mesleğin tüm inceliklerini, onunla paylaşmayı düşünüyorum.

“GENÇLERİN, MUTLAKA HAYALLERİNDE SÜSLEDİĞİ MESLEĞİ YAPMALARINI TAVSİYE EDİYORUM.”

Günümüz gençleri, oldukça şanslı bir nesil. Eğitim konusunda, Ülkece geliştiğimizi ve yeni projelere imza attığımızı düşünüyorum. Gençlerin mutlaka yeniliklere açık olmalarını ve her proje de yer almasını tavsiye ediyorum.

Bir kişi kendini ne kadar çok geliştirirse geleceğinin parçalarını mutlaka bulur.

Gerekli eğitimleri aldıkça, kendisinin ne kadar geliştiğini ve değiştiğini fark edecek. Her genç, kendi geleceğini inşa etmek ile meşgul olmalı.

“OLUMSUZ DURUMLARI, PLANLAYARAK OLUMLU DURUMA ÇEVİRİYORUM.”

İçerisinde bulunduğumuz sektör, her ne kadar kolay gibi görünse de aslında zor. Bu sektör de yer almak için bir kişi de bulunması gereken en önemli özellik; el ve dikkat koordinasyonudur. El becerisi ne kadar yüksek olursa, risk ve hata oranları düşecektir. Hatasız iş demek, fazla müşteri demektir. Benim mesleğimde yaşadığım sorunları, tecrübeli olduğum için en aza indirdim. Şu an çalışmaya hayatında, aracın ne durumda olduğunu anlıyorum ve doğru adımları atıyorum. Yaşayacağım olumsuz durumları, önceden düşünerek mutlaka bir ucu olumlu olmalı diye düşünüyorum. Her olumsuz durumun içerisinde, saklı bir olumluluk vardır.

ALPASLAN YILDIZ

EĞİTİM &
DANIŞMANLIK
MAVİ BEYAZ
İŞ ADAMI -
SİVİL TOPLUM
GÖNÜLLÜSÜ

**“Kıskanmak,
enerjinizi alır
ve hayatınızdan
çok şey götürür.
Başarı için pozitif
düşünmek
yeterli.”**

27 Ocak 1967 yılında Ardahan’da doğdum. Bursa Erkek Lisesi’nde okul hayatımı tamamladım ve ardından Uludağ Üniversitesi Balıkesir Mühendislik Fakültesi MYO İnşaat Bölümü’nden, 1987 yılında mezun oldum. İkinci üniversite eğitimi için Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü son sınıf öğrencisiyim. Yıllarım verdiği tecrübeye dayanarak, ilgili olduğum konuları da sıralamak gerekirse;



-2005 – 2009 Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi
-2008- 2010 Ak Parti Bursa Nilüfer İlçe başkan yardımcılığı
-2010 – 2014 Nilüfer İlçe Başkanlığı
-2015 – 2017 (Ağustos) AK Parti Bursa İl Başkan Yardımcılığı
-Sivil Toplum ve Halkla İlişkiler Başkanlığı
-Kültür ve Turizm Komisyon Başkanlığı
-Birçok sivil toplum kuruluşunda Yönetim Kurulu Üyesi ve Başkanlık görevlerinde bulundum. Halen, Sosyal Sorumluluk Projesi kapsamında Uyuşturucu Madde Bağımlılığı ile mücadele için kurulan Bursa Yaşam Derneği Başkanlığını yürütmekteyim.
-Eğitim ve Danışmanlık konularında ticari fa-

aliyette bulundum. Yazdığım ve yayınlanan kitabım; “Bir Milli İrade Realitesi” içerisinde, birçok makale ve yazım mevcuttur.

**“GENÇ YAŞLARDA İŞ HAYATINA ATILMAK,
GELECEKTE ELDE EDİLMİŞ GÜÇLÜ BAŞARI
DEMEKTİR.”**

Girişimci bir yapıya sahip olduğum için kendimi genç yaşlarda iş hayatında buldum. Satış/Pazarlama sektöründe kendimi başarılı olduğumu düşündüm ve tercih ettim. Yeni insanlar tanımak, ilgimi çekiyordu ve heyecan veriyordu. İş hayatına bu sebeplerden dolayı başladım. Üniversite hayatım sona erdiğinde, hemen kendi işimi kurmak için ilk temelleri atmaya başladım.

**“MESLEK HAYATIM, HAYAL ETTİĞİM GİBİ
İLERLEMEDİ VE PES ETMEK YERİNE
KENDİM DE HATALAR ARADIM.”**

Bursa’da ilk ofisimi açtığım da, büyük bir heyecan içerisinde çalışmalarımı sürdürdük. İstanbul firmalarıyla bayilik anlaşmaları yaptım. Bu anlaşmaları yaptıktan sonra, gurur içerisinde satışlarımın gerçekleşmesini talep ettim. Ancak ilk zamanlarda beklediğimiz satışları yakalayamıyorduk. Bu süreç bizim adeta moralimizi bozuyordu. Moral bozukluğu bizi mutsuzluğa ve strese itti. Daha sonra, “acaba nerede hata yapıyorum?” diye düşündüm. Daha sonra, Satış/Pazarlama alanında eksikliğimiz olduğunu düşündüm ve eksik olan yere ağırlık verdim. Bizzat, çanta-



mı alarak müşterileri ziyaret ettim ve her satış bende müthiş bir heyecan uyanırdı. Yeni müşteriler kazanmak, yeni satışlar yapmak... Bu böyle devam etti, dolayısıyla işimizi büyüttük ve başarılı olduk.

“KENDİ İŞİMİ KURMA KARARIMI AİLEM HER NE KADAR DESTEKLEMESE DE, HAYALLERİMİN PEŞİNDEN KOŞTUM.”

İşe atılma kararını alırken, ailem pek istekli değildi. Tam aksine, “mezun olduğum bölüm ile ilgili bir işte çalış.” diye temkinlerde bulundular. Aksine ticarete atılmak istediğimi, bu konuda kararlı olduğumu onlara söyledim. Ailemin muhalefetine rağmen iş hayatına atıldım. Ticaret kafasına o kadar yatkındım ki, lise dönemlerinde kantin, cafe işletmiştim. Daha sonra iş hayatında başarılı olunca muhalefet olan büyüklerim, “evet, biz zaten senin başarılı olacağını biliyorduk.” Dediler. Hayatta böyledir zaten, başarısız veya başarılı olunca ailenin söylemleri hep değişir.

TÜRKİYE’NİN İLK GİRİŞİMCİLERİYİZ

Eğitim ve danışmanlık sektöründe, yaklaşık 15 yıllık bir geçişimiz var. Yıllarca vermiş

olduğumuz eğitimler, zorunlu eğitimlerdi. Ulaştırma Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanı’nın zorunlu kıldığı eğitim ile ilgili, bu süreçte Türkiye’nin ilk girişimcilerindeniz. Ayrıca, aynı sektör de Bursa’da 2. yeni şirketimiz var.

AYNI SEKTÖRDE BAŞARILI OLAN BÜYÜKLERİMİZDEN, ÖĞRENECEK ÇOK ŞEYLER VAR.

Bizler, yaptığımız çalışmalar da ve iş alanında mevcut durumu ilk önce analiz ederiz. Bu konuda başarılı olan kurumları ve kişileri takip edip inceleriz. Hatta gerekirse ziyaret edip, onlarla muhabbet ederiz. Yaşça büyük ve tecrübeli insanlardan, mutlaka öğreneceğimiz güzel şeyler olabilir.

“OLUMSUZ BİR YÖNÜMÜZ OLMAMASI İÇİN HER GEÇEN GÜN KENDİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ.”

Avantajlarımız, yenilikçi bir yapıya ve mantığa sahip olmamız. Teknolojiyi ve sosyal medyayı çok iyi kullanıyor olmamız, avantajlarımız bunlardır. Sürekli kendimizi günceliştiriyoruz. Dezavantajlarımız şu olabilir. Bizden çokça büyük olanların, imkânları ve bir

adım öndeler. Birebir benden büyüklerle ve alanında başarılı olan kişilerle birebir görüşüyorum. Çokta yararlı oluyor ve her zaman bizim için herkes değerli.

BAŞ+ARI; “BAŞ” OLMAK İÇİN “ARI” GİBİ ÇALIŞMAK GEREKİR.

Günümüz gençleri teknoloji alanı ve sosyal medya başta olmak üzere, iletişim ağırlıklı hizmet sektöründe daha aktifler. Dolayısıyla gençlerin bu yaratıcı yapıları ve özgüvenleri ile beraber müthiş bir başarı da geliyor. Yıldızı parlayan bir firmaya baktığımız da, yöneticileri genç ağırlıklı. Dolayısıyla biz de firmamız da gençlerin ön planda olmasını sağlıyoruz. Ruhlen genç, hem yaş olarak tercih ediyoruz.

“GENÇLER BİREYSEL ÇALIŞMAK YERİNE, TAKIM ÇALIŞMALARINI TERCİH EDERLERSE DAHA İYİ SONUÇLAR ELDE EDECEKLERİNDEN EMİNİM.”

Çevremizde gördüğümüz kadarıyla güzel örnekler var. Bazı kurumları inceliyorum ve çok başarılılar. Oldukça iyi derece takım çalışmaları yapıyorlar. Böylelikle, başarı kendiliğinden



den gelmiş oluyor. Ancak, gençlerin uyum konusunda ve toplumda genel olarak, bireysellik ön planda. Daha çok bireysel çalışma mevcut olduğu için potansiyeli aşağı çekiyor ve alacağı mesafeyi aslında bu tutumundan dolayı biraz daha geciktirmiş oluyor.

İŞ HAYATINDA UFAK BİR OLUMSUZ DURUM DÜŞÜNÜLSE BİLE, GÜN BOYU ENERJİNİZİN YOK OLMASINA SEBEPTİR.

Bir sıkıntı veya problem olursa, “Bu sıkıntı tek benim başıma gelmedi, dünyada bu problemi yaşayan kişi ben değilim.” Diyerek kendimi motive ediyorum. Herkes, mutlaka benzer problemler yaşamıştır. Bugün böyleyse, yarın daha güzel bir gün olabilir diyerek, mücadeleyi elden bırakmamak gerekir. Olumsuz bir durum yaşadığım an; dikkatimi dağıtıyorum, kitap okurum ve çok değer verdiğim insanlarla konuşup, kahve içerim.

Maneviyatta çok önemlidir. İnsanların ruhunun sıkılması, maneviyat eksikliğinden de kaynaklanabilir. Sıkıntıda, hayrın ve şerrin de Allah’tan geldiğini düşünerek üstesinden gelinebilir diye düşünüyorum.

Önümüzdeki dönem için hedeflerim, Bursa’da bir eğitim kompleksi kurmak. İlkokul, Ortaokul ve Lise denginde kampüs veya kolej okul gibi eğitim yerleri kurmayı hedefliyorum. Başta Bursa olmak üzere, tüm Türkiye’ye hizmet etmek ve bunun için projeler üretmeyi düşünüyorum. Siyaset, ekonomi ve sosyal hayatta önemli katkıda bulunmak istiyorum.

Fakat bu düşündüğümüz proje, Sivil Toplum Kuruluşu (STK)’ndan da yüksek ve farklı olacak. İş hayatımın dışında, aktif siyasi yaşamım devam ediyor. Siyasi partiler de, İl Başkan Yardımcılığı gibi önemli yerlerde bulundum. Bundan sonraki süreçlerde de, farklı görevlerde bulunmak isterim. Örneğin; Milletvekili veya Belediye başkanı olmak gibi, hayallerim mevcut.

“ZİRVEDEKİ İNSANLARIN YERİ, AŞAĞIDAKİ İNSANLARIN YERİ KADAR SAĞLAM DEĞİLDİR.”

Gençlere önemli bir tavsiyem var; Ne yaparlarsa yapsınlar, çok samimi şekilde girişim de bulunsunlar. İlk başladıkları işten sonra, sık sık iş değiştirmelerini doğru bulmuyorum.

Bir kurum da çalışıyorlarsa, o kurumda en az 1 yıl çalışmalarını öneriyorum. CV’de sık sık iş değiştiren kişiyi, firma kabul etmez. Her firma CV’yi inceleyecekleri için bu durum, iş hayatında başarılı olmalarını engelleyebilir. Bu hatayı yapmamalarını ve istikrarlı gitmelerini öneriyorum. Gençlerin kısa süre içerisinde, çok para kazanmak gibi istekleri olmamalı. Sonuçta, emek vermeden güzel olan her şeyi elde edemeyiz.

BULUNDUĞUM SEKTÖRÜN OLUMSUZ VE ZAYIF YÖNLERİNİ GELİŞTİRMELİYİZ

Yazılı olan ve olmayan kuralların güncellenmesi gerekir. Güncellenme konusunda, dünyadan baktığımız da sektörü zayıf görüyoruz. Teknolojiye yetişemiyoruz ve eğitim ile alakalı ezberci yapımız var.

En verimli çağlar ve yaşlar da, ezber değil gerçekten bilgi birikimine ulaşmamız gerekir. Bundan sonraki süreçlerde, sektörlerin eksik olan yerlerini görüyoruz ve bu eksiklikleri tamamlamaya çalışıyoruz.



ALPER ÇELİK

FİLİZ ÇELİK SAN.
GENEL MÜDÜRÜ

“Ülkemizin sahip olduğu en önemli gücün, genç nüfus potansiyeli olduğu bir gerçek. Burada önemli olan, bu potansiyeli doğru kullanabileceğimiz stratejileri geliştirmek ve devamlılığını sağlamak...”

16 Mayıs 1980 tarihinde Bursa’da doğdum. İlkokulu Özel Namık Sözeri İlköğretim Okulu’nda tamamladıktan sonra ortaokul öğrenimimi Atatürk Lisesi’nde, lise öğrenimimi de Cumhuriyet Lisesi’nde bitirdim. Daha sonra da çocukluk döneminde çok ilgi duyduğum, kendi kendime mekanizmalar tasarlayıp oyunlar oynayarak sevdiğim mesleğim olan Makine Mühendisliği bölümünü Ortadoğu Teknik Üniversitesi’nde tamamladım. Ardından İstanbul Teknik Üniversitesi’nde işletme üzerine mastırımı tamamladıktan sonra babam Osman Çelik’in 1978 yılında temellerini attığı Filiz Çelik Sanayi ve Ticaret Ltd. şirketinde üretim planlama sorumlusu olarak 2003 yılında iş hayatına başladım. Sırasıyla üretim müdürlüğü, genel koordinatörlük yaptığım aile şirketimizde şu an genel müdürlük görevini üstlenmekteyim.



İş hayatına atılma kararında en büyük destekçim ve örnek aldığım insan hiç şüphesiz, aynı zamanda şirketimizin de kurucusu olan babam Osman Çelik’tir. Çok küçük yaşlarda babamın da katkılarıyla iş yerimize giderek ufak ufak ısındığım iş yaşantısı artık hayatımın zevk olarak yaptığım bir parçası haline geldi. Geçen 14 yılda, şirketimizin geçirdiği büyük değişim ve gelişmeyi görüp-yaşamak ve bunun bir parçası olmak beni ayrıca sevindiriyor.

50 M2’LİK ATÖLYEDE BAŞLAYAN SERÜVEN

Filiz Çelik; 1978 yılında iki ortak tarafından büro mobilyaları imalatı için 50 metrekarelik bir atölye olarak kurulmuş, ardından şu anda ana faaliyet konumuz olan berber ve kuaför ekipmanları imalatı faaliyetlerine devam etmiştir. 90’lı yılların başında ortaklık yapısının sonlandırıldığı günden bugünlere kadar sürekli olarak büyüyüp gelişerek sektör lideri konumuna ulaşmıştır. Halen 40 ayrı ülkeye ALPEDA markasıyla ürünlerini ihraç eden firmamız, bu konudaki çalışmalarını kararlılıkla devam ettiriyor. Son dönemlerde iş yapış tarzında çok ciddi değişiklikler yapan Filiz Çelik, ürün odaklı imalat yapısından çıkıp proje

odaklı butik endüstriyel imalat tarzını benimseyerek, müşterilerine anahtar teslim komple salon projelendirme hizmeti veriyor.

Belki çok kılışe bir şey olacak, ancak gerçekten iş yaşantısında çok geçerliliği olduğuna inandığım konu, ‘Değişmeyen tek şey değişimdir’ sözüdür. Dolayısıyla bir şirket için durmak demek gerilemekle aynı anlama geliyor maalesef. Her yeni nesil bir öncekine göre değişime ayak uydurma konusunda daha avantajlı oluyor. Teknolojinin inanılmaz derecede hızla geliştiği günümüz koşullarında bu alandaki değişikliklere ayak uydurmak gerekiyor. Bizim firma olarak bu konuda yaptığımız en büyük değişiklik, hızla artan ve değişen müşteri talepleri doğrultusunda klasik üretim süreçlerini terkederek müşteri ve süreç odaklı üretim süreçlerine geçmemiz oldu. Ayrıca son 5 yılda pazarlama konusunda yapmış olduğumuz yatırımlar sayesinde, şirketimiz güçlü üretim alt yapısına ilaveten ürettiği ürünleri kendi imkanlarıyla klasik bayilik anlayışı olmadan satabilme becerisini kazandı. Bu bağlamda Filiz Çelik, sektördeki diğer rakiplerinden farklılaştı.

İş hayatı, okullarda öğretilenlerden çok farklı.

Tecrübe denilen şeyi hatalar yaparak öğreniyorsunuz. Bazen bu tecrübelerin çok ağır bedelleri de olabiliyor. Zaman içerisinde bu hatalardan ders alarak doğru yolu bulmayı, doğru kararlar almayı öğreniyorsunuz. Ancak tecrübe konusundaki eksikliklerimizi firma kurucumuz Osman Bey sayesinde aştığımızı söyleyebilirim. İş yaşantınızda tecrübelerinden faydalanabileceğiniz, önemli kararlar alma arifesinde size yön gösteren birilerinin olması çok önemli bir faktör. Gençlerin iş hayatındaki avantajlarına gelecek olursam; bunlardan belki de en önemlisi yeniliklere uyum sağlamak ve vizyon sahibi olmak. Çünkü rekabetin kıran kırana yaşandığı sürekli olarak teknolojik gelişmelerin gölgesinde olduğumuz günümüz iş yaşantısında, bu özellikler hayatta kalabilmek için olmazsa olmaz diye düşünüyorum.

BİLİŞİM VE TEKNOLOJİDE İNANILMAZ GELİŞİM VAR

Son dönemde gözlemlediğim, bilişim ve teknolojik alanlarda muazzam bir gelişmenin olduğu. Bizim ortaokul ve lise yıllarında tanıştığımız bilgisayar ve buna benzer teknolojiyle yeni nesiller anaokulu çağlarında tanışıyor. Bu da onları

yeniliklere daha açık hale getiriyor. Günümüz iletişim çağında dünya, eskisine nazaran daha küçük diyebilirim. Yeni kültürler tanımak, yeni insanlarla tanışmak gibi fırsatların bulunduğu uluslararası ticaret ve pazarlama, günümüz jenerasyonunun favorileri arasında bulunuyor. Son olarak; hangi dönemde olursak olalım insanların ihtiyaç duyacağı tasarım gibi konuların odağındaki endüstriyel tasarım alanları trend meslekler içinde diye düşünüyorum.

Günümüzde şirketlerin ayakta kalmasıyla ilgili en önemli üç değer; yetkin ve adanmış personel, karlılık, müşteri odaklı iş anlayışı... Bunların ortasında da birbirini tamamlayan takım çalışması bulunuyor. Dolayısıyla ekip olmak, dayanışma içerisinde olmak günümüz iş yaşantısının çok önemli bir parçası. Buradan hareketle, iş insanlarının birliktelik ve dayanışmasına hayatımızın tüm aşamalarında ihtiyaç duyuyoruz. Özellikle genç nesillerde bu anlamda bireysellik biraz ön planda diye düşünüyorum. Ancak iş yaşantısı bunun hayatımızda en güzel törpülendiği alan bence. Hangi pozisyonda olursak olalım, birileriyle muhakkak dirsek teması ve dayanışma içinde olmamız gerekiyor. Buna paralel toplumsal alanlarda da daha organize olmamız gerektiğini düşünüyorum.

BABAMIN TECRÜBELERİNDEN ÇOK YARARLANDIM

İş yaşantısı ile okul hayatı birbirlerinden oldukça farklı. Bu dünyaya alışmak biraz zaman alıyor tabi. Ancak benim şansım, yanımda bize destek olup tecrübelerinden yararlanabileceğimiz birinci kuşaktan Osman Bey'in olmasıydı. Babamın bize öğrettiği en önemli şeylerin başında, tedbirli olmak ve insan ilişkilerinde dürüst ve samimi davranmak gelir. Günümüz iş ortamında şirket yönetimi gerçekten beceri ve çok yönlü olmayı gerektiriyor. Biz genç olmanın verdiği heyecan ve enerjiyle hızlı hareket edebilmek adına ani kararlar alabiliyorduk.

Ancak daha sonradan edindiğimiz tecrübeler sayesinde bir karar almadan önce her şeyi planlayıp çok yönlü düşünmeyi ve alınan sonuçlar neticesinde çıkabilecek sorunlara karşı hazırlıklı olmayı öğrendik. Bir de işin içine girdikçe şunu farkediyorsunuz; Firmaların en önemli varlıkları; ne sahip oldukları binalar ne de makinalar... En önemli şey, sahip olunan adanmış ve gönüllü ekip. Böyle ekiplere sahip firmaların işlerinde çok başarılı olduğunu gözlemliyorsunuz. Burada da insan ilişkileri konusundaki deneyim ve samimiyet ön plana çıkıyor. Yeni birşeyler üretmek, tasarımlar geliştirmek, çocukluktan beri ilgimi çeken alanlar olmuştur. Çok şükür, şu an yaptığım iş de bu ilgi alanımla çok örtüşen bir yapıda. Aslına bakarsanız asıl hizmet ettiğimiz müşteri kesimi bayanlar olduğu için, çok dinamik, sürekli kendini yenileyen, bu bağlamda dünyadaki modayı takip ettiğimiz zevkli bir sektörde faaliyet gösteriyoruz.

HAKSIZ REKABETİ ÖNLEYİCİ TEDBİRLER ALINMALI

Filiz Çelik'in faaliyet gösterdiği sektör; kuaför ve berber ekipmanları imalatını gerçekleştirdiğimiz, profesyonel kozmetik dalının bir alt kolu... Bu bağlamda, sektörel manada yaşadığımız sıkıntılar Türkiye olarak yaşadığımız piyasa sıkıntılarından pek farklı değil. Örneğin rekabet ettiğimiz firmaların birçoğu merdiven altı diyebileceğimiz, gayri resmi çalışan işletmeler. Bu firmaların çoğu ülkeye ve sektöre fayda getirmekten ziyade günü kurtarmak tabiriyle çalışan küçük işletmeler. Böyle bir ortamda rekabet sağlıklı olarak yapılamıyor. Bu konuda yaşadığımız en büyük sıkıntılardan biri de ürünlerimizin taklidi yoluyla yapılan haksız rekabet. Maalesef ülkemizde patent ve tescil konularındaki yasalarda gelişmekte olsa da üreticiyi korumaktan uzak. Dolayısıyla bu konudaki beklentimiz, devletimizin bu haksız rekabet koşullarıyla ilgili gerekli düzenlemeleri ve denetimlerini bir an önce hayata geçirmesi. Buna ilave olarak, sektö-

rel manada eğitim düzeyini artırma konusunda ciddi çalışmalar yapılması gerekiyor. Nitekim kuaförlük mesleği 'usta-çırak' dediğimiz ahilik sistemiyle uzun yıllar yürütüldüğü için bu konularda kurumsal anlamda devlet eliyle bir faaliyet daha yeni yeni kurulan meslek liseleri ve ön lisans programlarıyla destekleniyor. Umut ediyorum ki devletimiz, Odalar ve benzeri STK'ların da desteğiyle bu alandaki çalışmalarını artırarak sürdürür.

KIRK ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

Firmamız şu an itibariyle üretiminin yaklaşık yüzde 50'lik kısmını 40 ülkeye ihraç ediyor. Önümüzdeki dönemlerde en büyük hedefimiz, bu oranı artırarak ülkemizi uluslararası arenada hak ettiği şekilde temsil etmek. Bunu gerçekleştirebilmek için Ar-Ge ve üretim altyapımızı iyileştirme konusunda yatırımlarımız son hız devam ediyor. Yurtdışı pazarıyla ilgili bu yatırımları yaparken bir yandan da yurtiçi pazarlama alanındaki mevcut ekiplerimizi ve showrom sayımızı artırmayı hedefliyoruz.

Girişimcilik günümüzde oldukça önemli bir değer. Özellikle Türk toplumu olarak bu konuda oldukça hevesliyiz diyebilirim. Son dönemde devletin bu konuda ciddi manada destekleri var. Saydığım bütün bu faktörlerin, toplum olarak girişimcilik konusundaki bakış açımızı pozitif olarak etkilediğini düşünüyorum. Tabi bu konuda girişimciye düşen en önemli görev; yapmayı planladıkları işler konusunda çok iyi bir araştırma ve fizibilite yapmalarıdır. Bir yatırım yapmadan önce planlama aşaması ne kadar doğru bir şekilde yapılırsa o kadar uzun soluklu bir iş kurulabilir. Türkiye'de açılan 100 işletmenin yüzde 95'inin ilk 5 yıl içinde kapandığı düşünüldüğünde bu planlamanın ne kadar hayati bir öneme sahip olduğu anlaşılır. Ayrıca yatırım yapılacak sektörlerin de çok iyi analiz edilmesi gerekiyor. Özellikle gelecekte ön plana çıkacak olan inovatif ve teknolojik alanlar incelenmeli.

Sağdan-soldan alınan duyumlarla hareket etmek oldukça riskli.

ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ; İHRACATIMIZI ARTIRMAK

Şu an itibariyle öncelikli hedefimiz, markamızın yurtdışındaki daha fazla pazarda yer alması. Bugün itibariyle yüzde 50'lik ihracat oranını yakalamış bulunmaktayız. 2023'e kadar bu konudaki hedefimiz bu oranı yüzde 80'lere çıkarmak. Bu sayede ülkemizin temel problemleri arasında bulunan cari açığın kapatılmasına da katkıda bulunmak istiyoruz. Ayrıca sektörümüzde dünya sıralamasında ilk 5'e girmek gibi ciddi bir hedef de belirledik. Bu hedeflere ulaşmak için Ar-Ge, üretim teknolojileri ve pazarlama konusundaki yatırımlarımıza son sürat devam ediyoruz.

Firmamız sektöründe bir yıl sonra 40 yaşına basacak. Sektöründeki en eski firma olarak yoluna devam edecek inşallah. Kurumsal ismimiz olan Filiz Çelik, ilk kuruluşundaki ortakların soy isimlerinin birleşiminden geliyor. Ortaklık yapısı 90'lı yıllarda da son bulmuş. İlk ihracatın gerçekleştirilmesi de 2000 yılların başına rast geliyor. O dönemlerde karşımıza ismimizin uzun olması ve içinde Türkçe karakterler bulunmasından dolayı birtakım zorluklar çıkmıştı. Bizde o dönem yurtdışında kullanmak için bir marka arayışı içine girdik. Kurucumuz Osman Bey'in aklına benim ve kardeşimin, yani Alper ve Eda'nın birleşiminden oluşan 'Alpeda' ismi geldi. Bizim de bu isim fikri çok hoşumuza gitti. O günden sonra firmamızı yurtdışında bu isimle temsil etmeye başladık. Bugün itibariyle üzerinden yaklaşık 17 yıl geçmiş. Zaman zaman iş gezileri nedeniyle yurt dışında yapmış olduğumuz ürünleri ve üzerinde ismimizi görmek inanılmaz bir haz veriyor. Yeni markanın başarısı ve hedeflerimiz, bizim hep motivasyon kaynağımız oldu. Ülkemizin sahip olduğu en önemli gücün, genç nüfus potansiyeli olduğu bir gerçek. Burada önemli

olan, bu potansiyeli doğru kullanabileceğimiz stratejileri geliştirmek ve devamlılığını sağlamak... Bizi yönetenlere bu konuyla ilgili olarak düşen vazife, bu potansiyeli yönetebilmek için gerekli eğitim ve öğrenim politikalarımızı gözden geçirmektir. Ayrıca iş adamları olarak yapmamız gereken, bizi dünya ile rekabette öne çıkaracak Ar-Ge, inovasyon ve bilişim alanlarına daha fazla yönelmek, bu konulardaki yatırımlarımızı artırmak.

BİZLERİ YÖNETENLERDEN BEKLENTİMİZ...

Bizleri yöneten insanlardan beklentimiz; kayıtdışı ekonomi ile haksız rekabeti bitirecek olan gerekli önlemleri bir an önce almalarıdır. Bir de sanayiciler olarak yaşadığımız en büyük sıkıntılardan birisi; nitelikli iş gücü, özellikle ara eleman sıkıntısıdır. İşsizliğin çok yüksek oranlarda olduğu dönemlerde bile sanayici, ihtiyacını karşılayacak nitelikli iş gücünü bulmakta ve muhafaza etmekte zorlanıyor. Bu da mevcut eğitim politikalarımızda bence ciddi revizyonlar ve iyileştirmelerle mümkün. Maalesef ülkemizde illa üniversite mezunu olmak gibi bir anlayış hakim. Halbuki işini bilen teknik personel ihtiyacının daha fazla olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla bu ara personelin yetiştirilmesi için devletin bu konudaki politikalarını gözden geçirmesi lazım.

Bursa; hem konum itibariyle hem de sanayi alt yapısı nedeniyle çok avantajlı bir şehir. Son olarak ulaşım konusunda yapılan yeni yatırımlarla adeta bir bağlantı noktası haline geldi. Sektörel açıdan değerlendirdiğimizde de; hedef pazarımızın yüzde 60'ının üç saatlik bir mesafede olması bizim için lojistik açısından ayrıca bir avantaj diyebilirim. Ayrıca sanayi alt yapısı açısından da içinde barındırdığı firmalarında vermiş olduğu avantajla zengin bir üretim şehri Bursa. Bu açıdan bakıldığında Bursa'nın geleceğinin çok parlak olduğu konusunda hiç şüphemiz yok. Bursa'nın ithalat ve ihracat bilançosunu incelediğimizde ise Türkiye ortalamasının üzerinde



olduğunu görüyoruz. Takip ettiğim kadarıyla geçen yıl Bursa, ihracat rakamlarını yüzde 11 civarında artırırken ithalat rakamlarımız da yüzde 8 arttı. Bunun en büyük nedeni tabiki Bursa'nın bir otomotiv şehri olması. Türkiye'nin ihracat konusundaki lokomotif sektörünün otomotiv olduğu göz önünde bulundurulduğunda Bursa, bu açıdan avantajlı bir konumda. Ancak Türkiye'nin bu konudaki en büyük dezavantajı, hammadde konusunda büyük oranda dışa bağımlı olması. Bu da maalesef ihracatın yanında doğal olarak ithalat girdisi olarak karşımıza çıkıyor. Bundan ülke olarak tek kurtuluşumuz, katma değeri yüksek ürün üretebilmekten geçiyor. Bu da ancak daha fazla Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji ile mümkün.

ARİF DOĞRU

GÖKÖZ NATURAL
PARK KURUCU VE
İŞLETMECİSİ

“Gököz Natural Park benim için sadece bir iş değil. Kardelen çiçeğinde olduğu gibi olumsuzluklara, zorluklara inat hayata geçen, baharı müjdeleyen bir sosyal sorumluluk projesi.”

1970 yılı, Bursa-Keles Gököz Köyü doğumluyum. İlkokul 4. sınıfa kadar Gököz Köyü İlkokulunda okudum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa Süleyman Çelebi Lisesinde tamamladıktan sonra, önce Uludağ Üniversitesi BMYO Bilgisayar Donanımı, ardından Trakya Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden 1995 yılında mezun oldum. Askerlik görevimi Hava Kuvvetleri Komutanlığında OBİ subayı olarak yaptım. 1997 yılından beri TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası'nda Bilgi ve İletişim Teknolojileri Direktörlüğünde Yazılım Teknolojileri Uzmanı olarak çalışmaktayım. Çalışma hayatım boyunca yüzlerce projenin içinde yer aldım, onlarca IT projesinin de yöneticiliğini yaptım.



Üyesi olduğum oda ve sivil toplum kuruluşları; Bilgisayar Mühendisleri Odası (BMO) kurucu üyesi, Elektrik Mühendisleri Odası (EMO) eski üyesi, Türkiye Bilişim Derneği (TBD) üyesi, Bilişim Suçları Bilirkişiliği, Dağ-Der (Orhaneli-Keles-Büyükorhan-Harmancık ve Osmangaziye Bağlı Dağ Köyleri Yrd. ve Kültür Der.) üyesi, Gököz Köyü Sosyal Yardımlaşma, Eğitim ve Kültür Derneği Kurucu Başkanı (devam ediyor).

HERŞEY BİR HAYAL İLE BAŞLADI

Aslında herşey çocukluk yaşlarımda bir hayal ile başladı. O zamanlar dedem ve babaannemle köyde yaşıyordum. Etrafımdaki insanların zor hayat şartlarındaki mücadelelerine bakıyor, o kadar çalışıp bir arpa boyu ileriye

gidememelerine üzülyordum. İnsanlar fakirdi ama kimseye de muhtaç değildi. Kendi yağlarıyla kavrulup gidiyorlardı. O zaman doğup büyüdüğüm topraklar için kendi kendime şöyle bir söz verdim: “Bir gün buralar için imkânım ve param olursa paramla, bilgim olursa bilgimle, zanaatım olursa zanaatımla hizmet edip insanların daha refah içinde yaşamasını sağlayacağım.” Üniversite yıllarında bunu nasıl yapacağıma karar vermiştim. Belki Gököz'ün Bursa ovası kadar verimli toprakları yoktu. Bu nedenle tarım da, hayvancılık da çok zor ve fizibil değildi, ancak Allah vergisi bir doğa güzelliğine sahipti bu topraklar. Daha Türkiye'de alternatif turizmin 'A' sinin olmadığı yıllarda bu yörenin ekonomik ve sosyal yönden kurtulu-

şunun alternatif turizm ya da kırsal turizm olabileceği öngörüsüyle bugün hayata geçirmiş olduğum projemi hazırladım.

Köy halkı ile projemi paylaştığımda birkaç ileri görüşlü büyüğüm dışında hemen hemen herkes “Kim gelir Allah'ın dağ başına” demişti. O yıllarda projemi hayata geçirecek hiçbir ekonomik gücümüz de yoktu. Bu nedenle çocukluğumun başka bir hayali ve hedefi olan Tofaş'ta çalışmaya başladım. Mutluydum, çalışmak istediğim yerde çalışıyor, yapmak istediğim işi yapıyor, iyi de kazanıyordum. Yaklaşık 20 yıllık başarılı bir profesyonel iş hayatından sonra proje deneyimimi kendi projemi hayata geçirmek üzere kullanmaya karar verdim.

TKDK DESTEĞİ BÜYÜK BİR MOTİVASYON OLDU

Projemi hayat geçirmeden önce turizm sektörünü inceleyerek sektörün fırsatlarını, tehditlerini, kuvvetli ve zayıf yönlerini araştırdıktan sonra titiz ve gerçekçi bir fizibilite çalışması yaptım. Kendi öz kaynaklarım yeterli olmadığı için finansman kaynaklarını araştırdım. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Avrupa Birliği'nden sağlanan fonlar ile kırsal alandaki nitelikli projelere 10.000 Euro ile 250.000 Euro arasında yüzde 50 hibe desteği veriyordu. Bu, benim için büyük bir motivasyon olmuştu. TKDK projemi kendim hazırlayarak kuruma sundum. Projem kabul gördü ve hibe desteği almaya hak kazandı. Haziran 2015'te kurum ile sözleşme imzalayıp hemen inşaat işlerine başladık. Altı ay gibi kısa bir sürede inşaat işlerini tamamlayarak 1 Ocak 2016'da tesisimizi hizmete açıp, iş hayatına başlangıç yapmış oldum.

TURİZM HER ZAMAN İLGİMİ ÇEKMIŞTİR

Gököz Natural Park bir çocukluk hayalıydı. Profesyonel mesleğim bilgisayar mühendisliği olmasına rağmen turizm her zaman ilgimi çekmiştir. Yurt içinde ve Amerika'da hayal ettiğim konseptte yakın tesisleri turist olarak da olsa yakından inceleme fırsatım oldu. Gököz Natural Park, sosyal sorumluluk projesi olarak bir hayal, gerçekleşmiş halidir.

HİÇ DENENMEMİŞİ DENEMEK...

Projemi ilk kez bahsettiğimde tabii ki ailemdeki herkes önce biraz tedirgin oldu. Kolay değildi. Hiç denenmemişi deneyecek, kimine göre imkansız, bana göre zoru başaracaktık. Üstelik bunu sahip olduğumuz her şeyi riske atarak, hayatımızı ortaya koyarak yapacaktık. Omuzlarımdaki yük ve sorumluluk çok ağırdı. Ama kendime güveniyor, projeme inanıyor, bu projenin sadece ailemizin, Gököz'ün değil Uludağ'ın güneyini kapsayan tüm yörenin ekonomik ve sosyo-kültürel yönden kurtuluşu olacağını biliyordum. Detaylarını açıkladıkça herkesin aklı

yatmaya başladı. Özellikle oğlum Mert'in, anemin, kardeşlerim Menekşe ve Mehmet ile yeğenlerimin desteğini asla unutamam. Eşim Yelda tedirginliğini hala üzerinden atamamış, iç güdüsəl korumacı duygusallıkla beni vazgeçirmeye çalışmış, hatta "Ya ben ya proje" demişti. Ben de ona "Tabii ki proje" diyerek kararlılığımı ve inancımı gösterince o da inandı ve desteğini esirgemedi. Oğlum, eşim, annem, kardeşlerim, yeğenlerim hepsine minnettarım. Onlar olmasaydı ya da desteklememiş olsalardı bugün Buramıza bu projeyi kazandıramazdık.

GÖKÖZ; YÖREMİZ VE SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DE YEPYENİ BİR ŞİRKET

Ben zeki ama imkansızlıklar yüzünden okuyamamış bir işçi babanın çocuğuyum. Evlatlarının kendi gibi zor şartlarda çalışmasını istemeyen, "Sırtımdaki ceketi satar yine de sizi okuturum" diyen bir babanın... Onu maalesef çok erken yaşlarda 1996'da vatani görevimi yaptığım dönemde 48 yaşındayken kaybettik. Allah rahmet etsin, mekanı cennet olsun. Bugün sağ olsaydı eminim bizimle gurur duyardı. Gököz Natural Park sadece ailemiz için değil, yöremiz ve sektörümüz için de sıfırdan bir şirkettir.

Gököz Natural Park'ın kavramsal tasarımını ve projesini 1994'te hazırlamıştım. Projeme finansman desteği sağlamak için 2014 yılında TKDK'ya başvurdum. Aynı zamanda tesisin inşa edileceği arazinin mevzi imar planını çıkartmaya başladım. Bu süreci kimine göre rekor sayılabilecek bir sürede tamalamama rağmen bu zorlu sürecin ön gördüğümünden uzun sürmesinden dolayı ilk başvurumu geri çekmiştim. Bir sonraki başvuru dönemi olan Ocak 2015'te tekrar başvurumu yaptım. TKDK tarafından da beğenilerek destek almaya hak kazanan projenin sözleşmesini kurum ile Haziran 2015'te imzaladık. Ardından Temmuz ayı başında inşaat çalışmaları başladı ve bana göre en zor süreçler-

den biri olan bu süreç Aralık 2015 sonunda tamamlandı. Böylece Gököz Natural Park 1 Ocak 2016 tarihinde açılarak hizmet vermeye başladı.

Gököz Natural Park; lüks bungalovlarda konaklama, alakart restaurant-kafeterya, hobi bahçeleri ile atv safari, at biniciliği, dağ bisikleti, sandal, olta balıkçılığı, okçuluk ve paintball gibi birçok aktivite ile alternatif turizm alanında hizmet vermektedir. Ayrıca doğal ve yöresel ürünlerin temini, üretimi ve satışı konusunda da faaliyet göstermeyi planlamaktayız.

PEK ÇOK YÖNDEN FARKLI BİR BAKIŞ AÇISI...

Turizm, tarım- hayvancılık ve diğer sektörlerde faaliyet gösterenler, bürokratlar, siyasetçiler hepsi klasik, bildik bir anlayışa sahip. Ancak ben şunu çok iyi biliyordum ki; kırsal alanda çok da verimli olmayan klasik tarım- hayvancılık fizibil değildi. Ayrıca Bursa'daki gelişmiş endüstriyel tarım ve hayvancılıkla rekabet etmesi de mümkün değil. İşletmecilik anlamında da otelcilik; sadece oda satmak, tatil de sadece deniz, kum, güneş değildi benim için. İnsanların alışılmışın dışında ve şehrin stresinden uzak, doğa içinde, alışık oldukları konforda konaklayabilmesi, özellikle gençlerin ve çocukların doğal yaşama dair birçok şeyi tecrübe edebilmesi ve eğlenirken öğrenmelerini sağlamak çok daha önemli ben- ce... Bu ikisini bir araya getirdiğimizde hem doğal yöntemlerle tarım ve hayvancılık yapanlar artık ürünlerinin niceliği ile değil de niteliği ile yarıştıklarından kazanacak, hem de ekonomik durumu iyi olan ve şehirlerde, metropollerde yaşayan insanlar sağlıkları için doğal ürünleri kolayca temin edebilecek, tüketebilecek ve aynı zamanda dinlenebilecek. Hem kırsaldaki köylünün hem de stresli ve sağlıksız beslenen şehirlinin kazandığı çözümü büyük bir risk alarak cesaretle hayata geçirerek sektöre farklı bir bakış açısı getirdiğime inanıyorum. Ben Gököz Natural Park'ın kurucusu ve işletmecisiyim. İnşallah oğlum ikinci kuşak olarak alacağı bu bay-

rağı bugün benim bile hayal edemeyeceğim çok ileri bir yere taşır.

DENEYİM, BİLGİDEN DAHA DEĞERLİDİR

Kazanılmış deneyimler, öğrenilmiş bilgilerden her zaman daha kıymetlidir. Geniş bir iş ve sosyal ağa sahip olmak da bir o kadar önemli iş hayatında. Yıllar içinde kazanılmış ekonomik güç ve sermaye birikimi de insanın elini rahatlatan ve manevra kabiliyetini artıran bir başka önemli unsur. Gençseniz bunlara ya hiç ya da çok daha az sahipsiniz demektir. Ancak buna karşın gençler yeniliklere daha açık ve daha cesurdur. Gençler yeni sektörlerde ya da eski sektörlerde yeni bir bakış açısı getirerek yani inovatif yaklaşım getirebildikleri ölçüde başarılı oluyor. Bunlar gördüğüm kadarıyla bilişimin ve yeni teknolojilerin en iyi şekilde kullanıldığı, çok büyük sermayeler gerektirmeyen, yaratıcı-yenilikçi hizmet ve üretim alanlarında oluyor genelde.

"BİRLİKTE KUVVET DOĞAR"

İş hayatında gençlerin birlikteliği yeterli olmasa da bu konuda kurulmuş dernek ve oda gibi sivil toplum örgütlerini çok önemsiyorum. Atalarımız boşuna dememiş, "Birlikte kuvvet doğar" diye. Bu nedenle bu birlikteliklerin sadece tabela derneği ya da odası olmak yerine, önemli fonksiyonları ve görevleri yerine getirebilecek şekilde güçlendirilmesi gerekir. Allah kimseye darlık, umutsuzluk ve çaresizlik yaşıatmasın, ancak maalesef hayatın içinde bunlar da var. Bu anlarda en büyük destekçim ailem oldu hep. Bir de birkaç dost... İş konusunda ise bilgisine, tecrübesine güvendiğim arkadaş ve dostlarımız var çok şükür. Önce onlarla paylaşır, fikirlerini ve tavsiyelerini alır, sonra kabuğuma çekilir değerlendirir ve kendimce en doğru olanlarını hayata geçiririm.

Gököz Natural Park, dört fazdan oluşan projemin birinci ve en önemli fazıdır. Diğer fazların hayata geçebilmesi buna bağlı. En büyük he-

defim, 2006 yılında kurucusu olduğum Gököz Köyü Sosyal Yardımlaşma, Eğitim ve Kültür Derneği'nin vizyonuna koyduğum gibi Gököz Maruşah Yaylası'nı Türkiye'nin en güzel alternatif turizm destinasyonlarından biri yapmak, yerli ve yabancı turistler için yöremizi cazibe merkezi haline getirerek, turizm gelirlerini artırıp, ülke ekonomisine katkı sağlamaktır.

DOĞRU ZAMAN-YER- HEDEF KİTLE- EKİP...

Benden daha genç girişimcilere öncelikle iyi bir eğitim ve öğretim alıp temelleri sağlam atmalarını tavsiye ediyorm. Ardından iş hayatına atılmadan önce ilgilendikleri sektörlerde belirli sürelerde çalışarak tanımaları ve tecrübe kazanmalarını öneririm. Ancak bunlardan da önce hayallerini sınırlamasınlar. Unutmayalım ki her şey bir hayal ile başlar. Bu hayalleri gerçekleştirmek için planlasınlar, gerçekçi fizibiliteeler yapsınlar ve projelendirsinler. Doğru zamanda, doğru yerde, doğru hedef kitlesine, doğru bir ekip ile doğru yöntemlerle iş yapsınlar.

Diğer yandan; Türkiye'de genç girişimcilere verilen destekler henüz istenen noktada olmasa da "destek var" diyebilirim. Gököz Natural Park projesi bunun en güzel örneklerinden biri olup, TKDK'dan alınan destek büyük bir motivasyon yaratmıştır. Türkiye'de TKDK, KOSGEB, Kalkınma Ajansları vb. birçok kurum hibe ve düşük maliyetli kredi desteği veriyor. Ancak bu desteklerden faydalanmak, kolay ve kısa yoldan para kazanmak isteyenlere ve istismarcılara göre değil. Bu desteklerden faydalanmak için gerçekten ayakları yere sağlam basan, karlı ve gerçekleştirilebilir fikirlerinizin olması ve iyi dokümanle edilmiş proje hazırlamanız gerekiyor.

TURİZM SEKTÖRÜNDE ÇOK YÖNLÜ DÜŞÜNÜLMELİ

Turizm sektörü, hassas ve kırılğan bir sektör ve yatırım maliyeti çok yüksek. Gerek ulusal gerekse uluslararası ekonomik, siyasi ve askeri kriz-



lerden ilk bu sektör etkileniyor. Örneğin birileri sizin en önemli havalimanlarınızdan ya da turistik mekanlarınızdan birinde birkaç bomba patlatıp, o yılki milyonlarca turistin ülkenize veya şehrinize gelmesini engelleyebiliyor. Turizmi sadece dinlenme ya da eğlenme olarak değil de kongre, kültür, tarih, doğa gibi çok yönlü olarak ele almak, buna uygun çözümleri hayata geçirmek gerekir diye düşünüyorum.

GÖKÖZ BENİM İÇİN BİR İŞTEN ÇOK DAHA FAZLASI

Sorumlu bir vatandaş olarak doğduğum toplarlara katma değerli bir proje ve yeni bir vizyon kazandırdığım için, yaşadığım şehir olan Bursa'ya nezih bir alternatif turizm tesisi kazandırdığım için, ülkemnin yerli ve yabancı turizm gelirinin artırılmasına katkı sağladığım için mutluyum ve gurur duyuyorum. Bir kısım şeyler de var ki; yol, su, elektrik, telefon, internet altyapıları gibi, bireysel olarak yapmak mümkün değil. Bunun için başta belediyeler olmak üzere tüm ilgili kurumların, özellikle kırsal alanda yapılan yatırımlara pozitif ayrımcılık yaparak öncelik ve önem vermesi gerektiğini düşünüyorum. Kırsal alanda bir projeyi hayata geçirmek kardelen çiçeğinin karın ve buzun içinden rengaren açması gibidir. Zordur ama bir o kadar da güzeldir. Gököz Natural Park benim için sadece bir iş değil ondan daha önemlisi, kardelen çiçeğinde olduğu gibi bütün olumsuzluklara, zorluklara inat hayata geçen, baharı müjdeleyen bir sosyal sorumluluk projesidir.

ASAF YALÇIN İSTANBULLU

MÜHENDİSLİK VE
PROJE KURUCUSU

“Gençlere yönelik destek politikasının güncel tutulması ve piyasadan, bizlerden gelen geri dönüşlere en hızlı şekilde refleks üretecek şekilde dizayn edilmesi gerekiyor.”

Artvin-Yusufeli doğumluyum. Üç çocuklu bir ailenin en küçük ferdiyim. Çocukluk yıllarım Yusufeli'nin Çevreli Meydan köyünde geçti. Akabinde babamın mesleğinden ötürü Artvin, Erzurum ve Bursa'da birçok okul değişikliği yapmak durumunda kaldım. En son Bursa Erkek Lisesi'nden mezun olduktan sonra Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nü tamamladım. Eğitim hayatım sürüyor. Halen Bahçeşehir Ünivesitesi Uluslararası İlişkiler ve Küresel Siyaset programında yüksek lisans eğitimime devam ediyorum. Ticari olarak 2011 yılında kurduğum mühendislik ve mü-



şavirlik şirketimle iş dünyasının içinde faaliyet gösteriyorum. Bütün bunların dışında küçük yaşlardan bu yana sivil toplum kuruluşlarında hayata ve topluma dair çalışmalar yapmayı, projeler üretmeyi seviyorum. Bursa'da da bu çalışmalarını yapabildiğimiz güzel kurum ve kuruluşlar var. Sivil toplumla alakalı güncel olarak görevli olduğum; TÜMSİAD Bursa Yönetim Kurulu üyeliği, Genç TÜMSİAD Bursa Başkanlığı, TOBB GSK Bursa İcra Kurulu üyeliği, TDMMB Türk Dünyası Mühendisler ve Mimarlar Birliği Bursa Şubesi Yönetim Kurulu üyeliği gibi güncel olarak devam eden sorumluluklarım var.

ÜNİVERSİTEDE ÇOK AKTİF GEÇEN ÖĞRENCİLİK...

İş hayatına girmem noktasında bana gelen 'Neden', 'Niçin' gibi sorularının maddesel cevabı hiç olmadı. Sadece keyif aldığımız ve bizi heyecanlandıran, mutlu eden işleri yaptık, daha iyi nasıl yapabiliriz diye düşündük, onları denedik. Arkamıza dönüp baktığımızda ticari olarak birçok iş başardığımızın farkında olmadan ilerlediğimizi gördük. “Şu sebeple iş hayatının içinde olmalıyım” diye bir sebebim hiç olmadı. Üniversitedeki ilk aylarımda katıldığım ilk organizasyondan

sonra, organizasyonu yapan kişiye “Ya ortak olalım ya da rakip olacağız” demiştim. Tabi o zamanki heyecanımız katılmak istediğimiz organizasyonları kendimizin yapması üzerineydi. Bu heyecanla üniversitede yaptığımız işler; kültürel gezilerden ulusal festivallere, kendi bölümümüzdeki küçük seminerlerden ulusal çaptaki seri konferanslara, konserlere, eğitim programlarına ve bahar şenliklerine dönüştü. Beş yılın sonunda ulusal boyutta 100’ü aşkın etkinlik ve 25 üniversitede bizimle çalışan ekip arkadaşımız vardı.



ATILLA AŞAN

AŞAN ECZANESİ
FARMA OPTİK SAHİBİ

“Ülke olarak 20-30 yıllık projeksiyonlar yapabilmeliyiz. Bunlar sadece ticari ve ekonomik alanda olmamalı. Sosyal ve kültürel gelişimler de planlamalıyız.”

1974 Bursa doğumluyum. Atatürk İlkokulu’nu bitirdikten sonra Bursa Erkek Lisesi’ni tamamladım. Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’ni bitirdim. Askerliğimi Konya Hava Hastanesi’nde yaptım. Ardından Setbaşı’nda Aşan Eczanesi’ni açtım. Eczacılar Odası’nın çeşitli yetkili kurullarında görev yaptım. Bölge temsilciliği, iki dönem saymanlık, Türk Eczacılar Birliği Büyük Kongre Delegeliği yaptım. Halen bu görevim devam ediyor. Bunun yanında Bursa Fotoğraf Sanatı Derneği’nin eğitim ve gezi organizasyonlarını yaptıktan sonra iki dönem de başkan yardımcılığını yürüttüm. Halen derneğin üyesiyim. Aktif olarak çok yoğun çekmesem bile fotoğrafa ilgilim devam ediyor. Evliyim ve iki kızım var.



BABAM BİZİ YAVAŞ YAVAŞ İŞ HAYATINA HAZIRLAMIS

Rahmetli babamın Setbaşı’nda şekerleme dükkanı vardı. ‘Aşan Şekerleme’ olarak bilinirdi. Özellikle bayram dönemlerinde bizim şekerleme işleri çok hızlı olurdu. Yedi-sekiz yaşlarında orada babama yardımcı oluyordum. Dükkanımızı geçen yıllar içinde kapattık. Geçmişe dönüp baktığımda babamın orada bana bazı şeyleri öğretmek için görevlendirdiğini anımsıyorum. Daha toplama-çıkarmayı yeni öğrendiğim ikinci-üçüncü sınıf öğrencisi iken babam, ağabeyimle beni yanına çağırır mal aldığımız firmalara ne kadar borcumuz olduğuna dair faturaları toplatır hesap yaptırırdı. Babam 50 yıllık esnaf olup, o hesabı kim bilir kaç defa yapmış olsa da bize işi öğrenmemiz için yeniden toplatırdı. ‘Şeker Bayramında arife günü ne kadar iş olur’, ‘Kurban Bayramında kurban telaşı olduğundan ilk gün ne kadar iş olur, ikinci gün ne kadar iş olur’ gibi. O zaman küçüktük oyun gibi geliyordu belki bize. Fakat şimdi anlıyoruz ki babam bizi iş dünyasına ve ticarete hazırlıyormuş.

Üniversite yıllarımda okul içinde çeşitli tur organizasyonlarını, gezi organizasyonlarını,

partileri arkadaşım ile beraber koordine ederdik. Demek ki içimizde bir şekilde ticaret vardı.

HAYAL ETTİĞİM İŞİ YAPIYORUM

Şu an hayal ettiğim işi yapıyorum. Sağlık sektörünü seçtim. Üniversite sınavında yüksek puan almama rağmen tercih ettiğim meslek dalları dış hekimliği ve eczacılıktı. Çünkü bunlar bireysel mesleklerdi. Babamdan aldığım, gördüğüm terbiye, kendi kendinin patronu olmanın avantajları daha çocukluk yıllarımda hafızama kazınmıştı. Bizim mesleğimiz mezuniyetten sonra genelde eczacılık üzerine bir işletme açmaya doğru gidiyor. Ya bir ilaç firmasında çalışabiliriz, ya da serbest eczacılığı tercih edecektik. Ben de tercihim bu yönde kullandım.

‘ECZACINIZ SİZİN SAĞLIK DANIŞMANINIZDIR’

Sıfırdan bir işletme kurdum. 1998 yılının Aralık ayında eczanemi açtım. 19 yıldır kendi eczanemi işletiyorum. Türk Eczacılar Birliği’nin genel bir sloganı vardır; ‘Eczacınız sizin sağlık danışmanınızdır’. Bizler de müşterilerimize bu yönde en iyi hizmeti vermek için çalışıyoruz. Aynı zamanda, sağlık dallarından önemli bir kol olarak 2012 yılında bir inovasyonla optik firması olan FarmaOptik’i açtık. Farmakoloji’den

(ilaç bilimi) gelen bir çağrışımla markamıza bu adı verdik. Bildiğiniz üzere eczanede güven duygusu çok önemlidir. Optikte bu daha da önemli. Bizlere güven duyan müşterilerimiz başka bir optisyene gitmektense bizi tercih ediyor.

SEKTÖRÜMÜZ HER ZAMAN YENİLENİYOR

Bir genç olarak, bizler de rakiplerimize oranla sektöre elbette farklılık getirmek istiyoruz. Sektör her zaman yenileniyor. Bizler yeni ve taze bilgilerle mezun olduktan sonra bilgilerimizi güncelleyerek işletmemizde hizmet veriyoruz. Meslek içinde inovatif çalışmalar yapan meslektaşlarımız var. Bu, insanın ticarete ve mesleğine bakışıyla alakalı değişim gösterebilir. Fakat mesleki açıdan deontolojik kurallara uymak bizim için çok önemli. Ticaret kurallarıyla bu kurallar bazen çelişebiliyor. Böyle durumlarda benim için her zaman deontolojik kurallar öndedir. Ticarete bir şekilde para kazanırsınız. Fakat deontolojik kurallarda hata yaparsanız geri dönüşü olmayan hasarlar olabilir. Dolayısıyla güven duygusu demıştik ya bu çok önemli. Markalarımıza olan, bize olan güveni asla sarsmayacak şekilde hizmet politikamızı uyguluyoruz. Hatta bir itirafta bulunmak istiyorum. Rapsodi Mobilya mağazasında



işe başladığımın üçüncü günü, burasının benim için çok lüks olduğunu, başarılı olamaya çağımı düşünmüş ve işten ayrılmayı aklımdan geçirmiştım.

TİCARETTE İŞ ETİĞİ VE GÜVEN ÇOK ÖNEMLİ

Önümüzdeki dönem Farma Optik olarak şu-beleşmeyi planlıyoruz. Doğru lokasyonda, doğru maliyetlerle algılarımız bu yönde açık. Ticarete iş etiği ve güven çok önemli. Sizden danışmanlık alan hastalarınız sizin yaşınıza ya da başka bir özelliğinize bakmıyor. Sağlık konusundaki bilgi birikiminize, deneyiminize ve bu deneyimin onlara yansıma şekline bakıyorlar. Hasta sizden doğru bilgiyi, doğru zamanda ve yeterli düzeyde alıyorsa size güven duyuyor. Bizler kapıdan giren hastamızın vücut dilinden ve reçetenin içeriğinden o anki duruma bakarak, hasta psikolojisini analiz edip, saniyeler içinde kişiyi değerlendiriyoruz. Ve

ihtiyacı olan hizmeti uygun bir dille sunmaya çalışıyoruz. Hekimin önerdiği tedavi protokolüne katkı sağlayarak, kullanacağı ilaçları ve besin destek ürünlerini doğru bir şekilde kullanması yönünde hastaya yardımcı oluyoruz.

SEKTÖRÜMÜZDE GÜÇLÜ BİR BİRLİKTELİK VAR

Her sektörde olduğu gibi etik bozulma bizim sorunlarımızdan bir tanesi olabilir. Fakat bir başka sorununuz, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durum nedeniyle devlet sürekli tasarruf tedbirlerini artırıyor. Bu da daha fazla çalışıp daha az kar etmemize neden oluyor. Bununla ilgili olarak Türk Eczacılar Birliği kanalıyla devletle görüşmeler yapılıyor. Bizler de şehrimizden Türk Eczacılar Birliği'ne gerekli katkıyı yapmaya çalışıyoruz.

Gençlerin STK çatısı altında kümelenmesi oldukça önemli. Biz eczacılık sektörü olarak bu

konuda çok avantajlıyız. Çok güçlü bir birlik telik var. Tek başına devletle sözleşme yapabildiğimiz için meslektaşlarımızın haklarını savunabiliyoruz. Fakat gençler normal ticaret hayatında biraz agresif olabiliyor. Burada dengeyi ve etik değerleri koruyabilmek son derece önemli.

İNSAN MERKEZLİ HAREKET ETMEK MUTLAKA KAZANDIRIR

Kişisel toplum değerlerimizi nasıl oluşturduğum sorusuna şu şekilde cevap vermek isterim. Bir iş adamı öncelikle insana yatırım yapmalı. Beraber çalıştığı insanlara yatırım yapabilmeli. Bizler de gelen müşterimizi ticari bir meta olarak görmeden önce insan merkezli hareket etmeliyiz. Emin olun uzun vadede bu, mutlaka kazandırıyor. Doğru yaklaşım insani değerleri üstte tutmak olmalı.



KRİZDE İŞİME DAHA FAZLA YATIRIM YAPARIM

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm zamanlar oldu. Böyle zamanlar aslında benim en çok çalıştığım ve en çok güçlendiğimi hissettiğim zamanlardır. Sektör olarak dibe vurulduğu zamanlarda ben diğer meslektaşlarıma göre daha çok farklılık yaratabilirim, daha çok inovasyon yapabilirim, sektörde elenenin ben olmayacağımı hissediyorum. Sektörün krize girdiği dönemler benim atılım yaptığım dönemlerdir. Daha fazla risk alırım. İşime yatırım yaparım. Bu; dekorasyon veya ürün alımı olabilir. Fakat sonuç her daim başarılı olmuştur.

İLERİ TEKNOLOJİYİ YAKALAMALIYIZ

Günümüzde trend iş kolları arasında bilişim ve ileri teknoloji ürünler ön planda. Ülkemiz için bu tür yatırımların yapılması da son derece önemli. Türkiye'nin geleceğinin ileri teknoloji ürünlerde ve inovatif ürünlerde olacağı kanaatindeyim. Tabi ki makine, otomobil, tekstil alanlarında üretim önemli, fakat ileri teknolojiyi yakalamamız gerekiyor. Kendi sektörümden örnek vermek gerekirse biz Türkiye olarak hala ileri teknoloji ilaçlar üretemiyoruz. Türkiye'deki ilaç fabrikalarımızda 10-15 yıl önce patenti alınmış ürünlerin sadece üretimini yapıbiliyoruz. Çok daha teknolojik olan ve hastanın has-

talandığı yere odaklı bir sürü ürün üretiliyor şu anda. Maalesef biz o konudan çok çok uzağız ülke olarak. Dünya artık çok küçüldü. Bundan 30-40 yıl öncesi gibi değil. Gençlerin çok çalışarak dünyadaki yenilikleri yakından takip ederek başarılı olacağını düşünüyorum.

NE VERİRSEN FAZLASIYLA GERİ ALIRSIN

Bursamız her yönüyle mükemmel bir şehir. Tarih var, su var, turizm, sağlık, deniz, dağ, ova, doğa hepsi bir arada... Dolayısıyla genç girişimciler ve yatırımcılar Bursa'ya ne verilerse fazlası ile geri alacaklardır. Yatırım yapıldığında oluşacak iş gücünün ihtiyaçlarını karşılayabilecek tüm zenginlikler var Bursa'da... Genç girişimcilerimizi ve girişimciliği destekliyorum. Fakat üniversitelerimizin Türkiye genelinde sanayi ile işbirliği yapmadığını düşünüyorum. Sanayinin gelişmesinin önünü açan en önemli nokta, üniversitelerin katkısıdır. Yine üniversitelerin gelişmesinde sanayinin katkısı önem arz eder.

BİLİM İNSANLARI YETİŞTİRMELİYİZ

Örneğin, eczacılık konusunda üniversitelerde arkadaşlarımız hocalarımız kendi branşlarında araştırmalar yapıyorlar, girişimlerde bulunuyorlar. Fakat uygun bütçe bulunamaması ba-

şarırı geciktiriyor ya da proje sonlandırılmıyor. Oysa üniversite bünyesinde yapılamayan çalışmalar sanayi işbirliği ile tamamlanabilir. Bu, ülke menfaati açısından oldukça önemli bir konu. Suistimali engellemek için üniversitelere çok fazla bütçe ayrılmıyor belki... Fakat seçici davranarak başarılı akademisyenler desteklenmeli. Son zamanlarda genç girişimcilere destek arttı, fakat yeterli mi bunu tartışabiliriz. Akademisyenlerimize ve teknolojiye yapılan yatırımların önemine dikkat çekmek isterim. Bilim insanı yetiştirmeliyiz.

YENİLİKLERİ YAKALAMALIYIZ

Üreterek büyüyen bir Türkiye hepimizin hayali. Hedefimiz ülke olarak 20-30 yıllık projeksiyonlar yapabilmek. Bunlar sadece ticari ve ekonomik alanda olmamalı. Sosyal ve kültürel gelişimler de planlamalıyız. Öz değerlerimize sadık kalarak yenilikleri yakalayabilmeliyiz. Gerek doğu, gerekse batıdan, Ar-Ge ve inovasyonla, ileri teknoloji ile gelişimin ve üretimin tüm materyallerini modelleyip çoğaltarak, geleneklerimize sahip çıkarak, üreterek, yeni nesillere, yepyeni bir anlayışla, güzel bir ülke bırakmalıyız. Hükümetimiz sivil toplum örgütlerinden gelen söylemleri dikkate alarak hareket ederse bu birliktelik başarıyı getirir.



ATILLA BİCAN

SAT MİMARLIK
FİRMA ORTAĞI

“Ülkemizde girişimci ruhu artırılmalı ve iş hayatında, kim ne yaparsa yapsın, en güzelini, en kalitelisini yapmalı. Daha da önemlisi her iş, aşk ile yapılmalı.”

1975 Bursa doğumluyum. Hürriyet İlkokulu, Cumhuriyet Lisesi ve son olarak da Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesini bitirdim. Evli ve 2 çocuk babasıyım. 2002 yılından beri SAT Mimarlık'ta firma ortağı olarak görev yapıyorum. Çocukluk yıllarımdan itibaren mimarlık mesleğine ilgi duymuş olmam, benim bu mesleği seçmeme sebep oldu. Ailemin de destek vermesiyle lise sonrasında mimarlık fakültesine başladım.



BABAMIN İŞ HAYATIMDA ETKİSİ BÜYÜKTÜR

İş hayatına atılmamda babamın etkisi büyük oldu. Kendisi mobilyacıydı ve mimarlarla bir hayli içli-dışlı çalışıyordu. Bu süreçte diğer mimarların da fikirlerinden epeyce faydalandım.

Aslında hem aile, hem de sıfırdan bir işletme kurduk diyebilirim. Çünkü ortaklarımla uzun

dönem komşuluk yapmıştık, neredeyse bir aile gibiydik.

2002'DEN BERİ AYNI KADRO YOLA DEVAM EDİYORUZ

2002 yılında şu anki ortaklarımla beraber işletmemizi kurduk. Aynı kadro ile devam ediyoruz. Başlangıçta sadece iç mimari tasarım ve üretim olarak başlayan serüvene, mimari ve inşaat taahhüt işlerini de ekledik.

Yaptığım her projede, bir öncekini tekrar etmemek, her zaman yeniyi açık olmayı düşün edindim. Her bir olay da, pozisyona göre avantaj ya da dezavantaja dönüşebilir. Asıl olan, sevmektir.

EMEK-YOĞUN İŞLERDEN AKIL-YOĞUN'A YÖNELME VAR

Son dönemde gençler arasında daha çok, emek-yoğun işlerden, akıl-yoğun işlere doğru

bir kayma var. Maalesef iş hayatında, gençler arasında yeteri kadar bu alanlarda birliktelik yok. Daha çok sosyalleşmeye ihtiyaç var.

Ortağımın kızı, ikinci kuşağın ilki olarak göreve başladı. Edindiğim tüm bilgileri kendisine aktarma çabasıdayım. Benim de mimarlık mesleğine olan aşkı, çocukluk yıllarımda başlamıştı. Aynı sevgi ile devam ediyor.

SEKTÖRÜMÜZ HER OLAYDAN ANINDA ETKİLENEBİLİYOR

İçinde bulunduğumuz sektör, dünya konjonktürünün etkilendiği her olaydan anında etkileniyor. Biz şirket olarak önümüzdeki dönemde, kontrol altında tutabilmek şartıyla tüm alanlarda büyüme hedefliyoruz.

GENÇLER ÖNCELİKLİ OLARAK MESLEKLERİNİ ÇOK SEVMELİ

Ülkemizde girişimci ruhu artırılmalı ve “Bursa dışında nasıl daha aktif olunabilir?” sorusu sıkça sorulmalı. Genç girişimcilere de şunları tavsiye edebilirim; Öncelikli olarak mesleklerini çok sevmeliler ve ‘Yarına daha nasıl güzel işler yaparım’ı akıllarından çıkarmamalılar. Her zaman yeniyi açık olunmalı. Teknolojinin ve insan isteklerinin ne kadar çabuk değişebilir olduğundan emin olarak yol almalarını da tavsiye ederim.

2023, TÜRKİYE İÇİN BİR MİLAT OLACAK

Ben bu yola bir sınır veya bir zaman hedefi konulmasına karşıyım. Ancak 2023, bizim için önemli bir milat olacak kanaatindeyim. Türkiye’nin ortalama büyümesinin her zaman bir adım ötesinde olmak en büyük hedefimiz. İş hayatında, rakiplerin iyi tanınması birinci iş olmalı. Üretimin, performansının ve kalitenin artırılması da çok önemli. Öte yandan; iş dünyasının önümüzü açacak her türlü destek, devletin öncelikli görevi olmalıdır. Ayrıca,

müşteri portföyünün ve ihtiyaçlarının bilindik olması, önümüzü açan ve işimizi kolaylaştıran birer etmendir. Marka değeri yüksek ürünler üretmek ise her sektöre gerekiyor

KİM NE YAPARSA YAPSIN, EN KALİTELİSİNİ YAPSIN

İş hayatımda unutamadığım anılardan birisini de anlatmak isterim: Bir işyeri taahhüdümüz vardı. İstenenden daha önceki bir tarihte açılması gerekmişti. İş böyle olunca son iki ayı, ben ve ekibim uyumadan geçirmiştik. Sonunda açılış saatine de iş yetişti ve çok da güzel bir proje oldu. Son anların keyfini ve yorgunluğunu sizlere tarif etmem mümkün değil. Çok ama çok güzeldi. Özetle şunu söylemek istiyorum; Kim ne yaparsa yapsın, en güzelini-en kalitelisini yapsın ve aşk ile yapsın.





AYCAN ERGÜN

ÖZEL DENİZ KABUĞU
ANAOKULU KURUCUSU

**“Rakiplerimize
fırsat vermemeli ve
yükseliş adına her
zaman kararlı net
adımlar atmamız.
En önemlisi de
yaptığınız işe
inandığınızda başarı
kendiliğinden
geliyor.”**

Aslında anaokulu fikri, lise tercihi yaparken planladığım bir sektördü ve yıllardan itibaren düşüncem eğitimimi tamamlayıp anaokulu açmaktı. Öyle de oldu. Eğitimimi tamamladıktan sonra 4 yıl anaokulu öğretmenliği yaptım. Şu an Boğaziçi Üniversitesi Yöneticilik Okulları eğitimim devam ediyor. Özel Deniz Kabuğu Anaokulu, 2012 yılında Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı olarak eğitime başladı.



ÇOCUKLAR 2 YAŞINDA EĞİTİME HAZIR

Eğitime ne kadar erken başlanırsa o kadar iyi olacağını düşünüyorum. Şu an çocukların dikkat ve gelişim süreçlerini ele alacak olursak 2 yaşta hazır olduklarını düşünüyorum. 0-6 yaşta çocukların kişilik ve zeka gelişimlerinin yüzde 80'i oluşuyor. Ne kadar bilinçli bir aile olursanız olun 2 yaşında ev ortamında çocuğunuza kazandıracaklarınız sınırlı. Çocuk

bu yaşlardan itibaren kendi yaşlarına ihtiyaç duyar ve burada anaokulları devreye girer. Okula başlayan çocukların gelişimlerinde 1 ay gibi kısa sürede bile ne kadar artı sağlandığını görüyoruz.

Anaokulu işletmenin benim için en önemli avantajı; insanlara daha da önemlisi çocuklara sevgimi daha kolay ifade etmemi, daha sabırlı olmanın nasıl güzel sonuçlar doğurduğunun

bilincinde olmamı, onların dünyasına girip onları tanımamı ve onlar gibi düşünmemi sağladı. Dezavantajı konusuna gelince; anaokulu işletmenin dezavantajı olduğunu sanmıyorum. Düşünsenize olumsuz bir durum yaşamış bile olsanız sınıfa girdiğinizde çocukların size masumca ve sevgi dolu yaklaşımları tüm olumsuzları unutturuyor. Başka bir sektörde bu söz konusu bile değil.

İLKÖĞRETİME DEĞİL HAYATA HAZIRLIK...

0-6 yaş arasını kapsayan dönem çocuğunuzun en hızlı geliştiği dönemdir. Aile ve eğitimci işbirliği ile okul öncesi eğitim çocuğun daha yaratıcı, ileriye görebilen, yeni ürünler planlayabilen ve çevresini kendi amaçları için yönlendirebilen özerk bir birey olarak yetişmesine katkı sağlayacaktır. Okul öncesinde çocuk sadece ilköğretime değil hayata hazırlanır. Okulumuzda anadil etkinliği, yabancı dil İngilizce ve Almanca dersleri, drama, satranç, okuma-yazmaya hazırlık, bale, yüzme branş dersleri verilmekte olup her branş dersi için ayrı öğretmen ile çalışılmaktadır. Okulumuzda Milli Eğitim müfredatı uygulanır, bunun yanı sıra göster anlat, scamper eğitimi, mandala çalışmaları, cooking time, fen ve doğa çalışmaları, zeka oyunları, gems çoklu zeka programı kapsamında eğitim verilmektedir. Ayrıca çocuklarımızın gelişimlerini gözlemleyen ve eğitim süreçlerini takip eden okul pedagogumuz bulunmaktadır.

10-12 kişilik sınıflarda çocukların yeteneklerini açığa çıkaracak, kişisel özelliklerini tamamlayacakları bir ortam hazırlıyoruz. Kendilerini daha iyi ifade etmeleri için karakter eğitimleri veriyoruz. Bazı çocuklar duyarak, bazı çocuklar görerek, bazı çocuklar ise dokunarak öğreniyorlar. Deneyimli eğitim kadromuz bunun bilincinde olarak eğitim ve aktivite hazırlıyor. Okulu kurup yatırımcı mantığı ile geri çekilmedim. Açıldığı günden itibaren öğretmenleri hizmet içi eğitimleri, çocukların gelişimi programları ile ilgileniyorum. Butik anaokulu anlayışı da bunu gerektiriyor. Ebeveynlerle sürekli iletişim halindeyiz. Katkılı, koruyuculu hiçbir şey çocuklara yedirilmez. Yoğurt teyemiz tarafından mayalanır, çocuklarla yetiştirdiğimiz sebzeleri kullanırız, reçellerimizi çocuklarla birlikte yaparız. Aslında bu konuştuklarımız her okulun olmazsa-

olmaz haline getirilmelidir. Güler yüz, samimiyet, en önemlisi güven ve dürüstlüğü barındıran butik bir anaokulu olduğunuzda zaten tercih sebebi oluyorsunuz. Çocukları, anaokuluna başlarken zorlanan ailelere bazı tavsiyelerim de olabilir. Ailenin bu konuda sabırlı ve tutarlı olmasını, net bir şekilde çocuklarını okula göndermelerini, ilerleyen süreçte okulla iletişimlerini düzenli devam ettirmelerini, okulda yaptırılan çalışmalarını evde de tekrar ettirmelerini tavsiye ederim. Aile çocuğa karşı net olduğunda işimiz kolaylaşıyor ve kısa sürede okula alışıyorlar.

ÇOCUĞUN YANINDAKİ HERKES DOĞRU DAVRANIŞ SERGİLEMELİ

“Çocuk eğitiminde en önemli nokta nedir?” diye sorulacak olursa şunları söyleyebilirim: Doğru rol model olmak en üst sırada yerini alıyor. Son dönemlerde gözlemlediğim; anne-babalar çocuk, çocuklar ise anne- baba olmuş. Yani kuralları çocuklar koyuyor. Bu son derece yanlış. Çocuklarımızı yetiştirirken yapılan en büyük yanlış; çok kurallı ya da kurlsız olmak. Dengeyi sabitlemek ve korumak gerekiyor. Buna bağlı olarak anne-baba ya da çocuğun gelişiminde yanında olan herkesin doğru davranışlar sergilemesi önemlidir. Çocuklar okul öncesinde sosyal, duygusal, zihinsel, fiziksel birçok beceri kazanır ve geliştirirler. Paylaşmayı, oyun kurmayı, kendi yaşlıları ile çıkan sorunları çözmeyi, yemek düzeni ve kurallarını, uyku saatini, kendini korumayı öğrenirler. Anaokullarında olan çocukların gelişimleri düzen içerir. Okulumuzda güne her sabah pilates dersiyle başlıyoruz. Anadili etkinlikleri, takvim hava durumu çalışmaları yapıyoruz, günün tarihini işliyoruz. Ardından o günkü branş dersi konusunda eğitim almış öğretmenlerimiz tarafından derslerimiz veriliyor. Çocuklara istediğiniz kadar eğitim verilebilir. Çünkü bu yaşta algıları çok açık ve meraklılar... Fakat bunu kalıcı hale

getirebilmek için, mesela bir kitap okurken bunu çocuklardan dramatize etmelerini istiyoruz. Çocuk uygun kostümü giyip hikayeyi ya da dersi öğretmenin yönergeleri ile canlandırmaya başlıyor. Böylece hikayede vermek istediğimiz olguyu kalıcı hale getiriyoruz. Burada çocukları yarışa hazırlamayı değil, mutlu olmalarını hedefliyoruz. Kavramları ya da yabancı dili hayatının her alanında öğrenecektir. Kendini güvende hissetmelerini, sevilip- ilgilenilmelerini ve mutlu bir gün geçirmelerini ön planda tutuyoruz.

Kendi işini yapmak çok keyifli, bir o kadar da yorucu. Akşam belirsiz saatlere kadar hala çalışmaya, tüm sorunlara çözüm odaklı olabilmeye hazırlıklı olmalısınız. Tatilde bile telefonu kapatma lüksünüz yok. İşinizin başında severek durup, özveriden kaçmadan devam edebiliyorsanız zorluk diye bir şey kalmıyor. Kariyer mi? Aile mi? Çocuk yetiştirmek mi? Bunlar kadınların hem akıllarını kurcalayan hem de bir kısır döngüye girmelerine neden olan sorular. Şu an evli değilim, fakat her çocuğun mutlu, hayatından memnun bir anneye ihtiyacı olduğunu çok iyi biliyorum.

İŞ HAYATINDA YÜKSELMENİN FORMÜLLERİ

‘İş hayatında nasıl yükselinir?’ Öncelikle cesaretli olup bir taraftan da sermayenizi nasıl kullanacağınız konusunda dikkatli olmalısınız. Diğer bir altın kural; iş yeri sahipleri motivasyonlarını her zaman yüksek tutmak zorundadırlar. Öğrenilecek çok şey var. Doğru kadroyu kurup sürekli yenilik ve eğitime açık olmak gerekiyor. İş hayatı netlik gerektirir. Rakiplerimize fırsat vermemeli ve yükseliş adına her zaman kararlı net adımlar atmalıyız. Bunları doğru uyguladığınızda, en önemlisi yaptığınız işe inandığınızda başarı kendiliğinden geliyor.



AYIŞIĞI & ÖMER FARUK ALTUNAL

ALTUNAL MİMARLIK
NOLTE KÜCHEN

“Bizim gibi sıfırdan bir işletme kurduysanız, işletmenizle birlikte siz de büyüyüp olgunlaşıyorsunuz. Ancak daha önemlisi, sahip olduğunuz ahlaki değerlerdir.”

Ayışığı ALTUNAL: 1986 yılında Bursa’da doğdum. Bursa Gazi Anadolu Lisesi mezuniyeti devamında 2005 yılında Eskişehir Osmangazi Üniversitesi’nde mimarlık eğitimine başladım. Ardından 2010 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde Mimari Tasarım Yüksek Lisans programına hak kazanıp 2012’de Yüksek Mimar ünvanını aldım. Eğitimim sırasında yurt içi ve yurt dışı workshop çalışmalarına ve birçok ulusal-ulusla-



rarası mimari proje yarışmalarına katılarak ekip halinde çeşitli ödüller kazandık. Meslek hayatıma İstanbul-Galata’da çok sevdiğim bir ofiste, Kapadokya bölgesindeki restorasyon ve otel projelerinde proje yöneticiliği pozisyonunda başladım. Devamında ofis bünyesinde yapılan İstanbul odaklı iç mimari uygulama çalışmalarına ve içerisinde bulunduğum otel projelerinin şantiyelerine katılım sağladım.

Ömer Faruk ALTUNAL: 1985 yılında Ankara’da doğdum. 2004 yılında Eskişehir Osmangazi Üniversitesi’nde mimarlık eğitimine başladım. Bu süre içerisinde birçok ulusal ve uluslararası mimari proje yarışmalarına katılarak ekip halinde çeşitli ödüller kazandık. Mezun olduktan sonra AVM, hastane, nitelikli konut inşaatlarında proje müdürlükleri yaptım. Yine bu dönem içerisinde İstanbul-Kadıköy Bağdat Caddesi çevresinde kentsel dönüşüm ile alakalı proje yönetimi çalışmalarında bulunup depreme dayanıksız yapıların yenilenmesi süresince proje hazırlama, teknik ve idari şartnamelerin hazırlanması, uzlaştırma ve kontrolörlük hizmetleri verdim.

AMACIMIZ BURSA’YA KATKI SAĞLAMAK

2014 Haziran’da hayatımızı birleştirdik. 2015 yılında ise hayat arkadaşlığımızı sektörel anlamda da birleştirerek İstanbul Bağdat Caddesi’nde Altunal Mimarlık A.Ş.’yi kurduk. Edindiğimiz tecrübeleri bir araya getirmek ve keyif alarak yaptığımız mimarlık işini geliştirebilmek adına bir adım attık. 2016 yılında ise radikal bir kararla hem şirketi hem de tüm yaşantımızı Bursa’ya taşındık. 2017 yılı ise bize yeni sürprizler getirdi. Öncesinde tüm hayatımızın odak noktası olan oğlumuz dünyaya geldi. Sonrasında da şirketimize, bizi bir adım daha ileri taşıyacak, Alman ithal mutfak markası Nolte Küchen’i ekledik. Amacımız Bursa’mıza katkı sağlamak, Bursa’yı daha da yaşanır kılan mekanlar tasarlamak ve gelecek nesillerimize başarılı bir kariyer geçmişi bırakmak. Ayışığı ALTUNAL: Sanırım her şeyden önce kendimize “Evet, biz bunu yapabiliriz” diyebilmemiz, kendimize ve birbirimize daha doğru tabirle tecrübelerimize ve tasarım kabiliyetimize güvenmemiz, iş hayatına atılmamdaki nedendir. Sonrasında ise bu mesleğe aşık olmam ve tam da bu sebepten dolayı bir

gün kendi kalemimden çıkan tasarımların inşa edileceği hissinin verdiği heyecan ve cesaret. Ömer Faruk ALTUNAL: Eğitim hayatım boyunca ve üniversite eğitimim bittikten sonra da birkaç başarılı ve başarısız iş hayatına girme deneyimim oldu. Bütün bu tecrübelerden sonra en ayakları yere basan girişimimiz şu anda eşimle beraber yürüttüğümüz iştir. İş hayatına atılma sebeplerime gelince; uzun yıllar boyunca şu anda içinde bulunduğumuz iş kolu ve paralel sektörlerde profesyonel olarak çalıştım. Burada edindiğim tecrübeler ve eşimle beraber piyasada gördüğümüz eksiklikleri, ihtiyaçları karşılayabileceğimize olan güvenimiz bizi bu noktaya getirdi. Tabi ki her genç gibi özellikle kendi sıfırdan bir işletme kurup yaşatmaya çalışan her genç gibi kendimize bunu başarabileceğimize olan inancımız ve eğer başarabilirsek kendimize “başardık” demenin tatmini ve mutluluğu en değerli motivasyonlarımızdandır. İkimizde memur çocuklarıyız. Belki tam da bu sebepten dolayı ailelerimiz kendi işimizi kurabilmemiz için maddi-manevi desteklerini hiç esirgemediler. Sıfırdan bir aile işletmesi kurduk.

2016'DA RADİKAL BİR KARARLA BURSA'YA TAŞINDIK

Altunal Mimarlık'ı 2015 yılı Haziran ayında İstanbul'da kurduk. Tabi ki bunun öncesinde neredeyse bir yıllık sektör araştırması, potansiyel müşterilerle yapılan istişareler vb. fizibilite ve altyapı çalışmaları yaptık. 2016 yılı başına kadar İstanbul Bağdat Caddesi çeperlerinde muhtelif kentsel dönüşüm projelerinde mimari proje uzlaştırma ve uygulama danışmanlığı gibi hizmetler verdik. Bununla beraber otel ve cami ruhsat ve uygulama projeleri yaptık. 2016 yılı başında radikal bir kararla Bursa'ya taşındık. İstanbul'da yaşayan her genç insanın bir gün İstanbul'dan kaçma hayali vardır. Biz bu hayali gerçekleştirebilen nadir insanlardanız sanırım. Kentsel dönüşüm projeleri başta olmak üzere; konut, kamusal yapı projeleri, iş merkezi, AVM, cami v.b projeler üretmeye devam ediyoruz. Ayrıca Türkiye'nin en büyük ithal mutfak markası NOLTE'nin de Bursa bayiliğini alarak iş kolumuzu genişlettik. Ekim ayı içerisinde de mağazamızın açılışını yaparak mimari proje hizmetlerimize ek olarak hazır mutfak piyasasına da güçlü bir marka ile adım atıyoruz.

TASARIMA DAYALI ZİHİNSEL BİR MESLEK...

Mimarlık; insanlık tarihinin en eski üç mesleğinden birisidir. Çünkü kültürel evrimimiz boyunca en temel üç ihtiyacımız; barınma, sağlıklı yaşama ve savunulmadır. Mimarlık mesleği yapısı gereği tasarıma dayalı zihinsel bir meslek olmakla beraber, yeni yapılar tasarlarken bu tasarım öğelerini maddeye dönüştürecek malzeme, yapım tekniği vb. araçları kullanmamız gerekir. Bu noktada önce tasarım yaparken yeni inovasyonların takibi, tasarım probleminizin dünyadaki örnekleri v.b yenilikleri takip etmek, daha sonra da bu tasarımı maddeye dönüştüren bahsettiğimiz araçların yenilenen teknolojilerini yakından takip ederek güncel yazılımları ve donanımları kullanabilmek gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktada hem bakış

açısı hem de kullanılan araçlar konusunda genç olmanın verdiği dinamizm ve zamanın teknolojilerinin hızına ayak uydurabilme yeteneğini kullanabildiğimize inanıyorum. Tecrübe ve edinilen çevre, piyasanın dinamikleri, yaşça daha büyük rakiplerimize göre olan en temel eksiklerimiz. Ancak zamanla tamamlayabileceğimiz bir durum bu. Yaşanmışlıklardan çıkaracağımız dersler ve daha önce de sözünü ettiğimiz enerji ise en büyük avantajlarımız. Dinamizmimizi kullanıp inanarak çabaladığımız sürece gençler olarak yolumuzun açık olduğunu düşünüyoruz.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK DİNAMOSU; İNŞAAT SEKTÖRÜ

Gelişen teknolojileri değil kavramak takip etmekte bile zorlandığımız bir dönemde gençler tabi ki teknoloji, yazılım vb. iş kollarında daha başarılı oluyor. Ancak günümüz Türkiye'sinin en büyük dinamosu şu anda inşaat sektörü. Bu sektör ile alakalı iş kolları da son 10 yıldır bir hayli popüler. Tasarıma dayalı ürünler, el emeği mobilyalar ve malzeme çeşitliliği... Kısacası ev ve hayata dair ayrıntılar önem kazanmış durumda. İş temposunun yoğunluğundan kaçtığımız kafeler popüler mesela; 80'lerin pastaneleri, 90'ların restoranları, bugünün ise kafeleri... Hatta öyle ki evindeymiş hissi yaratan kafeler ya da bir taraftan kahveni yudumlarken bir taraftan işini yapabileceğin, ders çalışabileceğin ortamlar sunan mekanlar... İnşaat sektörünün gücü yanında; teknoloji & konfor & tasarım üçlüsü günümüzün trendleri.

PAYLAŞTIKÇA BÜYÜMEYE, BÜYÜDÜKÇE DE PAYLAŞMAYA İNANIYORUZ

Bizim sektörümüzde gençlerin birlikteliği kesinlikle yeterli değil. Paylaştıkça büyümeye, büyüdükçe de paylaşmaya inananlardanız. Ancak iş hayatının yoğunluğu bizi sadece kendisine odaklanmaya zorluyor. Özellikle bizim gibi sıfırdan yeni kurulmuş işletmeler bir de hem büyüme hem de büyürken hayatta kalma savaşı

verdiği için neredeyse bütün dikkatimiz bunun üzerinde oluyor. Bu sebeple günümüzde maalesef kümelenme çok zayıf. Oluşan kümelenmeler de bir saman alevi misali hızlıca parlayıp yine hızlıca etkilerini kaybetmekte. Bu kümelenmelerin oluşturduğu sinerjileri canlı tutmayı başaramıyoruz. Mimari proje anlamında yaptığımız işlerden keyif alarak, her seferinde farklı şeyler deneyerek ve kendimize yeni değerler katarak ilerlemeye çalışıyoruz. Hayalini kurduğumuz iş kolunun içindeyiz. Ancak hedefimiz projedeki başarılarımızı daha da geliştirerek inşaat sektörüne taşıyabilmek. Sanırım bunu başardığımızda her ikimiz için de hayalimizdeki amaçladığımız noktaya ulaşabileceğiz. Henüz yolun çok başındayız. Basamakları emin adımlarla çıkıp sağlam işlere imza atmamak istiyoruz.

SEKTÖRÜMÜZDE ARZ ÇOK FAZLA

Sektörümüzün en büyük problemi, arzın çok fazla olması ve buna karşın talebin cevap verememesi için gitgide kalitenin düşmesi. Dışarıdaki yapılara baktığımızda bir müddet sonra tekdüzeliği fark edebiliyoruz. Bununla beraber tabiki piyasanın rekabet şartları, fiyatlandırmaları, ciddi şekilde etkiliyor. Bununla doğru orantılı olarak da kalite etkileniyor. Özellikle hizmet sektöründe iseniz, yaptığınız işi piyasaya anlatmakta daha da zorlanıyorsunuz. Bir müddet sonra insanlar size iki çizgi çekip bir sürü para kazanıyor gözü ile bakıyor. İşin arka planında bundan çok daha maliyetli, zahmetli ve karmaşık bir süreç olduğunu karşı tarafa anlatabilmeniz gerekiyor. Öncelikle birbirimiz, beraberinde ise ailelerimiz bizim için en önemli destekçiler. Bugüne kadar yaşadığımız sıkıntılarda tavsiye aldığımız bir diğer destekçilerimiz ise referanslarımız olan daha önce yanlarında profesyonel olarak çalıştığımız eski patronlarımız. Hala elleri üzerimizde, bu da bize güç veriyor.

EN ÖNEMLİ HEDEFİMİZ...

En önemli hedefimiz; firmamızı Bursa'da marka-

laşma seviyelerine çıkarmak. Mimari proje anlamında markalaşmak, nitelikli işlere imza atmamak. Bu hedef için kontrollü ve planlı yol alabilmek adına bir takvimimiz mevcut. Bu takvim doğrultusunda ilerlerken yenilenen iş dinamiklerini göz önünde bulundurup sürekli güncellemek-teyiz. Firma olarak Bursa'ya yeni değerler katmaya çalışıyoruz. Şu anda dünyanın en değerli mutfak markalarından biri olan Nolte'nin Bursa mağazasını açıyoruz. Bununla beraber yine birçok ithal önemli mutfak ekipman markalarının Bursa bayiliklerini aldık. Ölçeğimizle doğru orantılı olarak yatırımlarımızı devam ettirmeye çalışıyoruz.

İŞ HAYATINDA 'SİHİR' DİYE BİRŞEY YOK

Yaşımız ve konumumuz gereği girişimciye bakış açısını değerlendirmekten ziyade girişimcinin bakış açısını daha sağlıklı değerlendirebileceğime inanıyorum. Genç bir girişimci olarak kendi imkanlarımızı kendimiz yaratmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bizim girişimci olarak yarattığımız imkanların bize olan bakış açılarını belirlediği gerçeğini kabul ettik. Disiplinimizi kaybetmeden, yaptığınız hatalardan ders alarak denemekten vazgeçmeden zorlukları fırsata çevirebilerseniz farkedilir ve öne çıkarsınız. Unutmamalıyız ki sihir diye bir şey yoktur.

BİZ GENÇLERİN ÜRETMEYE DEVAM ETMESİ GEREKİYOR

Sadece iki yıldır Bursa'da olmamıza rağmen her yeni karşılaşmamız bizi bu konuda heyecanlandırmaya devam ediyor. Bizim gibi gelişen ekonomilere sahip ülkelerde büyüme, yeni iş kolları ve alınan roller gibi ekonomik verilerin rakamları hiçbir zaman yeterli olmaz. Tabi ki bununla beraber bu verileri üreten "girişimci, genç iş insanı" gibi isimlendirdiğimiz aktörlerin çabası da sayısı da ve bunlara verilen destekler de hiçbir zaman yeterli değildir. Özellikle biz gençlerin çalışmaya, üretmeye devam etmesi ve bununla beraber ihtiyaç duyduğumuz maddi-mane-

vi desteklerin de daha ulaşılabilir hale gelmesi gerekmektedir. Bursa gibi her türlü ekonomik ölçekte hala saygı ile devam eden esnaflık geleneğinin sürdüğü topluluklar her zaman bir adım önde olmaya devam edecek. Piyasanın birbirini desteklediği bu gibi şehirlerde girişim de daha ön plandadır. Cesaretlendirmek için ise hem ekonomik çözümlerler sunulmalı hem de dernek v.b bir çatı altında bu girişimleri destekleyici organizasyonlar düzenlenmeli. Girişimcinin sesini duyurmasına yardım etmek, olabilecek en büyük destektir. Genç girişimcilerle kendi mottolarımızı paylaşmak gerekirse; disiplin, çabalamaya devam etmek, hatalardan ders çıkarabilmek, sektörü ve rakipleri sürekli takip etmek, zorlukları fırsata çevirebilmek ve en önemlisi yılmamak!! Bütün bu enstrümanları doğru kullanırsanız başarmamanız için bir sebep kalmayacaktır.

SİZ DE İŞLETMENİZLE BERABER BÜYÜYORSUNUZ

Eğer bizim gibi sıfırdan bir işletme kurduysanız sanırım işletmeniz ile beraber siz de büyüyp olgunlaşmaya başlıyorsunuz. Ama daha da önemlisi sahip olduğunuz ahlaki değerlerdir. İş hayatımız boyunca insani ahlaki değerlerimizden hiçbir zaman vazgeçmedik ve ödün vermedik. Kısa vadede prensiplerimiz bize bazı ikilemler çıkarsa da uzun vadede her zaman faydasını görmüşüzdür. Özellikle son 10 yılda makro ölçekte oluşan stratejik planlama, eğitim, bilim ve teknoloji, kültür, milli savunma, ekonomi gibi alanlarda hızlı bir gelişme kaydetmeye çalışmaktadır. Ancak bu kurgu bir sac ayağı gibi çalışmalıdır. Yani eğitim ilerlemeden sadece ekonomik olarak gelişmek bizi 2023 yılı hedeflerinden gitgide uzaklaştırır. Bu sebeple oluşan stratejik planın makro başlıkları birbirleri ile uyum içinde yaşayan canlı bir organizma gibi gelişip büyümeli bu sayede de daha güçlü bir Türkiye'ye ulaşmalıyız. Bugün henüz yeni yeni ismimizi duyurmaya başladığımız bir zaman-

dayız. 2017 yılı bizim için Nolte birlikteliği ile bir dönüm noktası aslında. Şirketimizi hayalimizdeki noktalara taşımak içinse önümüzde 5 senelik bir takvimimiz var. 2023 yılına başarılı bir şekilde ulaşıp Bursa'da markalaşmış, nitelikli projelere imza atmaya başlamış bir firma olmayı hedefliyoruz.

BURSA'DA 'TANIDIKLIK' İLİŞKİLERİ İÇİNDE İŞ YAPILIYOR

Bursa'da iş yapmanın avantajlarını iki başlık altında değerlendirmek gerekir. Bunlar; şehrin bize sunduğu ekonomik ve sosyal verilerdir. Ekonomik olarak; dinamik sanayisi ve büyüyen ekonomisi ile Bursa ülkemizin parlayan yıldızıdır. Şehrin potansiyel olarak barındırdığı çeşitli sektörler sürekli birbirlerini besleyerek ekonominin canlılığını ve akışkanlığını sürdürür. Örnek olarak otomotiv tekstili, sanayi üretimi, inşaat sektörü hizmet sektörünü sürekli destekler. Bu çeşitlilik bir de sosyal çeşitliliğin zenginliğiyle birleştiğinde ekonomide arzu edilen likitide habitatını oluşturur. Sosyal olarak baktığımıza ise, Bursa her ne kadar Türkiye'nin ilk beş büyük şehirden biri de olsa tüm Bursalılar bilir ki, burası kendi birbiriyle tanıdıklık ilişkileri içerisinde iş yapar. En küçük esnafın büyük işletmelere kadar bu söylem geçerlidir. Bursa halkı memnuniyet ve güven içerisinde iş yapacakları insanları seçer ve fiyat politikasına bakmazsınız, iş birlikteliği sürekliliğini korur. Özellikle bizler gibi iş hayatına yeni atılan, yeni markalaşan firmalar için bu ilk bakışta dezavantaj gibi görünse de, doğru güven ortamını ve sinerjiyi yakaladığınızda uzun vadede avantaja dönüşürebileceğiniz bir sosyal veridir. Asırlardır süregelen yaşanılış döngüsü şehirleri, sahip oldukları dinamikler ve geçim kaynaklarına göre sınıflandırır. Sanayi ve tekstil Bursa'nın bel kemiğidir; Tarih ise kimliği... Bursa'daki turizmi de barındırdığı tarih oluşturur. Kısacası Bursa, kozmopolit bir şehir ve bu kimliğini kaybetmemeli.



AYNUR & AYSUN ÖZİKİNCİ

ÖZİKİNCİ TASARIM
İÇ MİMAR
KARADENİZ AVİZE
MOBİLYA VE AKSESUAR

**“İş hayatında
umutsuzluğa düşmek,
bizce olmaması gereken
bir duygu. Eğer herhangi
bir sıkıntımız olursa da
ilk danışacağımız kişi,
sektörümüzün duayeni,
babamız İsa Özikinci...”**

Aslen Karadeniz'in incisi Arhavi'li, üçü kız biri erkek dört kardeşiz. 1978-Bursa doğumluyum. (Aynur Özikinci) İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa'da tamamladım. Öğrencilik hayatımdan sonra aydınlatma sektöründe faaliyet gösteren babamın işyerinde işe başladım. Lise zamanlarımda hafta sonları tatillerde babama yardımcı olmak için işlerin içinde yer alıyordum.



Muhasebe, satış, ürün takibi gibi görevleri öğrenmeye başladım. Bunun devamında tasarım yönümü keşfettim ve bu alanda kendimi her geçen gün geliştirdim. 1980-Bursa doğumluyum. (Aysun Özikinci Erdoğan) İlk ve orta öğrenimimi Bursa'da tamamladım.

Liseyi ise İstanbul-Üsküdar'da okudum. Daha sonra İstanbul Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi İç Mimarlık bölümünden mezun oldum. 2005 yılında babamın şirketinde aktif olarak görev almaya başladım. 2015'te eşim Emrullah Erdoğan ile evlendim. İş hayatına, ortaokuldayken, yaz tatillerinde babamın işyerinde çalışarak başladım. Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde İç Mimarlık okumamın asıl nedeni, babamın gelecekteki vizyonuna

değer katabilmek ve şirketimizi daha da ileriye götürmektir. Temelleri 1970 yılında atılan, aydınlatma sektöründeki şirketimiz, Karadeniz Avize'de kardeşler olarak beraber yol alıyoruz.

50 METREKAREDEN 3 BİN METREKAREYE...

Babam 1970 yılında, İstanbul-Kadıköy Bahariye Caddesi'nde 50 metrekarelik küçük bir dükkanla ticaret serüvenine başlamış. 1977 yılında alınan radikal bir kararla, manevi ve ticari hayatımıza yeni bir başlangıç olarak Bursa'da devam etmeye karar verilmiş. Bursa'nın doğru bir karar olduğunu kısa sürede bize kattıkları ile yaşayarak anladık. Bursa'da ilk mağazamızı İnönü Caddesi'nde faaliyete geçirdik. Daha sonra İpekçilik (atölye), Yeşil ve Altıparmak şubelerimizle

Bursa'da aydınlatma sektöründe öncü bir kuruluş olmanın haklı gururunu yaşadık.

KALİTELİ ÜRÜN VE KALİTELİ HİZMET OLMAZSA-OLMAZLARIMIZ

1995 yılında babamız İsa Özikinci'nin geçmişten bugüne hayal ettiği 3 bin metrekarelik, dönemin en büyük aydınlatma showroomunu açtık. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de şehirlerin batıya doğru yer alması ve müşterilerimizden gelen yoğun talepler doğrultusunda 2009 yılında Nilüfer İlçesinin İzmir Yolu caddesinde yeni şubemizi devreye aldık.

Sektörümüzde babamızın ilk olmasının getirmiş olduğu bilgi ve birikimler, rakiplerimize göre bizim bir basamak daha önde olmamızı sağladı. Edindiğimiz bu birikimlerle sektörde



47 yıldır korumamız gereken önemli iki unsur; kalite ve hizmetlerimizdir. Bunlara paralel olarak, dünyaya açılarak değişik ülkelerde sektörümüzle ilgili fuarlara katılıyoruz. Profesyonel ekibimizle, iç mimarlarımızın görüş ve düşüncelerini özümleyerek oluşturduğumuz ürün çeşitlerini, yenilikleri takip ederek müşterilerimizle buluşturuyoruz. Böylelikle, var olan kalitemizin devamlılığını sağlayıp hizmetimiz konusunda farklı bir bakış açısı getirdiğimize inanıyoruz.

TEKNOLOJİYİ İYİ VE DOĞRU KULLANMAK DA ÇOK ÖNEMLİ

Dezavantaj gibi görüne de; geçmişten bugüne bilgi birikimleri, insan ilişkileri, ticari dostluklarını sürdürebilmeleri, sektörde bizden yaşça büyük rakiplerimize avantaj sağlıyor. Günümüz teknolojisini iyi ve doğru kullanmak da, biz genç jenerasyonların sektördeki gelişmeleri ve uygulamaları

gözlemleyip, yeniliklerden haberdar olmamızı sağlıyor. Günümüz trendlerinin takibi, tasarımların mekanlara doğru uygulanması için avantaj sağlayacaktır. Bilişim ve teknoloji, tasarım, tekstil ve hizmet sektörlerinde gençlerimizi başarılı bulmaktayız. Son yıllarda değişen talepler doğrultusunda hizmet sektörü (cafe, butik pastane, organizasyon firmaları vs.) oldukça gündemde. Fakat en önemlisi, gençlerin gerçekten sevdikleri ve başarılı olabileceklerine inandıkları mesleği yapmalarıdır.

FİRMAMIZA HEM PRESTİJ HEM DE TİCARİ DEĞER KATTIK

İş hayatında, sivil toplum örgütlerinde örnek almamız gereken ve halen dayanışmalarını sürdüren yegane büyüklerimiz mevcut. Sosyal, kültürel, hukuki ve politik konular itibariyle paylaşımda bulunulması iş hayatının dışında gönüllü olarak sivil toplum kuruluşlarının, LÖ-

SEV, ARSİYAD, MODSİAD, TMMOB projelerinde yer almaya çalışıyoruz. Yurtdışı projelerimizi geliştirip ihracat konusunda firmamıza hem prestij hem ticari olarak değer kattık. Stok değerlerden uzaklaşarak daha rantabl oldu. Dünden bugüne müşteri portföyümüz daha da genişledi. Perakende satış dışında, proje bazlı çalışmalarımız yoğunlaştı. Özellikle lokasyon olarak İstanbul, Ankara, İzmir gibi illere yakınlığımızla da müşteri ayağımızın daha da genişlediğini görüyoruz.

İŞİMİZİ GÖNÜLDEN SEVEREK VE SAHIPLENEREK YAPIYORUZ

Bursa'da aydınlatma sektöründe 47 yıl öncü olan Karadeniz Avize markamızı daha uzun yıllara taşıyabilmek en büyük hedefimiz. Böyle köklü bir firmada hizmet vermekten son derece gurur duyuyoruz. Öncelikle işimizi gönülden severek ve sahiplenerek yapmamız gerektiğini; dürüst, etik ve sözünün eri bireyler

olmayı öğrendik. Hayal ettiğimiz işi yapıyoruz. Bizim için tam olarak da budur... Bu iş için doğduk, büyüdük ve yetiştirildik. Bu meslekte olmaktan, biz iki kız kardeş olarak mutlu ve gururluyuz. Şimdilik aydınlatma, bahçe mobilya-aksesuar alanındayız. Yakında aksesuar sektöründeki yeniliklerimizle de müşterilerimizim karşısında olacağız.

Özellikle 'merdiven altı' diye tabir ettiğimiz, kalitesiz 3. ve 4. sınıf ürünlerin sektörümüzde fazlasıyla satışa sunulmasından son derece rahatsızlık duyuyoruz. Hem sağlık, hem değerini karşılamayan bedeller ödenmesi, tüketici açısından da son derece üzücü. Her sektörde haksız rekabetin kaldırılması yönünde çalışmaların yapılması gerekiyor.

İŞ HAYATINDA UMUTSUZLUĞA DÜŞÜLMEZ

'İş hayatında umutsuzluğa düşmek', bizce olmaması gereken bir duygu. Eğer herhangi bir sıkıntımız söz konusu olduğunda, ilk danışacağımız kişi elbetteki sektörümüzün duayeni, babamız İsa Özikinci'dir. Hedeflerimiz arasındayken, müşteri portföyümüzü daha da genişletmek var. Ürün yelpazemizi daha ileriye taşıyıp, yurtiçi ve özellikle yurtdışı projelerine ağırlık vermek istiyoruz. Ürün kalitemizi ve hizmet sunuşumuzu da her daim aynı çizgide devam ettirmeyi amaçlıyoruz.

ÇOK ÇALIŞIP VAZGEÇMEYİN, BAŞARI ZATEN GELİR

İş hayatında, her türlü girişimciye destek olmak gerektiğini düşünüyoruz. Girişim yapmak isteyen genç arkadaşlarımıza da; tolere edilebilir riskleri göze alarak, yapmak istedikleri işin üzerine gitmelerini, hedeflerini daima yüksek tutmalarını, inançlarını kaybetmeden azimle çok çalışıp mücadeleden kesinlikle vazgeçmemelerini tavsiye edebiliriz. Bütün bunların sonucunda zaten başarı kendiliğinden gelecektir. Bursa'da yaşamaktan ve ticaret yapmaktan memnunuz. Bursa'nın geleceğini, hızla

geişmesi açısından da çok parlak görmekteyiz. Şehir; tarım, tekstil, otomotiv, inşaat ve makine gibi birçok sektörde merkez haline geldi. Bursa, hızlı sanayileşmenin yanında olumsuzluklardan etkilenen bir şehir haline gelmesine rağmen, coğrafi ve lokasyon olarak yatırımcılara avantajlar ve çeşitli fırsatlar sunuyor.

ARTAN KAR VE CİRO İLE YENİ İSTİHDAM DA YARATACAĞIZ

Ülkemiz girişimcilerine, işadamlarına daha fazla yatırım ve kaliteli üretim yapabilmeleri için teşvik ve destek verilerek önlerinin açılacağına ve sayılarının artacağına, ekonomik olarak da iç ve dış piyasalarda daha etkin olacaklarına inanıyoruz. Üretim sektörlerinin desteklenerek, her branşta ihracaat girdimizin de artırılması gerekiyor. Cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023 itibariyle, şirketimizin reel karlılığının ve cirosunun daha da artacağına, bununla beraber yeni istihdamlar yaratacağına inanıyoruz.

VAR OLAN DEĞERLERDEN VAZGEÇİLMEZ

Var olanlardan hiçbir zaman vazgeçilemez. Dolayısıyla Bursa için; sanayi, tarih, turizm birce ayrılmaz bir bütündür. Bunların daha da geliştirilmesi gerektiği inancındayız. Dünya bilim ve teknoloji konusunda son derece ileriye gidiyor. Bursamızın da bu konuda gerekli atılımlarda bulunarak aktif rol alması gerektiğini düşünüyoruz.

MARKAMIZI DAHA DA İLERİ TAŞIYACAĞIZ

Son olarak şunları ifade etmek istiyoruz; Şirketimiz açısından, 2009 yılında İzmir Yolu cad-desinde, yeni vizyonumuzla yeni şubemizin açılışı bizim için dönüm noktası oldu. Kentsel yerleşimin bu bölgede yoğunlaşması iş potansiyelimizi artırdı. Siz değerli dostlarımızla, aydınlatmada 47 yıl boyunca öncü kuruluş olan 'Karadeniz Avize' markamızı kaliteli ürün, kaliteli hizmet anlayışımızdan ödün vermeden daha da ileriye taşıyacağız.



AYŞEGÜL DURMAYAZ

ELEKTRİK-ELEKTRONİK
MÜHENDİSİ

“Kadın olarak; iş güvenliği elbisemizi ve ayakkabımızı giyer, baretimizi takar şantiyelerde çalışırız. Türkiye’de artık, mühendislikte kadınların da olduğu gerçeği benimsendi.”

1968 Havza/Samsun doğumluyum. İlk, orta, lise ve üniversite öğretimimi Eskişehir’de tamamladım. Anadolu Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği’ni bitirdim. 1994 yılında meslektaşım, sınıf arkadaşım Uğur Durmayaz ile evlenerek Bursa’ya yerleştim. İki kızımız var. 1995 yılında elektrik ve otomasyon devi olan bir firmanın Gazıcılar’da bulunan Bursa Bölge Bayiliğinde Satış Mühendisi olarak çalıştım. 1997’de büyük kızımın doğumu ile işimden ayrıldım ve iki yılını onunla geçti. Şubat 1999’da Türk Mühendis



ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB) Elektrik Mühendisleri Odası (EMO) Bursa Şubesi’nde Proje Denetim Mühendisi olarak çalışma hayatıma tekrar başladım. Halen TMMOB EMO Bursa Şubesi’nde Şube Müdürü olarak görev yapıyorum. İşimi severek ve büyük keyif alarak yapıyorum. Elektrik-Elektronik Mühendisliği öğretimine yönelmemde çok sevgili babamın büyük payı var. Her daim onun tavsiyelerine ve nasihatlerine önem verir, dinlerim. O yıllarda hem annemin hem babamın ailesinde, üniversite okuyan ilk kız çocuğu da ben oldum.

MESLEĞİMİZDE KADIN SAYISI HIZLA YÜKSELİYOR

Mesleğe atıldığım yıllarda; elektrik ve elektrik-elektronik mühendisliği alanında görev yapan kadın sayısı çok azdı. Bunlar

genellikle kadınların değil de erkeklerin seçtiği bir meslek dalı olarak görülürdü. Yıllar geçtikçe kurum-kuruluş ve özel sektörde sayımız artmaya başladı. Bizler de kadın olarak; iş güvenliği elbiselerimizi ve ayakkabılarımızı giyer, baretimizi takar şantiyelerde çalışabiliriz. Türkiye’de pek çok şey değiştiği gibi bu alanda kadınların da çalışabileceği gerçeği artık benimsenmiş durumda. Böylece, EMO Bursa Şubesi’nde 2000’li yıllarda 50 kadın mühendis görev yaparken, 2017 yılında bu sayı 242’ye ulaştı. Bu, oldukça sevindirici bir tablo... Elbette her geçen gün sayımız çoğalıyor.

GENÇ JENERASYON BİRÇOK AÇIDAN İYİ

Günümüz gençleri iş hayatının mühendislik, mimarlık, tıp ve hukuk alanlarına yoğun ilgi gösteriyor. Gelişen teknoloji ile birlikte

elektronik ve yazılım alanına da ilgi artmaya başladı. Gençlerimiz gerek yeni enerjileri ve gerekse olaylara farkındalık getiren bakış açıları ile iş dünyasının her kolunda yerlerini almaya başladı. Genç jenerasyon bizim geldiğimiz noktaları çok daha ileri seviyelere taşıyacak donanım ve imkanlara sahip.

MÜHENDİS YEMİNİ ETTİK, SORUMLULUĞUMUZ BÜYÜK

İş hayatında mühendisler, birbirleriyle sıkı diyalog ve bağlantı içinde... Ancak her biri, diğerinin rakibi. ‘Mühendis yemini’ eden bizlerin özellikle topluma karşı sosyal sorumluluğu olduğu gibi, teknik sorumluluğumuz da büyük önem taşıyor. Bu noktada rekabeti olumlu yönleriyle ele almalı ve çözüm odaklı projelere imza atmamız. Bizler, projelerimizi can ve mal güvenliğini



de düşünerek tasarlar, yaparız. Meslek odası olarak komisyonlarımız, sosyal ve teknik seminer/gezilerimiz ile meslektaşlarımızı bir araya getirmeye ve çıkan problemleri de birlikte çözümlemeye çalışıyoruz.

EMO-GENÇ GRUBUMUZ VAR

EMO çatısı altında, üniversite öğrencilerimizden oluşturulan EMO-Genç grubumuz var. EMO-Genç'te bizlerle birlikte olan elektrik, elektrik-elektronik mühendisi aday meslektaşlarımıza 'Mühendislik Bilincini' ve bu bilinci topluma yararlı bir şekilde kullanmaları gerektiğini aşıyoruz. Onları; etik, yasa ve yönetmelik konularında teknik geziler, teknik seminerler vererek mesleğe hazırlamaya çalışıyoruz. Böylece bizden sonra bu meslekte görev yapacak olan genç arkadaşlarımızın gerekli donanımına sahip olmaları için gayret ediyoruz. Meslek odası olarak kuruluş amacımızdan yola çıkarak bizler, her zaman meslektaşlarımızla birlikteliğimizi sürdürecektir, mesleğimizi ve meslektaşlarımızı geliştirme yönünde çalışacağız. Mesleğimi seviyorum. İlk yıllarımda elektrik ve otomasyon ile iç içe olmama rağmen şu anda elektriği; yasa, yönetmelik ve

kağıt üzerinde inceliyorum. Kesinlikle hayal ettiğim ve zevk aldığım bir mesleğe sahibim.

DENEYİM SAHİBİ KİŞİLERDEN İSTİFADE EDİN

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm anlarda ailemden, eşim ve babamdan ciddi destekler alıyorum. Onların bakış açısı ve ortaya koydukları fikirler bana inanılmaz bir güç veriyor. Benim hayatımda oldukları için kendimi çok şanslı hissediyorum. İşim ile ilgili konularda zorlandığımda ise Oda Müdürüm ve Yönetim Kurulu üyelerimden destek alıyorum. Genç arkadaşlarımıza, aileleriyle beraber zorlukları çok daha kolay aşabilecekleri tavsiyesinde bulunabilirim. Bunun yanında, mesleki açıdan deneyim sahibi kişilerden de istifade etmeleri son derece önemli.

Türkiye'de genç girişimcilere destek veren kuruluşlar mevcut. Yapılan istatistiklere göre; Türkiye'de 18-24 yaş aralığındaki genç girişimcilerin oranı; 2014'te, 2013'e göre yüzde 50 artmış. Genç girişimciler daha fazla teşvik edilmeli, desteklenmelidir diye düşünüyorum. Genç arkadaşlarımız bu ülkenin geleceği. Doğayla her türlü desteği hak ediyorlar.

BU İŞİ YAPACAKSANIZ ÇOK SEVMELİSİNİZ

Bu noktada genç arkadaşlarımızdan da bir ricamız var elbette. Hangi meslek gurubu mensubu olurlarsa olsunlar, mesleğinin; toplum ve ülkemiz yararlarına göre uygulanması ve geliştirilmesi için gerekli çabaları göstermelerini tavsiye ediyorum. Şöyle ki; bir mühendiste bulunması gereken özellikler şunlar olmalı. Elbette önce; insani, milli ve manevi değerler noktasında kendilerini donatmalı. Ayrıca Elektrik-Elektronik Mühendisliği, okuması ve çalışma şartları zor bir meslektir. Belki çok söylenmiş bir söz olacak ancak, 'Bu işi yapacaksanız sevmeniz lazım.' Kimi durumlarda gecenin bir vakti uykunuzdan, hafta sonu tatillerinizden feragat etmeniz gerekebilir. Tabi ki her iş yerinde bu böyle değildir. Fakat özellikle elektrik mühendislerinin işi elektrik enerjisi olduğundan dolayı işleri bir kat daha zorlaşıyor. Bunların dışında mühendislik, sorun çözme işidir. Problemlere en kısa zamanda, en az masrafsız ve en iyi yoldan çözüm bulma işidir. Bazı alanlarda inovatif düşünmeyi gerektirir, hayal gücüne ihtiyaç duyar. Mühendislikte, insan ilişkileri önemlidir. Planlı ve organize çalışmayı gerektirir.



Mühendislik fakültelerinde öğretim gören mühendis aday öğrencilerimizin ezbercilikten uzak, teknik anlamda hem teorik hem de pratik bilgi dolu mezun olabilmeleri için olanakların sağlanması gerekiyor. Bu anlamda Meslek Odası olarak bizler, hali hazırda üzerimize düşen görev ne ise onu gerçekleştirme-ye çalışıyoruz ve her zaman da gerçekleşmesini sağlamak için hazır olacağız.

YENİLENEBİLİR ENERJİ ÇOK ÖNEMLİ

Bilindiği üzere Türkiye'nin Kyoto Protokolü'nü imzalamasıyla özellikle 'Yenilenebilir Enerji' sektörü ülkemizde önem kazandı. Yenilenebilir enerji kaynakları; rüzgar ve güneş gibi enerji kaynaklarını temsil ediyor. Türkiye yenilenebilir enerjiyi yeni keşfediyor ve bu alana yatırımlar gün geçtikçe artıyor. Küresel ısınmanın etkilerini daha çok hissedeceğimiz önümüzdeki yıllarda, yenilenebilir enerji sektörü daha da büyüyecek ve bu alanda bilgi sahibi olan profesyonellere daha çok ihtiyaç duyulacak. Bu alanda da üniversitelerimizde derslerin verilmesi gerekiyor.

ROBOTLAR ÜRETİMİ DEVRALACAK

4. Sanayi Devrimi; robotların üretimi tamamen devralması, yapay zekanın gelişimi, üç boyutlu yazıcılarla üretimin fabrikalardan ev-

lere inmesi, devasa miktardaki bilgi yığınının veri analizleriyle ayıklanıp değerlendirilmesi ve daha birçok yeniliklerle incelenebilir. 4. Sanayi Devrimi, daha çok fabrikaları etkileyecek gibi görünse de aslında gelecekteki sosyal hayatımızı bile etkileyebilecek bir yeniliktir. Pek yakında üç boyutlu yazıcıları sadece sanayide değil, evlerimizde dahi kullanabilecek konuma geleceğiz. Kendi ihtiyaçlarımızı başkaları tarafından yapılan ürünlerle karşılamak yerine, kendi hayal gücümüzü kullanarak istediğimiz ürünü belki evimizde üretebilecek duruma geleceğiz.

BİLİMİN GÜCÜ KARANLIĞI YENECEK

Türkiye, dünyanın önde gelen üretim merkezlerinden birisi ve Bursa da sanayisi ile güçlü olan illerimiz arasında yer alıyor. İlimizde 4. Sanayi Devrimi konusunda çalışan teknik insanlar var. Sanayide bilgilendirme seminerleri verilmeye başlandı ve bu konuda çalışmalar yapılıyor. Sanayisi, tarihi, turizmi, bilim ve teknoloji konusunda yapılan Ar-Ge çalışmaları ile Bursa'mız, bu konuda ön planda yerini alacaktır. Çünkü ilimizde gelecek vaat eden pırıl pırıl bir gençlik var. Unutmayın ki, bilimin gücü karanlığı yenecektir.

"EN İYİLERDEN BİRİSİ OLACAĞIM" DİYORDUM...

Sizinle mesleğe dair bir anımı da paylaşmak isterim. Mesleğe atıldığım ilk yıllarda, EMO'dan önce bayisi olduğum otomasyon firmasının yetkilisi ile bir tekstil firmasına hız kontrol cihazı değiştirmeye gitmiştik. Bizi orta yaş üstü bir beyefendi karşıladı. Sanırım beni 'konu mankeni' sanmış olmalı ki benden yana bakmıyor, sürekli yetkili arkadaşım ile sohbet ediyor, sorular soruyordu. Derken yetkili arkadaşım, "Ayşegül Hanım cihazınızı değiştirsin, biz kahvelerimizi içelim" dedi. Beyefendi arkadaşşıma dönüp, "Beyim, kadın kısmı elektrikten ne anlar güldürme beni. Bu kadın mı çözecek benim kumaş makinemin arızasını?" demez mi. İnanın o anda tüm dünya başıma yıkıldı. Düşünsenize; gerekli eğitimleri almışım, özgüvenim yerinde, büyük bir hevesle ilk işime gitmişim ve duyduğum bu sözler beni hayal kırıklığına uğrattı. Öte yandan, cihazı bağlayıp sorunu çözümleyip bir başka firma ziyaretine gitmemiz gerekiyordu. Arkadaşım ise, "Evet efendim aynen öyle, Ayşegül Hanım'ın sizin sorununuzu nasıl çözümlediğini sizinle birlikte buradan izleyeceğiz" dedi. Makinenin başına gittiğimde firma sahibi gibi çalışan personel de aynı ifadelerle beni izliyor, bir yandan da, "Bacım yardım etseydik" diyorlardı. Ve firma sahibi beyefendi, benim arkamdan hala söylüyor: "Yalnız göndermeyelim, biz de gitseydik." Arkadaşım da onu yatıştırıyordu. Hız kontrol cihazını değiştirdim, denemesini yaptım ve makine tıkır tıkır çalışmaya başladı. O anda inanılmaz keyifliydim ve içimden "Gördünüz mü nasıl başardım. Ben kadın mühendisim ve bu alanda en iyilerinden biri olacağım, göreceksiniz" diyordum. Bunu gören firma sahibi, "Kızım çok özür dilerim senden. Bu yaşına geldim, arızaya çözüm bulabilen kadın mühendis hiç görmedim. Kusurumuza bakma" diyerek gönlümü almayı başardı ve sonrasında kendisiyle yıllarca süren bir dostluğumuz oldu.



BAHRİ DENİZ

TUDEKS PLASTİK
YÖNETİM
KURULU
BAŞKANI

**“Önümüze
çıkan
her zorluk,
başarının
değerini
arttırır.”**

1988 yılı Bursa/Osmangazi doğumluyum. Babam Bursa'nın Kemalpaşa ilçesinden, Bursa'ya küçük yaşlarda gelmiş. İlköğretim dönemimi Kemer Çeşme Şehit Doğan Sevinç Okulu'nda tamamladım. Lise dönemimi Çınar Lisesi'nde tamamladım. Üniversiteyi Dumlupınar Üniversitesinde Makine bölümü okudum. Daha sonra Anadolu Üniversitesi'nde işletme bölümünü bitirdim. Şu anda Okan Üniversitesi'nde yüksek lisans yapmaktayım. İyi bir Bursaspor taraftarıyım ve aynı zaman Bursaspor kongre üyesiyim.



**“İŞ HAYATINA GİRİP,
KENDİ PARAMI KAZANMA
İSTEĞİM ÇOK KÜÇÜK YAŞLAR DA
BAŞLADI.”**

İlk iş hayatına babamızın yanında hafta sonları yardım etmeye gitmekle başladı. O zamanlarda babamıza çıraklık yapıyorduk. Babam tarım makineleri imalatı ve servisliğini yapıyordu. Okuldan kalan zamanlarda babama yardım etmeye gidiyordum. İlk babamın yanına yardım etmeye gittiğim zaman yaşıım 7-8'li yaşlardı. Pek çok arkadaşım sokakta oyun oynarken ben babamın yanına yardım etmeye gidiyordum. İlk zamanlar takımları toplayıp tezgaha dizmek gibi işlerle uğraşıyordum. 10-11 yaşlarına geldiğim de, sabahlara simit fırınından simit alıp Beşyol civarlarında esnafları simit satmakla ilk paramı kazanmaya başladım. Sabah simit satın,

daha sonra kalan zamanda babamın yanına yardıma giderdim.

**“2010 YILINDA FİRMAYA TAM ZAMANLI
OLARAK DAHİL OLDUM.”**

Biz babamızdan kalan bir şirketi devam ettiriyoruz. Rahmetli babam ilk olarak 1979 yılında Kemer Çeşme'de bir torna atölyesiyle ticaretine başlamış. Daha sonra 1983 yılında zirai ilaçlama makinesi ve 1986 yılında zeytin boylama makineleri imalatına başlamış. Bu yıllarda babam da bizim gibi, kardeşleriyle ortak çalışmaktaymış.1994 yılında babam kardeşlerinden ayrılarak, Beşyol'da evimizin altındaki 60 metre kare dükkan da makine imalatına başladı. Orda 1 sene durduktan sonra Ovaakça köyünde bir yer açmış. Burada yine zeytin boylama makinesi ve zirai ilaçlama makinesi imalatı yapmıştır. 2003

yılına gelindiğinde işe şu an bizim de içinde olduğumuz fabrika binamızın inşaatına başlayıp 2004 yılında kendi yerine taşınmış. Bu yeni fabrika binasına geçerken şu an yapmış olduğumuz plastik işi içinde bir yer ayırıp o ayrılan bölüme ilk rotasyon makinesini kurarak plastik parça üretmeyi hedeflemiştir. 2005 yılında kendi makineleri için plastik depo ve parçalar üretmeye başlamış. Yıllar gittikçe piyasaya da plastik parçalar yapmıştır. Aynı bina da hem tarım makinesi ve plastik depo imalatı yaparak yılları devam ettirmiştir. 2011 yılına gelindiğinde ise babamızı bir hastalık sebebi ile kaybetmenin üzüntüsü yaşadık. Babamın vefatı ile tüm çocuklar artık şirket yönetimi devralmış oldular. 1999 yılında en büyük ağabeyim ilk işletmeye dahil olmuş, 2005 yılında Gazi Üniversitesi Talaşlı Üretim Öğretmeliği bölümünü bitiren ağabeyim de,



firmaya o yıllarda dahil olmuş ve babamın yanında işletmeyi devam ettirmişlerdi. Babamın vefatından sonra, 2013 yılında babamızın asıl mesleği olan tarım makineleri işini bırakma kararı almıştık. Bu kararla sadece plastik ürünler imalatı yapmayı hedeflemiştik. Bu karardan sonra plastik sektöründe her geçen gün payımız artarak devam etmektedir.

YAŞLANARAK DEĞİL, YAŞAYARAK TECRÜBE KAZANILIR.

Bizden yaşça büyük olan rakiplerimizin bize göre elbette avantajları mevcut. Pazardaki çürük elmaları, bizlerden daha iyi anlıyorlar ve böylelikle ticaretlerini daha emin adımlarla yapabiliyorlar. Bizden yaşça büyük olmaları bürokrasiye bizden onları bir adım önde kılıyor. Birçok avantajın yanında, dezavantajları da mevcut elbette. Yılların vermiş olduğu yorgunluk sonucu yeni işler yeni yatırımlara bizler kadar sıcak bakamıyor olabiliyorlar.

“ŞİMDİKİ GENÇLER BİR SEKTÖRE BAĞLI KALMADAN, HER SEKTÖR DE BAŞARI GÖSTEREBİLİRLER.”

Günümüzde gençler daha çok hizmet

sektörlerinde başarı göstermeye çalışıyorlar. İmalatçı olarak pek çok genç girmek istemiyor. Bunun elbette birçok sebepleri var, fakat gençler daha çok teknoloji sektörlerinde başarılı olmaya çalışıyorlar. Birçok genç beraber iş kurabiliyor ama bu ne kadar uzun soluklu oluyor belli olmuyor. Bu kümelenmelerde dediğim gibi hizmet sektörlerinde daha yoğunlukta gözüküyor.

“BU BİR BAYRAK YARIŞI VE BAYRAĞI BİZDEN SONRAKİLERE DEVREDEBİLİRSEK NE MUTLU BİZLERE...”

Babamızdan şirketi tam olarak devraldığımız yıllar 2010 yıllarıydı. Bugün geline noktaya baktığımız zaman, şirketimiz de rakamsal boyutta 6 katı gibi ciro ve iş yükselmesi görülmektedir. Babamızdan kalan sektörü bırakarak, yeni sektörlerle yönelip bu yükselişi gerçekleştirdik. İkinci kuşak olarak babamızdan öğrendiğimiz en önemli şey dürüstlük oldu. Her zaman ürettiğimiz malın arkasında olmayı, kaliteyi asla pas geçmememiz gerektiğini öğrendik. En önemlisi, her zaman en iyi şekilde çalışmak gerektiğini öğrendik. Şirketimizi üçüncü kuşaklara devretmek

en büyük arzumuz. Fakat, Türkiye'deki aile şirketlerinin yaşam ömürlerine baktığımız da, en fazla iki kuşak görünüyor. Üçüncü kuşak devam eden pek fazla şirket ülkemizde yok.

“ÖNÜMÜZE ÇIKAN HER ENGELİ, BASAMAK YERİNE KOYUP BİR ADIM DAHA YÜKSELDİK.”

Sektörümüzün pek çok sorunları var. Her kesimin bahsettiği gibi, bizim de sektörümüzde kalifiye eleman bulma sorununuz mevcut. Kendi ustalarımızı kendimiz yetiştiriyoruz ve gereken eğitimi veriyoruz. Bu da firmamız adına hem zaman kaybı, hem de ekstra maliyetler doğuruyor. İkinci büyük sıkıntımız ise, ürünlerimizi ürettiğimiz plastik hammaddeye ulaşma sıkıntımızdır.

Bilindiği üzere plastik hammaddesi, petrolden yapılıyor. Gereken hammaddeyi yurt dışından tedarik ediyoruz. Yurt dışında üretilen hammaddeyi, Türkiye'ye getirmek zor bir iş. Her ne kadar zorlansak veya önümüze engeller çıksa da, bu sorunları planlayarak çözüyoruz.





BEHÇET ARSLAN

OBA GRUP YÖNETİM
KURULU BAŞKANI
ARSLANOBA ÖZEL
GÜVENLİK
HİZ.LTD.ŞTİ
LARA KAĞIT VE
BİREYSEL HİZ.LTD.ŞTİ.

**“Kalitemizden
ödün vermeden,
profesyonel
kadromuz ile en
iyi şekilde dengeli
ve istikrarlı
bir büyümeyi
hedefliyorum.”**

1966 Bulgaristan/Şumnu doğumluyum. 1972 yılında Bulgaristan'dan Karacabey'in Gölkiyi köyüne yerleştik. Eğitim öğretim hayatımı Bursa' da tamamladım. 1987-2005 yılları arasında Çukurova Holding-Maysan Mando Amortisör fabrikasında Personel ve İdari İşler Müdürlüğü yaptım.



**“HEM KENDİM,
HEM DE YAPTIĞIM İŞLER İLE
GURUR DUYUYORUM.”**

2002 yılında arkadaşım ile beraber üretime destek, temizlik ve güvenlik şirketi kurduk. Bilançoju yakından takip ettiğim ve dengeli ilerlemekten yana olduğum için ortaklarımın

büyüme istekleri nedeniyle 2008 yılında ayrılma kararı aldım. Ayrılmamdan belirli bir zaman sonra şirket battı. Ayrıldığım şirketin müşterileri, işlerin benim sürdürmemi istedi. Her geçen gün bu talebin artmasıyla, 2009 yılında Oba Kurumsal Bireysel Hizmetleri kurdum. Üretime destek ve temizlik personel

hizmeti veriyoruz. 2010 yılında Arslanoba Özel Güvenlik Şirketini kurup, özel güvenlik hizmeti vermeye başladık. 2015 yılında Lara Kağıt Endüstriyel kağıt havlu üretiminde Bursa da ilk üretici olarak faaliyete başladık. 2015 yılında Oba Ambalaj ve Endüstriyel Temizlik Ürünleri toptan ve perakende satış olarak faaliyete



geçmiş bulunmaktayız. Bursa'da yerel ve aile şirketi olarak kurduğum 4 şirketimde sektöre öncü olmayı hedeflemekteyim. Bünyemizde 4 şirket toplamında yaklaşık 750 personel istihdam etmekteyim. Lara Kağıt şirketim ve yerel ilk üretici olmanın gurunu yaşıyorum.

**HEP SÖYLEDİĞİM GİBİ
"NİMETİNİ KAYBETMEDEN
KIYMETİNİ BİL." ÖĞÜDÜNÜ
KENDİME İLKE EDİNDİM.**

Bulgaristan'dan geldiğimizde ciddi maddi zorluklar yaşadık ve okulumu devam edip erken yaşta çalışmak zorunda kaldım. Uludağ'da et-mangal restoranlarında garsonluk yaptım. Bursa Ticaret Lisesi'nde Muhasebe bölümünde okumaya başladığım da, öğretmenlerimden Adil Bilaloğlu sayesinde

Reisoğlu Tekstil'de muhasebe defterlerini tutmayı öğrendim. Çalışırken hayatı daha iyi anlayıp hayatında bir muhasebesi olduğunun farkına vardım. Arkadaşımın tavsiyesiyle 1987 yılında Maysan Mando'da çalışmaya başladım. Bilgisayar programlarını başarılı kullanabilmem ve muhasebe bilmem bana büyük avantaj sağladı. Hayatımda hep dürüstlüğü önem vererek, çocuklarıma ve çalışma arkadaşlarımıza bu güne risk almadan dengeli büyümeden yana oldum. Ailemin de beni her kararında desteklemesi sonucu başarıyı getirdiğine inanıyorum.

**GENÇ GİRİŞİMCİLERE DE EN BÜYÜK
TAVSİYEM, ATATÜRK'ÜN DE DEDİĞİ GİBİ
"TÜRK, ÖVÜN, ÇALIŞ, GÜVEN" OLUCAKTIR.**

Ulu önder Mustafa Kemal Atatürk, çok zeki

ve çalışkan bir adamdır. Atatürk'ün çocukluk ve öğrencilik zamanlarında da oldukça zeki ve her derse ilgili olması, onun büyük bir adam olmasını sağladı. Günümüz gençleri, bizim zamanlarımızdan çok daha iyi zamanda yaşıyorlar.

Her şeyleri var ve istedikleri her şeye anında sahip olabiliyorlar. Eğitim öğretim zamanlarında, kendilerine bir tasarı oluşturarak, o plan üzerinde çalışmalarını yürütmelerini öneririm. Yakalayabildikleri en küçük başarı bile, onları başarı merdivenlerinin en son basamağına kadar taşır. Öğrendikleri her bilgiyi mutlaka bir kenara not almaları ve meslek hayatlarında ise, mutlaka sağlam iş ortakları ile çalışma hayatlarını devam ettirmeliler.



BERRAK DAMLA BAYRAMOĞLU

TEKSTİL VE MODA
TASARIMCISI

“Kişinin kendine yatırım yapması, bilgi ve genel kültürle donatılması son derece önemli. Fakat öncelikli olarak iş dünyasında tevazu çok önemli. İnsanlarla empati kurabilmelisiniz.”

1992 Bursa doğumluyum. İstanbul Mimar Sinan Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümü'nü bitirdim. Okulu bitirdikten sonra belli firmalarda çalıştım. İlk iş deneyimim, Modacı Arzu Kaprol'un yanında çalışmak oldu. Ardından Mudo'da Gamze Saraçoğlu ile beraber çalıştım. Limango İnternet Ticaret Sitesi'nde styling yaptım. Stylingte asıl olan, aynı dili konuşan parçaların bir bütünlük oluşturacak şekilde bir araya getirilip, sunumun servis edilmesidir. Styling; saçından makyajına, giysisinden üzerine takılacağı aksesuara, ayakkabıdan çantaya taktığı ve giyindiği her şeyin üzerinde bir bütün olarak görünmesini sağlayabilmektir.



STAJIMI BÜYÜK FİRMALARDA YAPTIM

Bursa'da Saydam Tekstil ve Akbaşlar Holding'de stajlarımı yaptım. Bursa'da dört ay boyunca da Zehra Özkan Haute Couture'da çalıştım. Haute Couture, kişinin özel siparişi üzerine hazırlanmış, özel dikim giysi anlamına gelen ve Fransızca'dan türeyen bir moda terimidir. Tam karşılığı ise 'yüksek dikiş'tir. Bütün bu iş deneyimlerimin ardından kendi yerimi açmaya karar verdim. Tekstil ve tasarım alanında A Plas kalitede hizmet vermek üzere Berrak Bayramoğlu olarak 2016'da sektöre giriş yaptım.

İŞ BULMAKTA ÇOK ZORLUK YAŞADIM

Bursa'ya geldiğimde, ilk zamanlarda iş bulmakta çok zorluk yaşadım. Çünkü İstanbul'daki gibi orta ölçekli firmalar yok Bursa'da. Ya kendi tasarımını yapıp, dikip, satan kişiler var,

ya da büyük fabrikalar... Fabrikaya girmek istemedim. Tasarıma ihtiyacı olan bir firma da yoktu Bursa'da. Tasarımı ancak kendi yerimde yapabileceğimi fark ettiğim an, geç olmadan kendi işimi kurmaya karar verdim. Ailem bu noktada yanımda yer aldı ve beni destekledi. Vakit kaybetmeden, genç enerjiyle kendi işimi kurmanın doğru olacağını düşünerek başladım.

DESEN KOLEKSİYONUMUZ DA VAR

Berrak Bayramoğlu olarak kişiye özel gece kıyafeti ve gelinlik tasarımı- üretimi yapıyoruz. Ayrıca 'Renk' adı altında kendi bilgisayar çizimlerim olan 'desen koleksiyonumuz' var. Renk ile günlük spor koleksiyonu çıkarıyoruz. Çocuk ve yetişkin gurubu olarak bilgisayar programı ile günlük, formunda çok ayrıntı olmayan desenler hazırlıyorum.

Bir de annelerimizin yaptığı dantel angleslerden de bir aksesuar ve çanta koleksiyonumuz var. Bu ürünlerimizin de satışına başladık.

TASARIMDA TABULARI YIKIYORUM

Aynı sektörde faaliyet gösteren yaşça ve deneyimce bizden ileride olan meslektaşlarıma göre farklılığımız, bizim jenerasyonun daha yenilikçi olması diyebilirim. Örneğin; işli- pullu tasarımlardan ziyade, spor şıklığında ve klasik çizgileri kullanarak tarzımı oluşturuyorum. Böylece tabuları yıkabilirim. Osmanlı motifleri ile Avrupa çizgilerini kullanarak çalışıyorum. Koleksiyonumda eski kültüre çok bağlı olmakla beraber, örneğin o dantel angelesleri vs'yi kullanarak modernize edilmiş yepyeni tasarımlar üzerinde çalışıyorum.



YENİLİKÇİ, FARKLI TASARIMLARA İMZA ATIYORUM

Rakiplerimize oranla sektörde avantajım; yenilikçi, farklı tasarımlar yapabiliyor olmak. Dezavantajım ise, sektörde yeni oluşumuz, yaşımızın genç oluşu ve mutlaka zamanla kazanılacak olan deneyim. Ben de bu açığı gerek çizimlerimde, gerekse el işlemelerimde çok çalışarak, üreterek ve cesaretle kapatmayı planlıyorum.

HAYAL ETTİĞİN İŞİ YAPMAK HARİKA BİR DUYGU

İnsanın kendine ait bir iş yerinin olması bambaşka bir duygu. Sıfırdan başlayarak bir işletmede olabilecek her şeyi deneyimliyorsunuz. Umarım ki bizler, işletmelerini yeni kurmuş gençler olarak bir sonraki kuşaklara devredebilecek başarılı işler yaparız. Bir güzel yanı ise, hayal ettiğiniz işi severek yapıyor olmak. Bu harika bir duygu. Küçük yaşlarımda annemin elbiselerini elime makas olarak kestiğim zamanlar olmuştur.

pek çok genç girişimciyi cesaretlendirecektir. Genç arkadaşlarımız ise girişimcilik konusunda oldukça heyecanlı olmakla beraber, en ufak bir zorlukta vazgeçmeye meyilli. Risk alırken cesaretliler, fakat çözüm odaklı olamıyorlar. Oysaki iş dünyasında sabır, azim ve istikrar üç önemli sac ayağı. Ben girişimci arkadaşlarıma bunu tavsiye edebilirim. Tabi bu zorlukları asgariye indirmenin birinci kuralı, kendi işletmelerini kurmadan önce elde edecekleri deneyimlerdir. Bu noktada yüksek oranlı maddi kazanımlardan önce, mesleki kazanımları ön planda tutarlarsa gelecekte bunun mutlaka faydasını göreceklerdir. Özellikle staj döneminde öğrenmeye meraklı ve istekli olmalılar.

Günümüz gençlerinin yaratıcılıklarını sınırlamadan özellikle özgün tasarım alanında daha başarılı olduklarını düşünüyorum. Örneğin moda tasarımı, iç mimarlık gibi bağımsız hayal güçlerini yoğun kullanabildikleri alanlar...

BİRBİRİMİZE YARDIMCI OLABİLMELİYİZ

Bursa'da gençler sektörel bazda bir araya gelerek sivil toplum örgütü çatısı altında toplanamıyor. Maalesef rekabet şartları buna imkan vermiyor. Bu konuda bir eksikliğimiz var muhakkak. Oysa sektörün gelişmesinde bu tarz paylaşımlar önemlidir. Sektörde İstanbul'u deneyimlemiş biri olarak şunu rahatlıkla ifade edebilirim ki, orada insanlar birbirlerine yardımcı oluyor ve bilgiyi paylaşıyor.

‘FABRİKA SATIŞI’ BİZ MODACILARA DA OLMALI

Genel manada sektörde yaşadığımız zorluklar var elbette. Bursa tekstil şehri olmasına rağmen firmalar kumaşlarını üretiyor ve dışarıya gönderiyor. Dolayısıyla biz istediğimiz kumaşı top olarak almak zorunda kalıyoruz. Maalesef metre usulü bulmakta zorluk çekiyoruz. Ancak özel tasarımlar özel kumaşlar istiyor. Koleksiyonumuz için İstanbul'a gitmek zorunda kalıyoruz. Kişiye özel tasarımlar ve tek parça ürün ta-



sarladığınızda örneğin, maksimum beş metre kumaş alıyorsunuz, top olarak kumaş almanın bir anlamı yok elbette. Firmalar bu konuda ulaşılabilir olursa, çözüm üretebilirse bu cidden iyi olur. Örneğin, fabrika satışı biz modacılar da yapılabilir.

BAZEN TIKANMALAR YAŞIYORUM

İş hayatında bir girişimci olarak zaman zaman tıkanmalar yaşıyorum. Bu gibi durumlarda ailemden çok büyük destek görüyorum. Motivasyonum düştüğünde onlar sağ olsun benim yanımdalar. Bir süre kendimle baş başa kalıyorum ve çözüm odaklı olup neler yapabileceğimi düşünüyorum. Mutlaka alternatif çözümler üretebiliyorum.

HEDEFİM, ARTIK DEFİLE YAPMAK

Firma olarak her sene yaz ve kış koleksiyonları çalışıyorum. Hedefim artık defile yapmak. İnşallah önümüzdeki günlerde en yakın zamanda bunu gerçekleştirmeyi planlıyorum.

Fabrikasyon anlamında değil, kişiye özel tasarımlarla devam edeceğim.

Ardından Türkiye'nin gelecek vizyonuna paralel 2023 hedefi olan bir genç girişimci olarak 'Berrak Bayramoğlu' markamla dünyaya açılmayı hedefliyorum.

PAZARLAMADA İLERİ TEKNOLOJİYİ KULLANIYORUM

Markamın ve ürünlerimin pazarlamasını yaparken ileri teknolojiden faydalanmak önceliklerim arasında yer alıyor. Örneğin, Instagram'da bir adresinizin olması, insanların size ulaşabilmesi çok önemli. Genç girişimciler olarak bizler sosyal medyayı, pazarlama yönetimi olarak aktif kullanmak zorundayız. Sürekli güncelleyerek ürün ve koleksiyonumuzu tanıtabilmeliyiz. Yine bir diğer önemli başlık ise, firmalarda ekip ruhu. Başarıda ortak dili yakalamak çok önemli. Ekibimizde biz bunu başardık. Bu da uzun vadede başarı getirecektir.

DÜNYA ÇAPINDA TASARIMCILARIMIZ VAR

Sektörüne baktığımda görüyorum ki dünya çapında başarıyı yakalamış modacılarımız var. Bu bizim gurur duyduğumuz bir konu. Örneğin, moda tasarımcısı Raisa & Vanessa Sosan kardeşler var. Arzu Kaprol'un yurt dışında yaptıkları yine gurur verici. Böyle başarılı pek çok isim var.

SADE BİR TASARIMI BENİMSİYORUM

Berrak Bayramoğlu olarak benim tarzım; sıradan, bilinen iş kadını formatının dışında diyebilirim. Elbette eğitim ön planda. Kişinin kendine yatırım yapması, bilgi ve genel kültürle donatılması son derece önemli. Fakat bence öncelikli olarak iş dünyasında tevazu çok önemli. İnsanlarla empati kurabilmelisiniz. Bunun yanı sıra ben, huzurlu hissettiğim, rahat hareket edebildiğim sade bir tarzı benimsiyorum kıyafetlerimde. Sanıyorum genç jenerasyonda bu yaklaşım oldukça yaygın.

CENK ALTUNKAYA

ARTLİFT ASANSÖR
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
KOORDİNATÖRÜ

**“Piyasa; genç,
dinamik, güven
aşılayan, işinin her
zaman arkasında
olup, yorulmadan
gecesini-gündüzüne
katabilecek
girişimcilere
daha çok ihtiyaç
duyuyor.”**

8 Haziran 1984'te Ankara'da doğdum. Ailevi sebeplerden dolayı 1990 yılında Bursa'ya taşındık. İlk ve orta öğrenimimi Dörtçelik İlk Öğretim Okulu'nda, lise eğitimimi Bursa Çelebi Mehmet Lisesi'nde, üniversite eğitimimi ise Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nü okuyarak tamamladım. Eğitim hayatım bittikten sonra aile şirketimiz olan Artlift Asansör Sanayi'nde çalışmaya başladım.



BİR YANDAN OKUDUM BİR YANDAN ÇALIŞTIM

Şirketimiz kurulduktan kısa bir süre sonra şirketimizin temellerini atan babam Ergün Altunkaya'nın vefatından itibaren annem Özlem Altunkaya şirketimizin başına geçti. Ancak özellikle erkek egemen bir sektörde annemin yaşadığı zorlukları gördükçe bir an önce işi öğrenmem ve anneme destek olmam gerektiğini fark ettim. Bu sebeple eğitim hayatım devam ederken bir yandan da şirkette çalışmaya başladım.

Lise yıllarımdan itibaren, eğitim sürecim devam ederken boş zamanlarımda aile şirketimizde çalışmaya başladım. Bir yandan anneme yardımcı olurken bir yandan da canla başla işimi öğrenmeye çalışıyordum. Üniversiteden mezun olduktan sonra ise aktif olarak görev almaya başladım.

HAYAL ETTİĞİM İŞİ YAPIYORUM

Çocukların gelecekteki işleriyle ilgili kurduk-

ları hayal genelde ebeveynlerinin meslekleri olur. Benim de aynen öyle oldu ve şu an sevdiğim, hayal ettiğim işi yapıyorum. Türkiye şartlarında nadir elde edilen bir durumdur, sevdiğin işi yapabilmek. Bu yönden kendimi oldukça şanslı görüyorum.

ANNEMİN BÜYÜK DESTEĞİ OLDU

İş hayatına atılmamı en başta annem destekledi. Bu sayede hem kendisine güvenilir bir iş arkadaşı yaratmış oldu, hem de bana ileride çalışmaktan çok keyif alacağım ve hayatımı idame edebilecek güce sahip olabileceğim bir ortam hazırlamış oldu.

GELECEKTE DE BURADA OLACAĞIZ

Firmamız 1997 yılında babam Ergün Altunkaya tarafından kuruldu. Kurulduktan çok kısa bir süre sonra kendisini amansız bir hastalık nedeniyle 1999'da kaybettik. Ben ve kardeşim çok küçük olduğumuz için işleri annem Özlem Altunkaya devraldı. İlk başlarda bu durum

çevre tarafından yadırgansa da çok geçmeden piyasada kalite ve güvenden taviz vermeyen bir firma olarak liderlik basamaklarını birer birer çıkmaya başladık.

2003 yılında asansör sistemlerinde zorunlu kılınan CE sertifikasını da Bursa'da ilk alan firmalardanız. Eğitim hayatım bittikten sonra ben de aktif şekilde görev üstlenmeye başladım ve elimden geldiğince firmamızın gücüne güç katarak Artlift'in bugünlere gelmesinde rol aldım. Eski ünvanımız olan Uluver'i 2010 yılında Artlift olarak değiştirdik. Yeni bir kurumsal kimlikle yola devam etmeye başladık, daha sonra ekiplerimizi artırdık değerlerimize değer kattık, birçok yatırımlar yaptık. Firmamız şu an 10 ekip 8 araç ile Bursa asansör sektöründe montaj, periyodik bakım ve modernizasyon hizmetleri veriyor. Asansör, yürüyen merdiven, yük ve engelli platformları montaj bakım ve revizyonları üzerine faaliyet gösteriyoruz. Artlift olarak bazı değerlerimiz ve değer



yargılarımız var. Kendimize hedefler çizdik ve bu sistemli çalışmayla geçmişte ve günümüzde olduğu gibi gelecekte de burada olacağız.

İŞ HAYATINDA DİNAMİKLIK ÖN PLANDADIR

Bazı büyüklerimin sektörde benden çok daha tecrübeli olduğu kesinlikle inkar edilemez. Fakat benim için iş hayatında dinamiklik ön plandadır. Durağan bir şirket yapısı ancak yerinde sayar ve birgün yok olup gider diye düşünüyorum. Bu sebeple teknolojinin gelişimine göre kullandığımız malzemelerden tutun da şirketimizin kurumsal kimliğine kadar her alanda sürekli olarak gelişim ve değişim içerisindeyiz. Tecrübe tabi ki çok önemli, fakat teknoloji ve estetik konusu da es geçilemez. İşte farklı bakış açısı burada devreye giriyor. Büyüklerimin nasihatlarından edindiğim tecrübe ile teknoloji ve estetiği birleştirdiğim zaman ortaya tadından doyulmaz bir lezzet çıkıyor. Her



asansörümüz bir öncekinden daha teknolojik, çok daha estetik ve güvenilir. Sonuç olarak biz aslında asansör satmıyoruz, teknoloji, kalite, estetik ve güven satıyoruz.

GELİŞİME AYAK UYDURABİLMELİYİZ

Sektörümüz çok hızlı geliyor ve belli hedeflere ulaşabilmek için bu hıza ayak uydurabilmek gerekiyor. İşte burada genç olmanın avantajları ön plana çıkıyor. Piyasa; genç, dinamik ve güven aşılayan, işinin her zaman arkasında olup, yorulmadan gecesini-gündüzüne katabilecek girişimcilere daha çok ihtiyaç duyuyor.

DAYANIŞMA YETERİ KADAR YOK

İş hayatında gençlerin birbiriyle yeteri kadar dayanışma sergilediğini düşünmüyorum. Çünkü gözlemlediğim kadarıyla bir birliktelik yok. Büyüklerimiz bu konuda bizden çok daha etkin. Sanırım biz koşuşturma içerisinde bu tarz etkinliklere nasıl zaman ayırabileceğimizin tecrübesini henüz edinemedik. Bu konuda da büyüklerimizin bizleri bir araya getirip bu

tarz birliktelikleri bizlere bir alışkanlık yaptırabilecek kıvama getirmeleri gerekiyor

MUTLAKA B PLANI OLUŞTURURUM

İş hayatında bir sorun yaşadığımda öncelikle oturup durumu derinlemesine analiz ederim. Akabinde bu sorunu ortadan kaldıracabilecek bütün alternatifleri masaya yatırırım. İşlerinden en etkili olabilecekleri seçer ve bunları annemle paylaşıyorum. Annemin de tavsiyeleri doğrultusunda bir eylem planı hazırlar ve tabi ki her türlü ihtimale karşı bir de B planı oluştururum.

YENİ HEDEFİMİZE ÇOK YAKLAŞTIK

Şirket olarak bugüne kadar birçok hedefimizi tamamladık. Fakat uzun zamandır planladığımız hedefimize çok yaklaştık. Sana bölgesi içinde 1000 metrekare üzerine kurulu 3 katlı şirket binamız için gün sayıyoruz. Bu bina; depo, üretim, showroom ve ofis katlarından oluşacak. 2018 yılı içerisinde tamamlamayı hedefliyoruz.

GENÇ ARKADAŞLAR ÖNCELİKLE SABIRLI OLUN

İş hayatına atılmayı planlayan arkadaşlara ön-



celikle sabırlı olmalarını tavsiye ederim. Yaptıkları işin her zaman koşulsuz-şartsız arkasında olsunlar. Yaptıkları iş ters gitse de, hatalı da yanlış da olsa o işin her koşulda arkasında durmaları çok önemli. Kalite, güven ve özveriden ne pahasına olursa-olsun taviz vermemeliler. Gençler fazla risk seviyor ve çok aceleciler. Birçoğu büyük oynayıp büyük kazanma peşinde. Oysaki emin adımlarla atacakları sağlam temeller ileride oluşabilecek bir krizde yıkılmalarını değil sallanmalarını sağlayacak ve ufak zararlarla o kötü dönemleri aşmalarına yardımcı olacaktır.

SEKTÖRDE DENETİM SIFIR, YAPTIRIM YOK, CEZA YOK

Sektörümüzde yaşanan belli başlı sorunlara da değinmek istiyorum. Birçok konu var aslında, ancak temelde iki konu olacak. Birincisi; sektörümüzdeki firma sayısının her geçen gün katlanarak artması. 1997'de Artlift kurulduğunda Bursa'da 27 asansör firması varken, bugün bu sayı 200'ün üzerinde... Denetim sıfır, yaptırım yok, ceza yok. Yanımızda 3-5 ay çalışan herkes firma açabiliyor. Piyasada tutunabilmek için de yapabildiği tek şey; peşin şekilde ucuza işler alabilmek. Bunun için de maliyetleri minimize edebilmek adına malzeme kalitesini sıfıra indi-

riyor ve sonuçlar ortada... Her gün ölümlü bir asansör kazası... İkinci konu ise; kalifiye eleman bulma imkanınız yok. Piyasadaki elemanların yarısı kendine firma açmış durumda, diğer yarısı ise taşeron çalışıyor. Aldıkları işi bitirip çıkıyorlar. İşçilik kaliteli olmuş-olmamış önemi yok. İşler acele ve çabuk bitiriliyor, ki bir sonraki firmanın işine gidilebilsin. Çok da ciddi rakamlarda para kazanıyorlar ve ortada bir şirket yok, sigorta yok, vergi yok, iş güvenliği yok, kalite yok, güven yok.. Bunun önüne geçilmediği sürece ülkemizde asansör kazaları hiçbir zaman son bulmaz.

ÇETİN YILDIRIM

MOĞOLİSTAN
BURSA FAHRİ
KONSOLOSU

“Başarının tek bir kişiye ait olmadığını, ancak takım ruhuyla gerçekleşebileceğini unutmayalım. Vatanımıza olan borcumuzu da topluma faydalı bireyler olarak ödeyelim.”

1977 Mardin doğumluyum. Evli ve iki çocuk babasıyım. 1998-99 yılları arasında İngiltere’de dil eğitimi aldım. 1999-2015 yılları arasında ise Amerika’da bulundum. Amerika’da lisans ve yüksek lisans eğitimimi uluslararası işletme üzerine gerçekleştirdim. Üniversite yıllarında iş hayatına atıldım. Ayrıca, Amerika’da bulunduğum 11 yıllık zaman zarfında RI Amerika Pazarlama Derneği Başkan Yardımcılığı ve RI Çocukları Koruma Derneği Yönetim Kurulu üyesi



olarak faaliyetlerde bulundum. Moğolistan Cumhurbaşkanı’nın ataması ve Türkiye Cumhurbaşkanı’nın onayıyla 2013 yılından bu yana Moğolistan’ın Bursa Fahri Konsolosu olarak görev yapmaktayım.

İşadamı kimliğim de var. Ailemle birlikte ‘Yıldırımlar’ adı altında gayrimenkul, toptan gıda, perakende, inşaat ve tekstil sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz.

HEDEFİMİ ERKEN YAŞLARDA BELİRLEDİM

İnsan hayatında, ilerleyen yıllarda sorumluluklar, omuzlarınıza bindiğinde hedef belirlemek zorlaşabiliyor. Ancak üniversite yılları, insanın hayallerinin peşinden gitmeye hevesli olduğu yıllardır. Bu bilinçle erken yaşta, üniversite yıl-

larında iş hayatına atılmaya karar verdim. Bu tutku ve hevesle çalışmalarımı devam ettirmeye çalışıyorum.

ÜNLÜ MARKALARIN LİSANS HAKLARINI ALDIM

Aslında iş hayatına başlamam çocukluk dönemime kadar gider. Fakat gerçek manada Amerika’da üniversite yıllarında başladım. Öncelikle patentini almış olduğum Red Beard adlı markayla iş hayatına ilk adımımı attım. The Godfather, Meksika Futbolu, UFC, Bratz, Prima J, The Warriors, gibi birçok lisans haklarını alarak bunların tasarım ve ambalajlarını Amerika’da, üretimini ise Çin’de yaptırdığım ürünleri Amerika, Kanada, İspanya ve Polonya gibi ülkelerde Wal Mart ve Toys R Us gibi

1500’ün üzerinde satış noktasında alıcısıyla buluşturdum. Son birkaç yıldır ağırlıklı olarak gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteriyorum. Bu, severek yaptığım bir iş.

AİLEDEKİ EKİP ÇALIŞMASININ BİR PARÇASIYIM

Hayatımda başta babam olmak üzere bilgi birikimi ve tecrübelerinden yararlanabileceğim geniş bir ailem var. Her bireyin kendine özgü fikir beyan edebildiği ve hedef belirleyebildiği bu aile yapısı ve desteği sayesinde iş hayatımda aldığımız kararları daha sağlıklı bir şekilde hayata geçirebiliyoruz. Ailemizde görev dağılımı var ve ben de bu ekip çalışmasının sadece bir parçasıyım.

SON DÖNEMDE GAYRİMENKULE ODAKLANDIK

‘Yıldırım’ bundan yaklaşık 60 yıl önce babam Bubi Yıldırım tarafından ticaret hayatına bir bakkal dükkanı ve akabinde toptan gıda sektörüyle başlamış. 60 yılı aşkın ticari tecrübesini gıda perakendeciliği, paket ve toptan gıda, inşaat, tekstil sektörlerine taşıyarak faaliyet alanlarını genişletmiştir. Son zamanlarda daha çok gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteriyoruz.

TİCARİ BAŞARI YAŞ İLE İLGİLİ DEĞİL

İşimi severek ve adil bir şekilde yapmaya çalışıyorum. Sektörde çok başarılı ve tecrübeli iş insanları var. Onların fikir ve düşüncelerinden ders çıkarmaya çalışıyorum. Ticari başarının yaşla pek bir ilgisi olduğunu düşünmüyorum. Ancak, çalışma yaşamına yeni katılan insanlar geçmiş nesile göre daha fazla eğitim almakta ve bilgiye daha hızlı ulaşabileceği teknolojik araç gereçleri daha iyi kullanmaktadır. Genç işadamlarının yaşam felsefeleri ile sahip oldukları değerler bir önceki nesle göre oldukça farklı. Örneğin, genç işadamları geleneksel, piramit biçimi işletme yapıları ya da unvandan daha çok bilgi, beceriye önem vermekte. Bunun onlara ekstra bir avantaj sağladığını düşünüyorum.

İŞ DÜNYASINDA AŞIRI REKABET VAR

Gençler iş hayatında daha çok, bilişim sistemleri ve teknoloji, sağlık, eğitim ve elektronik sektörlerinde başarılı projelere imza atıyor. Fakat zor hayat şartları ve iş dünyasındaki aşırı rekabetçi tutum gençlerin bireysel hareket etmesine neden olabiliyor. Bu bağlamda, dayanışmacı bireylerden çok benmerkezci bireyler yetiştiğini düşünüyorum.

Faaliyette olan işletmelerimizi, performans yüksek ve gelecek vaat eden bireylerle birlikte, ekip ruhuyla geliştirip genişletmek istiyoruz.



YABANCI DİL BİLMEK ÇOK ÖNEMLİ

Dünyada ortak dil İngilizce’dir. Bir veya iki lisan öğrenmek iş hayatına atılmak isteyenlere fayda sağlar. Ben yabancı dil bilmenin faydasını iş hayatında görüyorum. Başarılı ve varlıklı insanların kendisini diğer insanlardan üstün tutması gerekir. Başarının tek bir kişiye ait olmadığını ancak takım ruhuyla gerçekleştirebileceğini unutmamak gerekir. Ayrıca, yaşadığı vatanına karşı borcunu, ülkesine ve topluma faydalı bir birey olarak ödemek lazım. Yeni fıkirlere ve genç girişimcilere yatırım desteği sağlayan Ekonomi Bakanlığı, Gıda Tarım

ve Hayvancılık Bakanlığı, Kosgeb gibi birçok kurum ve kuruluş var. Ayrıca beklentiyi yüksek tutmadan başlanabilecek bir iş için genellikle çok yüklü miktarda finansmana ihtiyaç olmayabilir.

MOĞOLİSTAN’DA BÜYÜK BİR POTANSİYEL VAR

Geçmişten bugüne sıkı bağlarımız olan, kardeş ülkemiz Moğolistan hızla büyüyen ve yüksek potansiyele sahip bir ülke. Dolayısıyla, Moğolistan’ın hızla Türkiye’nin gündemine girmesi gerekiyor. Türkiye ile Moğolistan arasında bir köprü oluşturarak, ticari, sosyal, kültürel ve

diplomatik çalışmaları hızlandırıp iki ülke arasındaki ilişkileri geliştirmemiz gerekiyor. Moğolistan; Asya’nın en hızlı büyüyen ülkelerinden birisi. Maden kaynaklarıyla zengin bir ülke. Özellikle; altın, bakır, uranyum gibi madenlerde dünyada ilk sıralarda yer alıyor. Muazzam bir inşaat potansiyeli ve talebi var. Fakat ülkede buna cevap veren firma sayısı çok az. Örneğin inşa edilmeyi bekleyen çok sayıda konut, yol, AVM, hastane gibi projeler mevcut. Bu bahsettiğim potansiyeli değerlendirmek için Türk işadamlarına yön vererek Moğolistan’da yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum.

DENİZHAN SEZGİN

SEZGİN BAĞIMSIZ
DENETİM VE
YEMİNLİ MALİ
MÜŞAVİRLİK
FİRMA ORTAĞI

**“İyi bir eğitim, iş
hayatında fark yaratır.
Yabancı dil de önemli.
En az bir, hatta ikinci
yabancı dil şart.
Yaptığınız işle ilgili
yenilikler de güncel
olarak takip edilmeli.”**

1964 yılında İstanbul-Kadıköy’de doğdum. Ortaokula Londra’da başladım. Lise öğrenimimi Bursa Anadolu Lisesi’nde, üniversite eğitimimi ise Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi İngilizce Bölümünde tamamladım. Daha sonra 1991 yılında Amerika’da Southern New Hampshire (College) University’de (MBA) İşletme Yüksek Lisansı (Master) yaptım. Bursa Bölgesel Turist Rehberleri Odası ve Bursa S.M. Mali Müşavirler Odası üyesiyim. 1989 yılından beri Turizm Bakanlığı Profesyonel Turist Rehberi kokartına sa-



hip bir rehberim. 1999 yılında Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlik imtihanını kazanarak yetki belgesi ve 2015 yılında Bağımsız Denetçi yetkisi aldım. Halen Serbest Mali Müşavirlik ve Sezgin Bağımsız Denetim ve Y.M.M. Ltd. şirketinde denetim işleri yapıyorum. Dünya Gazetesi, Bursa Haber Gazetesi, Gazete Avrupa, Bursa Kent Gazetesi, Öner Dergisi ve Gündem16.com gibi çeşitli dergi ve gazetelerde yayınlanmış birçok makalem var. 1993 yılında Uludağ Üniversitesi’nde öğretim görevlisi olan eşim Güzin Sezgin ile evlendim. Kaya isminde Maltepe Hukuk Fakültesi’nde okuyan bir oğlum var.

ÜYESİ OLDUĞUM KURULUŞLAR...

Üyesi olduğum kuruluşlar; Bursa Bölgesel Turist Rehberleri Odası Başkanı, Mudanya Turizm Kültürü Geliştirme Derneği Başkanı, MAGİFED (Güney Marmara Genç İşadamları Dernekleri) Yüksek Danışma Kurulu Başkanı, Mudanya Turizm Gönüllüleri Platformu Başkan Yardımcısı,

BUSİAD Denetleme Kurulu üyesi, BALKANSİAD (Balkan Sanayici İşadamları Derneği) Denetleme Kurulu üyesi, UMBADER (Uluslararası Muhasebe ve Bağımsız Denetim Derneği) Başkan Yardımcısı, Bursa Golf Kulübü Kurucu üyesi, GESİAD (Bursa Genç Sanayici İşadamları) eski Başkanı ve Onur Kurulu üyesi, Bursaspor Divan Kurulu üyesi, Demirtaş Rotary Kulübü eski Başkanı, MAKŞİFED eski Yönetim Kurulu üyesi, 2002-TÜGİK (Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu) eski Yönetim Kurulu üyesi, TOSVÖY Bursa Destekleme Derneği üyesi ve Junior Chamber Bursa Şubesi eski Başkanı, Bursa Anadolu Lisesi Mezunlar Derneği üyesiyim.

BABAM, İŞ HAYATIMDA HER ZAMAN ÖNCÜM OLDU

Eğitim olarak en son Amerika’da işletme masteri yaptım, NBA okudum. Döndükten sonra babamla beraber çalışmaya başladım. İş hayatına atılmamda başta babam, İsmail Hakkı

Sezgin öncü oldu. Onun katkılarıyla ve öncülüğünde iş hayatına başladım. Aile şirketi olan, Sezgin Bağımsız Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik’in ortağıyım. Dolayısıyla yeni ve farklı bir iş alanı içinde değilim. Şirketimiz 1995 yılında kuruldu. Fakat babam 40 yıldır işin içinde. Yurtdışında okuduğum için özellikle yabancı dil konusunda çalıştığım firmalar var ve sektörde bu konuda bir farklılık yarattığımı düşünüyorum. Yabancı dil konusu, mesleki hayatıma büyük bir artı katmıştır.

GENÇLER TEKNOLOJİDE BAŞARILI İŞLER YAPIYOR

Günümüzde gençler, internetin öne çıkmasıyla birlikte PC ve teknoloji alanlarında daha başarılı işler yapıyor. Ayrıca, bu yolla global platforma açılma imkanları var. Gençlerin günümüzde daha iyi bir eğitim alma imkanı da, daha önceki jenerasyonlara oranla daha yüksek.



STK'LAR GENÇLERE POZİTİF ANLAMDA KATKI SAĞLIYOR

Uzun yıllar GESİAD Başkanlığı yapan birisiyim. Ayrıca birçok sivil toplum kuruluşunda üyeliğim var. Buradan yola çıkarak, sivil toplum kuruluşlarına üye olan girişimcilerin daha sosyalleştğini, bu durumu isterlerse ticarete de dönüştürebildiklerini rahatlıkla söyleyebilirim. Sivil toplum kuruluşları, gençlere, girişimcilere her zaman büyük avantaj sağlayabilir. İşletme, yabancı dilimi katarak farklı müşteri profili oluşturdum. Yanı sıra, üyesi olduğum oluşumların da şirketimize pozitif yönde dönüşleri oldu.

ZAMANLA YAPTIĞIM İŞİ ÇOK SEVDİM

Babam meslek olarak hem avukat hem yeminli mali müşavirdir. Ben de bağımsız denetçi ve mali müşavir işlerinde uğraşıyorum. Oğlum ise hukuk fakültesinde okuyor. Dolayısıyla 3. kuşakla da iş hayatında beraber çalışacağız.

Zamanla globalleşen dünyada, iş hayatımda yabancı dilimi kullanmayı özellikle istiyorum. Belki ithalat-ihracat sektörü olabiliirdi. Ancak kendi işimde de yabancı dilimi kullanabiliyorum. Zamanla işimi çok sevdim.

BİZİM SEKTÖRDE GELİŞMELER YAKINDAN TAKİP EDİLMELİ

Bizim sektörde kanunları iyi takip etmek gerekiyor. Değişken bir yapı var. Altı ay geri kaldığınızda bazı konuların değiştiğini görebilirsiniz. Oranlar değişir, kanunlar değişir, yaptırımlar değişir... Bu nedenle, bizim sektörde faaliyet gösteriyorsanız kendinizi yenilemek zorundasınız. Devamlı gelişim halinde ve kendini güncel tutan bir sektörden bahsediyoruz.

EN AZ BİR, HATTA İKİ YABANCI DİL ŞART

Ülkemiz genç bir nüfusa sahip ve bu genç nüfusta da devamlı yeni mezunlar ortaya çıkıyor. Bu mezunlara da iş imkanları yaratılması

gerekiyor. İyi bir eğitim önemli ve farklılık yaratır. Yabancı dil konusunda da çalışma içinde olmak lazım. En az bir, hatta ikinci yabancı dil şart. Yaptığınız iş ile ilgili yenilikler de sürekli ve güncel olarak takip edilmeli. Böylelikle iş hayatında daha çok söz sahibi olabilirsiniz.

BİRÇOK 'İLK' BURSA'DAN ÇIKMIŞTIR

Bursa, girişimci bir ruha sahip ve birçok 'ilk' bu kentten çıkmıştır. Mesela; İstanbul dışında en kuvvetli medya Bursa'dadır. İpekböcekçiliğinden başlayıp otomotiv ve tekstilde dev bir yere gelindi. Ayrıca Uludağ da kış turizminde en önemli merkezlerden birisi haline geldi. Türkiye'de genç girişimcilere verilen destekler yeni yeni oluşmaya başladı. Kredi imkanları eskiye nazaran biraz daha iyi, ancak yeterli değil. İş insanlarının genel olarak ahlak değerleri üst düzeyde olmalı ve sosyal sorumluluk tarafı da gelişmeli.

2023 HEDEFLERİ EKONOMİMİZ İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

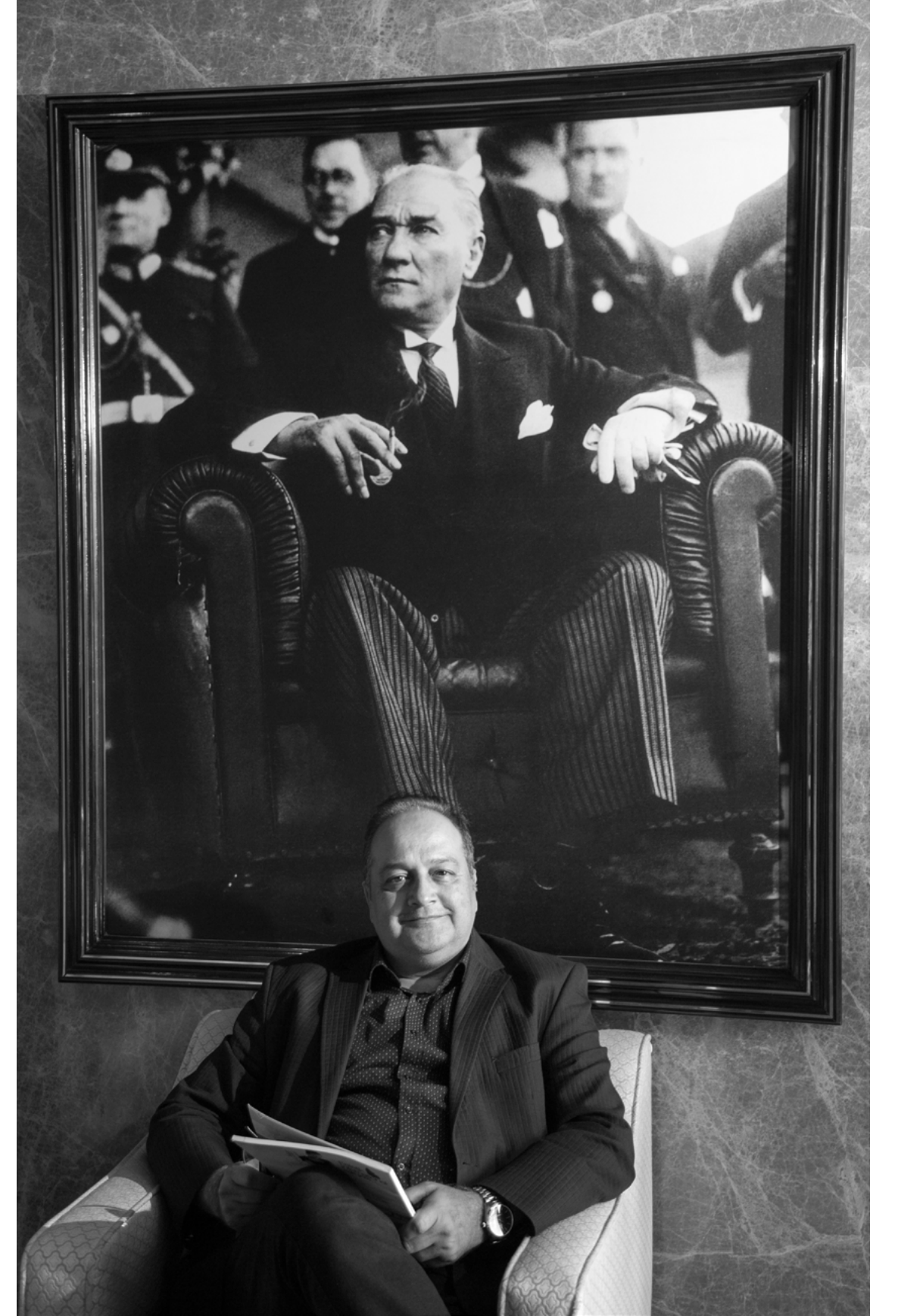
Türkiye Cumhuriyeti, kurulduğu zaman gerçekten, sıfırdan başlamış bir ülkeydi. İlk zamanlarda ticaret, yabancıların elindeydi. Bursa'da ticaret, özellikle 1960-70'li yıllarda sanayi oluşumlarının yerele geçmesiyle başladı. Aradan geçen yıllarda, teknolojinin de gelişmesiyle birlikte daha katma değeri yüksek işler yapılmaya, her türlü sanayi ülkemizde var olmaya başladı. 2023 hedeflerine de ulaşılmasıyla birlikte ülkemiz ekonomisi daha üst konumlara erişecektir. İş adamlarımızın dünya çapında daha rekabetçi bir konuma erişebilmesi için tanıtıma önem verilmeli ve yabancılarla birebir iletişimde olunmalı. Bunlar için de eğitim önemli. İş yapılacak ülkenin kültürü, yaşam biçimi vs. iyi bilinmeli. Bu şekilde, yapılan işe daha bir katma değer sağlanmış olur.

İŞ DÜNYASINA VE EKONOMİYE DAHA FAZLA ÖNEM VERİLMELİ

Hükümetten, ekonomiye ve iş dünyasına biraz daha fazla önem vermesini istiyoruz. Özellikle ihracatçıya daha fazla imkan sağlanmalı. Mesela, bazı ülkelerde ihracatçıya döviz kuru farkı sabit tutuluyor, iş adamlarına yeşil pasaport vs. imkanlar sağlanıyor. Bütün bunlar ülke ekonomisinin gelişmesi açısından önemli. Kaynak ve kapasite bakımından İstanbul'dan sonra ikinci büyük il Bursa... Türkiye'nin ithalat-ihracat bilançosu var. Bursa artı veren bir kent. Kişi başına düşen milli gelir ve vergi açısından da Türkiye ortalamasının üzerindeyiz.

BURSA'DA TURİZMİ DE GÖZ ARDI ETMEMELİYİZ

Ben aynı zamanda Turist Rehberleri Odası Başkanıyım. Bu manada, sanayi ve ticaret kenti Bursa'da turizmi unutmamalıyız. Özellikle Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk 6 padişahının türbelerinin Bursa'da bulunması, turizm sektörünün gelişimi açısından bir avantaj olarak değerlendirilebilir.



DİLARA ARSLAN

OBA GRUP
GENEL MÜDÜR

“Hayatım boyunca pozitif olmaya, tüm olumsuzlukların iyi yönünü görmeye çalıştım. Umutsuzluğa düştüğünüzde ve mücadeleyi bıraktığınızda yenilirsiniz.”

1990 yılında Bursa’da doğdum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Bursa’da tamamladıktan sonra İstanbul Yeditepe Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü’nü bitirdim. Çocukluğumdan beri insan ilişkileri kuvvetli ve sosyalleşmeyi seven biriydim. Ailem beni yetiştirirken ayakları yere basan, ne istediğini bilen, güçlü bir kadın olmam gerektiğini öğütleyerek büyüttü. Yapmış oluşumuz aile işimiz de insan kaynaklı olduğundan, iş hayatına atılmamda bana büyük kolaylık sağladı ve işime hevesle başladım.



HİÇ ‘ÇALIŞMAMAK’ GİBİ BİR DÜŞÜNCEM OLMADI

Çocukluğumdan bu yana, ‘çalışmamak’ gibi bir düşüncem hiç olmadı. Üniversitemin yaz tatili dönemlerinde de işyerimizde çalışırdım. Bendeki çalışma potansiyelini fark eden ailem de, çalışma hayatına atılmamda en büyük destekçim oldu. Hayata gelişimizin bir amacı olmalıydı. Üretmeden, herhangi bir konuda çevrene, topluma hizmet etmeden amaçsızca bir yaşam sürebilmeyi hayal bile edemiyorum. Zaten aile yapısı olarak da bu, bize tamamen aykırı bir durum. Ailem Balkan göçmeni olduğundan dolayı çalışmak, bizde her zaman ön plandadır. Bizde kadınlar da çalışma hayatında en az erkekler kadar aktiftir.

ŞİRKETLERİMİZLE ÜRETİME DESTEK SAĞLIYORUZ

Babam Behçet Arslan, 30 yılı aşkın insan kaynakları birikimini aktararak 2009 yılında aile şirketimiz olan Oba Kurumsal ve Bireysel Hiz-

metler şirketini kurdu. Kuruluşundan bu yana biz de aile olarak onun en büyük destekçisi olduk. Oba Kurumsal; üretime destek ve temizlik personel hizmeti sağlayan bir firma. 2011 yılında Arslanoba Özel Güvenlik şirketini de faaliyete geçirerek Bursa’da hizmet sektöründe yerel kuruluş olarak öncü firmalar arasına girdik. Hizmet sektöründeki bu tecrübemizi üretim sektörüne de aktarıp Lara Kağıt isimli firmamızı da kurduk. Lara Kağıt; endüstriyel kağıt havlu üretiminde Bursa’nın yerel ilk üreticisidir. Daha sonra bu firmalara Oba Ambalajı’ da ekleyerek toptan ve perakende olarak partnerlerimize farklı birçok alanda hizmet veriyoruz. Bende bu şirketlerde yönetici olarak görev yapıyorum.

EN BÜYÜK ÖĞRETİCİM BABAMDIR

Ticaret hayatıyla alakalı en büyük öğreticim, babamdır. Kardeşim ve bana her zaman hatırlattığı, ‘Hayatta birçok şeyi kaybedebilirsin, fakat itibarını asla kaybetme’ öğüdünü ken-

dime ilke edindim. Benden yaşça büyük olan rakiplerimden çok şey öğrendim. Onların yaşadıklarından ve tecrübelerinden dersler çıkardım. Büyüklerimden edindiğim bu tecrübelere teknolojik gelişmeleri de ekleyip kendi yol haritamı çizdim. Her geçen gün kendimizi yenileyip, geliştirip ve dinamik tutarak, kimseyi karalamadan kendi artılarımızı ön plana çıkararak büyümeyi hedefledik. Yeniliğe açık olup teknolojik gelişmelere ayak uydurmamız bizim en büyük avantajımız.

DÜRÜSTLÜK, İNSANA GÜVEN,İTİBAR VE SÖZÜNÜ TUTMAK...

İşimizin temeli insana dayalı. Büyüklerimden; dürüstlüğün, insana güvenin, itibarın ve vermiş olduğun sözü tutmanın ne kadar değerli olduğunu öğrendim. Siz dürüst oldukça rakiplerinizin de size saygı duyup, rakip olmaktan çıkıp partneriniz haline geldiğini gördüm. Hayatım boyunca ikili ilişkilerim kuvvetli olmuştur. Çalışmakta olduğum sektör ta



mamen insan ilişkilerine dayalı olduğundan mesleğimi severek ve isteyerek yapıyorum. Faaliyet alanımız; üretime destek, temizlik ve özel güvenlik personel hizmeti, endüstriyel kağıt havlu üretimi ve ambalaj malzemeleri... Oba Kurumsal olarak bünyemizde 750'ye yakın personel istihdam ediyoruz. Lara Kağıt olarak üretim sektöründe aylık 150 tonluk endüstriyel kağıt havlu üretiyoruz. 1000'e yakın kalemde Oba Ambalaj endüstriyel temizlik ve ambalaj ürünleri ile müşterilerimize hizmet veriyoruz. Her sektörde olduğu gibi haksız rekabet, bizim sektörümüzde de var. Önemli olan; hırslarımıza yenilmeden farkımızı ortaya koyup, doğru ve dürüst bir şekilde ticaret hayatımızı devam ettirebilmektir.

MÜCADELEYİ BIRAKTIĞINIZDA YENİLİRSİNİZ

Hayatım boyunca pozitif olmaya, tüm olumsuz olayların iyi yönlerini görmeye çalıştım. Umutsuzluğa düştüğünüzde ve mücadeleyi bıraktığınızda yenilmiş oluyorsunuz ve yenilgi benim asla kabul etmediğim bir olgu. Ben herhangi bir işe başladığımda o iş için gerekli tüm çalışmayı, gayreti ve çabayı göstermeye çalışıyorum. Zorlandığım veya eksik olduğum konularda büyüklerimin tecrübesinden yararlanıp çalışmayla birleştirerek olumsuzluğun üstesinden gelmeye gayret gösteriyorum. İş hayatında bazen herşey hayal ettiğiniz gibi olmayabiliyor. Burada önemli olan; pes etmeden, sakın kalarak planlı ilerleyebilmektir. Ülkemiz gün geçtikçe büyüyor ve bizler de buna destek olmak zorundayız. Personel sayı-

mızı artırıp istihdam sağlayarak daha fazla kişiyi iş sahibi yapmayı ve müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi planlıyoruz. Üretim kısmımızda ise makine portföyümüzü geliştirerek, ihracat sayımızı yükseltip, önümüzdeki iki yıl içinde üretim kapasitemizi iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

CESARET, ÇALIŞMAK VE SABIR GEREKLİ

Toplumumuzda maalesef genel algı, başarısızlık üzerine kurulmuş. Yeni işe atıldığınızda çevrenizden aldığınız ilk tepki olumsuzluklar üzerine oluyor. Girişimcilerin de, doğması muhtemel olumsuzluklarla cesaretleri kırılıyor. Bunun, bizim en büyük yanlışlarımızdan biri olduğunu düşünüyorum. Halbuki iyi etüt edilmiş işlerde gerekli bilgiyi ve altyapıyı hazırladığınızda başa-



rı kaçınılmaz hale gelecek. Cesaret, çalışmak ve sabır, iş hayatıyla alakalı genç girişimcilere tavsiye edebileceğim en önemli unsurlar. Başlamak için cesaret, geliştirmek için çalışmak ve sabır gerekli. Maalesef toplum olarak çabuk tüketiyoruz. Yapmak istedikleri işin 'Hedef mi?,' 'Heves mi?' olduğunu iyi analiz edip başlanması gerektiğine inanıyorum. İnsanın kendini tanıması ve sınırlarını bilmesi gerekli. Ancak böylelikle başarıya ulaşılabilir.

100. YILDA İLK 10 ARASINA GİRMELİYİZ

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün de dediği gibi, Çağdaş medeniyetler seviyesine ulaşmak için üretimde teknolojik gelişmelere ayak uydurup, yeniliklere açık olmalıyız. Ülke olarak potansiyelimizin farkında olup, kendimizi iyi

analiz etmeli ve Cumhuriyetimizin 100. yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmeliyiz. Bunu da ancak iyi eğitim almış genç ve girişimci nüfusumuzla sağlayabiliriz. Dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip edip, Ar-Ge çalışmalarını güçlendirerek eğitimli genç kuşakla rekabeti sağlayabiliriz. Hükümetten Ar-Ge çalışmaları için daha fazla bütçe ayırmasını, eğitim sistemimize yeni düzenlemeler getirerek kalıfıye personelin artmasını bekliyoruz.

BURSA SÜREKLİ GELİŞİYOR BÜYÜYOR

Bursa; sürekli göç alan, nüfusu devamlı artış gösteren bir şehir. Otomotiv ve tekstil alanında lider firmaların şehrimizde olması ekonomik olarak Bursa'yı güçlü kılıyor. Kent, arz-talep dengesini korumak için büyüyor, gelişiyor. Yapılan

yatırımlar sahip olduğumuz büyük sanayide çok çabuk karşılık buluyor ve büyümede kolaylık sağlıyor.

İNTERNET ÜRETİM ŞEKLİMİZİ DE DEĞİŞTİRİYOR

Bursa'nın yüzü, bilim ve teknolojiye doğru olmalı. Çünkü internet, pazarlama şeklimizi değiştirmişti. Şimdi, üretim şeklimizi de değiştiriyor. Ekonomi; bilgi ve iletişim teknolojileriyle, internetin de gücüyle bambaşka bir boyuta giriyor. Artık önemli olan, üretim hızı ve kapasite değil, müşterinin isteğine cevap verebiliyor olmaktır. Genç girişimcileri teşvik edip, cesaretlendiren ve destek veren sağduyulu iş adamları olduğu sürece geleceğe daha umutla bakıyoruz. Bu kitapta düşüncelerimize, duygularımıza değer veren sizlere teşekkür ederim.



ELİF AKÇA

AKCAN GRUP
ŞİRKETLERİ
YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

“Babamla birlikte çalışmak benim için çok büyük avantaj. Kendisinde bir gün dahi isteksizlik görmedim. Aksine her gün, yeniden başlıyormuş hissi ve heyecanıyla işe gider.”

24 Temmuz 1991 Bursa doğumluyum. Lise dahil olmak üzere eğitim hayatımı Bursa’da tamamladım. Üniversiteyi İzmir’de okudum. Bir yıl İngilizce dil eğitimi aldım. Endüstri Mühendisliği bölümü mezunuyum. Üniversiteden mezun olur olmaz iş hayatına atıldım. 2014 yılında üniversiteden mezun oldum. Mezun olduktan hemen sonra Bursa’ya, ailemin yanına geri döndüm. Yaklaşık bir ay gibi bir



süreçte hangi alanda, ne yapmak istediğime karar verdim. Bu süreçte kafamda farklı düşünceler vardı. Tam olarak karar veremiyordum. Akademisyenlik, yurt dışına çıkma ve staj yaptığım yerlerde çalışma isteği gibi düşünceler vardı. Belirsizlik sürecini daha fazla uzatmamak için kendi şirketimizde işe başladım. Açıkçası mezuniyet sonrası süreç yıpratıcı oldu. Ailem bir an önce karar verip, bir yerden başlamam gerektiğini söylüyordu. Karar verme sürecinin uzamasından dolayı bir gün, babamın benimle yaptığı konuşmadan sonra kendi şirketimizde işe başladım. Kendi işimizde daha fazla konuya hakim olacağımdan dolayı tüm aile fertleri bu konuda bana destek oldular.

‘YAPIMIZDA GÜVEN VAR’

Üç ayrı sektörde hizmet vermekte olan bir grup şirketiyiz. Kuyumculuk sektöründe 40 yılı aşkın süredir hizmet veriyoruz. 14 yıldır Görükle’de üniversite öğrencilerine konaklama hizmeti sunuyoruz. 450’ye yakın yatak kapasitemiz olmakla birlikte Görükle’de 3 ayrı lokasyonda

öğrencilere apart konaklama hizmeti veriyoruz. Apartların inşaatı kendimize ait. Binaları inşa ederken bu sektörde yaşanabilecek her türlü avantajı ve dezavantajı görerek, yaşayarak öğrendik. Sektörü araştırdık, hızlı gelişen ve büyüyen bu sektöre bizlerin de ayak uydurması gerekiyordu. Bu şekilde ilk olarak kendi yerlerimizin yapımı ile birlikte, inşaat sektöründe 2001 yılından bu yana Bursa halkına hizmet veriyoruz.Üç işletmemizde de aynı kalite anlayışı söz konusu. Yaptığımız tüm işleri güven duygusu üzerine inşa ederiz. Hatta Akcan Yapı firmamızın mottosu, ‘Yapımızda Güven Var’dır.

EĞİTİM ÖNEMLİ, SAHADA BİRE BİR TECRÜBE ETMEK DE...

Teknoloji çağındayız ve bu çağa ayak uydurmak zorundayız. Dijital ve sosyal medya artık bu çağın gereği. Hangi sektörde olursanız olun bu mecraları doğru ve etkin bir şekilde kullanmak gerekiyor. Tam bu noktada işletmelerimize katkı sağladığımı düşünüyorum. Avantaj olarak; değişen teknoloji koşullarına hızlı adap-

te olmak ve bu konulara hakim olmak diyebiliriz. Değişen teknoloji koşullarına ayak uydurmadığınız takdirde rakiplerinizden çok geride kalırsınız. Dezavantaj olarak, yaşanmışlık ve tecrübe. Ne kadar eğitimini almış olsanız dahi, sahada bire-bir tecrübe etmeden o işi tam anlamıyla öğrenmiş olmuyorsunuz. Baktığınız zaman artık her şeyi internet ortamında çözebilmek mümkün. Gençlerin interneti etkin bir şekilde kullanma konusunda çok başarılı olduklarını düşünüyorum. Dolayısıyla gençler çalıştıkları işletmeyi, bu duruma kolayca adapte edebiliyor. Eski usul reklam araçlarının yerine, dijital medyanın önümüzdeki yıllarda çok daha popüler olacağını düşünüyorum. Dolayısıyla dijital medya araçlarını etkin bir şekilde kullanmayı bilmek çok büyük bir avantaj olacak.

BABAMLA ÇALIŞMAK ÇOK BÜYÜK BİR AVANTAJ

Babamla birlikte çalışmak benim için çok büyük bir avantaj. Babamın 40 yıllık bir ticari hayatı var. Kendisinde bir gün dahi isteksizlik gör



medim. Aksine her gün yeniden başlıyormuş hissi ve heyecanı ile işe gittiğini belirtir. Kendisi her zaman, “Bugünün işini yarına değil, akşama dahi bırakma” düsturunu ilke edinmemizi ister. Bu düsturu sadece iş hayatında değil, özel hayatımızda da uygulamamızı tavsiye etmiştir. “Her zaman için doğru, dürüst ve ilkeli bir şekilde çalışırsanız hem kendinizden ödün vermemiş olursunuz, hem de çok uzun vadeli bir yatırım yapmış olursunuz” der. Çünkü piyasada büyük bir güven eksikliği var. Özellikle de inşaat sektöründe. İş hayatımda kendime örnek aldığım kişi, idolüm, babamdır. Her geçen gün kendisinden yeni bir şeyler öğrenme fırsatım oluyor. Böylelikle hata yapma oranım çok daha aza indirgeniyor.

HAYALİMDEKİ İŞİ YAPIYORUM

Mezun olduğum bölüm, kendi isteğimle seçmiş olduğum bir bölüm. Hayalimdeki işi yapıyorum. Değişime, sürekli öğrenmeye açık ve dinamik bir iş yapıyorum. İnsanları memnun edebilmek, insanlarla doğrudan iletişim kurabilmek ve insanların gözlerindeki o sıcak enerjiyi hissetmenin tadı yok. Aslında kendi işimizde çalışma fikri, ilk olarak staj dönemlerimde

belirdi. Şu an burada çalışmıyor olsaydım, ya da işletmelerimiz olmasaydı, kendi işimi kurmuş olurum. Tüm işletmelerimizin işleyişini öğrenmek amaçlı çalışmalar yürütüyorum. Ancak ağırlıklı olarak, öğrencilere yönelik konaklama hizmeti verdiğimiz işletme ve inşaat kısmında çalışmalar yürütüyorum. Üç işletmemizin de reklam ve tanıtım işlerini takip ediyorum.

BÜTÜN SEKTÖRLERDE GÜVEN EKSİKLİĞİ VAR

Maalesef bütün sektörlerde büyük bir güven eksikliği var. Bunu inşaat sektöründen örnekleyecek olursak, konut alacak kişilere verilen sözler tutulmadığı için, konut alacak kişiler yeni bir yer arayışında ve alımında çok fazla yoruluyor. Firmalar müşterilere verdikleri tüm taahhütleri yerine getirmek zorundadır. Şayet yerine getiremeyecek ise o taahhütleri müşteriye vermemelidir. İnsanlarımızın şu zamanda güvenmeye gerçekten çok ihtiyacı var. Bahsettiğim konuyu şu şekilde tecrübe etme şansım oldu. Bir alıcı yatırım yapmak için güvenilir bir firma arayışındayken, tavsiye üzerine bizim firmamıza geldi. Tereddütlerinden bahsetti, bizde olan herşeyi anlattık ve görüşmelerimiz neticesinde aynı

projeden 5 adet daire satın aldı. Bu gerçekten kolay bir şey değil. Tüm reklam araçlarını devreye sokarak bir tanıtım çalışması yapsanız dahi bu etkiyi oluşturamazsınız.

EKİBİN ENERJİSİ DE HEP YÜKSEK TUTULMALI

Ekip ruhunun var olması ile yapılan işte başarılı olmak doğrudan ilişkilidir. Elde edilen sinerji ile birlikte hedefinize daha çabuk ve daha az hata ile varabilirsiniz. Asttan üste tüm ekip ortak bir hedef için çalışmalı, sürekli iletişim halinde olmalıdır. Bu hedefi gerçekleştirirken bir kişinin dahi isteksizliği sizi hedefinizden alıkoyabilir veya hata yapmanıza sebep olabilir. Dolayısıyla işinizi yaparken, bir yandan da ekibin enerjisini sürekli pozitif tutmanız gerekiyor. İş hayatında zaman zaman iniş-çıkışlar olabiliyor. Modumun düşük olduğu durumlarda yalnız kalmayı tercih ederim. Bu süreçte annemin tavsiyelerini ve desteğini de atlayamam. Annem her daim pozitif düşünceleri ve nasihatları ile en büyük destekçimdir.

ORTAK HEDEF; SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE BÜYÜMEK

Üç işletme için de ortak hedef; sağlıklı bir şekilde büyüebilmek. Akcan Yapı olarak Yıldırım İl-

çesi Ankara Yolu üzerinde bitirmiş olduğumuz bir proje var. Bundan sonraki çalışmalarımız ağırlıklı olarak Nilüfer ilçesi Kayapa bölgesinde devam edecek. Bu bölgede etaplı projeleri hayata geçirecek olup, 1. Etap projemizin kabası bitti. Kayıoba Konakları 1. Etap projemizi Mayıs 2018’de daire sahiplerine teslim etmeyi hedefliyoruz. 2. Etap projemizin temelleri atıldı ve aynı çalışma hızıyla devam ediyoruz. Bu şekilde 400 dairelik etaplı projeleri yakın zamanda tamamlamış olacağız. Türkiye’de girişimcilere daha çok destek verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Desteklerin teşvik edici olması gerekir ki, daha çok üretim, hatta daha çok patentli ürün üretimi yapılabil-sin. Dolayısıyla ülke ekonomisine katkı sağlan-sın. Günümüz itibarıyla, dünyada sözünüzün geçebilmesi için güçlü olmanız gerekiyor. Güç demek, para demektir. Ekonominizin güçlü olması ve üretici konumunda olmanız gerekiyor. Üretici konumunda olabilmek için de, girişimcilere ciddi anlamda teşvik edici destekler verilmeli.

TEŞVİK EDİCİ DESTEKLER VERİLMELİ

Bursa; ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayan şehirlerden birisi. Dolayısıyla geniş iş sahasına sahip. Evet, Bursa’nın girişimci ruha sahip olduğunu düşünüyorum. Fakat, yeterli düzeyde bulmuyorum. Bu anlamda gençler yeterli cesarete sahip, ancak güçlü değiller. Teşvik edici desteğin verilmesi ile birlikte çok daha başarılı işlerin ortaya çıkacağına inanıyorum. Türkiye’de genç girişimcilere destek var. Bu anlamda ciddi ilerleme kaydedildi. Ancak bu desteğin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Hakkaten yetenekli, başarılı gençlerimiz var. Ancak tam manasıyla desteklenmedikleri için işlerini geliştiremiyorlar.

HEDEFE KOŞARAK DEĞİL EMİN ADIMLARLA İLERLEMELİYİZ

Genç arkadaşlarıma; “Çalışmak, çalışmak, çok

çalışmak” diyorum. Çalışırken dürüstlükten ve doğruluktan ödün vermemeliler. Biz bu değerlere zaten sahibiz. Hedeflerini belirlemele-ri gerekiyor ve bu hedefe koşarak değil, emin adımlarla ilerlemelerini tavsiye ediyorum. Sevdikleri işi yapsınlar. Bu şekilde, bir yandan üretim yaparken veya hizmet sağlarken, bir yandan da yaptıkları işten büyük keyif alacaklar. Bunu yaparken de değişen zaman ve teknoloji koşullarına da ayak uydurabilmeleri gerekiyor. Bu demek değil ki sosyal hayatı yaşamasınlar. Aksine, iş hayatında başarılı oldukları kadar sosyal hayatta da başarılı olmaları gerekir. Bir iş insanı; ülkesini ve işini sevmeli. Hırslı olmalı, fakat bu hırslın bir sınırı olmalı. Hırs, mantığın önüne geçmemeli. Haksız kazançtan, aşırı-lıktan ve önyargıdan kaçınmalı. İnsanı merkeze alarak üretim yapmalı veya hizmet sağlamalı. Üretken olmalı, üretken olana da imkan ve destek verilmeli.

ÜRETMEYE VE ÇALIŞMAYA DEVAM ETMELİYİZ

Her türlü zorluk ve engellere rağmen Türkiye, vizyonunu gerçekleştirerek yarınına, geleceğine yatırım yapan ve her geçen gün daha da güçlenen bir ülke. Bu vizyon ile Türkiye, sahip olduğu medeniyet birikiminin tarihsel temellerini ve öz niteliklerini göz ardı etmeden, 21. yüzyılda bölgesel ve küresel düzeydeki etkinliğini ve saygınlığını artıracaktır. 2023 hedeflerini hayata geçirmede genç nüfusun büyük katkısının olacağını düşünüyorum. Tabi bu hedefleri gerçekleştirme konusunda bizlere de iş düşüyor. Üretmeye, çalışmaya devam etmeliyiz. Hedeflerini gerçekleştirerek büyümekte olan bir firmayız. 2023 Türkiye hedeflerine paralel olarak biz de şirket olarak emin ve güçlü bir şekilde daha da büyümek istiyoruz. Firma olarak bu kapasite ve potansiyele sahibiz.

REKABET DENKLİK İSTER

Yaptığımız işi kendi öz değerlerimizi göz ardı etmeden ve gelişen teknolojiye ayak uydurarak

yapmalıyız ki, rekabetten söz edilebilsin. Şunu düşünmek gerekir; biz dünya çapında yapılan işlerin neresindeyiz? Dünya çapında kullanılan teknolojiyi yakalayabilmek, hatta kendi teknolojimizle, dünya çapında kullanılan teknolojiyi geride bırakmamız gerekiyor. Dünya çapında üretilen bir ürünün kalitesi A ise, biz bu ürünü mutlaka A+ olarak üretmek zorundayız. Aksi takdirde bir rekabetten bahsetmek mümkün değil. Çünkü rekabet denklik ister. Bursa, ülke ekonomisine ciddi katkılar yapıyor. Gelişmekte olan bir şehir... Dolayısıyla doğru ve bilinçli yatırım yapmak hem kazanç, hem de şirket olarak büyümenizde büyük fayda sağlayacak. Aslında bunu sadece Bursa olarak sınırlandırmamalı. Nerede yatırım yaparsanız yapın, doğru yatırımı, doğru yerde, doğru araçları kullanarak, doğru hedef kitleye yapmak gerekiyor.

EĞİTİM KİŞİYE ÖZEL OLMALI

Eğitim sisteminin kökten değişmesi gerektiğine inanıyorum. Eğitim kişiye özel olmalıdır. Hatta eğitim, anaokulundan başlamalıdır. Çocuğun yetenekleri tespit edilip, o alana yönlendirilmelidir. Böylelikle işini seven, üretken bireyler çok daha kolay yetiştirilebilir. Patent alma konusunda maalesef ki gelişmiş ülkelere kıyasla çok gerideyiz. Bence üniversite seviyesinde eğitim alan her bireyin mutlaka ilgi duyduğu ve yeteneği olduğu alanda patentli bir ürünün olması gerekiyor. Çok acıdır ki, patent kelinesini lise çağında, hatta üniversite çağında duyan öğrenciler var. Daha çok üretmeliyiz ve ülke olarak her alanda kendi göbeğimizi kendimiz kesmeliyiz. Güçlü olmak istiyorsak bunu mutlaka yapmalıyız. Şeyh Edebâli’nin Osman Gazi’ye, “İnsanı Yaşat ki Devlet Yaşasın” nasihatı, bahsi geçen konunun özeti. Son olarak; bu güzel projede yer aldığım için çok mutlu olduğumu ifade etmek istiyorum. Bursa iş dünyasının, topluma yarar sağlayacak benzer çalışmalar yapmasını umut ederim. Bu vesileyle sizlere çok teşekkür ederim.



ELİF BALLI

BALLI
METAL-PROJE
YÖNETİCİSİ

**“Büyük
başarıların
sahipleri, küçük
işleri titizlik
ile yapabilme
sabrını gösteren
kişilerdir.”**

1992 yılında, Bursa’da dünyaya geldim. Lise dönemimi, Bursa Milli Piyango Anadolu Lisesi’nde tamamladıktan sonra, Uludağ Üniversitesi’nde Endüstri Mühendisliği bölümünü kazandım. Lisans eğitimi sonrasında, Bahçeşehir Üniversitesi’nde Global MBA eğitimimi tamamladım. Ardından, Amerika ve Avrupa’daki çeşitli pazarlama ve satış okullarına katılarak kariyer hedeflerimi belirledim.



**“İŞ HAYATIMDA EDİNDİĞİM
BİLGİLER VE KAZANDIĞIM TECRÜBELER
SAYESİNDE, BAŞARILI BİR GENÇ
OLDUĞUMU DÜŞÜNÜYORUM.”**

Üniversite yıllarımda, Bosch ve Renault firmalarında uzun endüstri mühendisliği stajları yaptım. Bosch bünyesinde optimizasyon konulu projem ile yılın stajyeri seçildim. Ardından Tofaş A.Ş.’de uzun süreli çalıştığım “Otomotiv Endüstrisinde Erken Uyarı Sistemi Tasarımı” adlı yazılım tabanlı projem, “TÜBİTAK Süreç Geliştirme” kategorisinde üçüncülük ödülü aldı. Ardından üniversite

döneminde ve sonrası aldığım eğitimleri tamamladıktan sonra edindiğim tüm bilgi ve öğretileri gerçek hayatta, kendi şirketimizde uygulama arzusu içerisindeydim.

**‘HER BAŞARILI VE İNSANI DUYGULARI
GELİŞMİŞ KİŞİNİN ARKASINDA, AİLESİ
VARDIR.’**

Aile şirketine çalışmaya başladığımda, en büyük desteği babam ve annemden gördüm. Çalışma hayatımın başlaması ile iş tecrübesi gözümde ve gönlümde o kadar ulu ve o kadar muazzam bir hale geldi ki, işlerine

yıllarını vermiş mesleklerine olan aşklarına hayranlık duyuyorum.

**DÜNYANIN ÖNDE GELEN ŞİRKETLERİNE
TEDARİKÇİ OLMAYI BAŞARDIK.**

1978 yılında kurulan kalıp tasarımı ve üretimi ile faaliyetlerine başlaya Ballı Metal, son 20 yılda seri üretim şartlarını bünyesinde sağlayarak ve müşteri odaklı stratejiler geliştirerek, bugün dünyanın 25 ülkesine ürünleri satan global bir tedarikçi marka haline dönüşmüş durumdadır. Alanımızda uzmanlaştık ve bu işi yapmayı gerçekten iyi biliyoruz.



“İNSANLARIN KENDİNİ FETHETMESİ, ZAFERLERİN EN BÜYÜĞÜDÜR.”

Suyun aktığı yöne akmadım ve genç gözüyle farklılıkları gördüm. Verdiğim kararlar önemlidir ve ağır sorumluluk taşır. Ani karar veriyorum, verdiğim kararı uyguluyor ve inanarak çok çalışıyorum. İlk günden bugüne tüm stratejik planlamalarımızda etkin rol oynadım. Bu noktada ise herkesin yaptığını yapmak yerine, kendi çalışma konseptimi kendim belirledim. Çünkü herkesin yaptığını yapınca, başarı elde edileceğini düşünmüyorum.

Hayatımda hep şuna inanmışımdır, bir ürünü ya da stratejiyi ilk önce üretir ve bulunduğun bölgede pazara ilk çıkarsan, ardından daha kaliteli veya daha ucuz stratejik pazarlama teknikleri çıksa bile, arkadan gelenler pazara ilk çıkan kadar pazar payı alamıyor. İlk olmak ve pazar taleplerine zamanında cevap vermek önemli.

Kişisel, mesleki ve kurumsal anlam da her daim öğrenci kalmak gerekiyor. Meslek kuruluşlarımızın, Sivil Toplum Kuruluşu (STK)'ların etkinlikleri takip edilmeli, fırsat buldukça katılmak gerekmektedir. Biraz erken giderek, biraz da geç çıkarak, kartlaşıarak kişisel ağlar geliştirilmeli. Okumayan, kendini geliştirmeyen insanın kime faydası olabilir ki? Bu bağlam da iş hayatında gençlerin birlikteliğini, dayanışmasını açıkçası yeterli bulmuyorum. Ancak, Türkiye toplumunda güçlü bir iş birliği kültürünün olmaması ve başkasına duyulan güvenin zayıflığı gibi faktörler, sivil toplum dünyasının iş birliğine yatkın olmasında önemli bir etken. Bu sebeple, gençlerin iş kümelenmeleri ve STK çatısı altında bir araya gelme oranı oldukça az. Ancak bu durumun zamanla aşılabileceğini düşünüyorum.

“HAYATI TECRÜBE ETMEYE KALKMAYIN, TECRÜBE EDENLERDEN ÖĞRENİN.”

Ben, ikinci kuşakta yer alıyorum. Birinci ku-

şak olan babam ve amcamlar çalışmaya başladığım gün itibarıyla, tüm tecrübelerini aktarmaya başladılar. Bu o kadar kıymetli ki, her bir ikinci nesil için bir hazine olduğunu düşünüyorum. Örnekleyecek olursak; dünya her geçen gün değişse de iş hayatındaki karşılaşılan zorluklar benzer oluyor. Birinci neslin edindiği ve denenmiş doğruları bir başka deyişle, kazandıkları tecrübeleri var. Bu doğrular ve tecrübeler nesilden nesle aktarılabilirse firma için en büyük yatırımı yapılmış olduğunu söyleyebilirim.

HANGİ MESLEKTE BULUNURSAK BULUNALIM, HEDEF BELİRLEMEK HER DAİM BAŞTA OLMALI.

Günümüzde bilim, teknoloji ve yenilik rekâbet üstünlüğünün ve sürdürülebilir gelişmenin belirleyici unsurlarından biri olmuştur. Bu anlam da, küresel pazar da rekâbet edebilmek için bilim ve teknolojiye diğer bir deyişle “bilgiye dayalı ekonomiye” önem

verilmelidir. Türkiye’de AR-GE harcamalarının GSYH içindeki payı AB ülkelerinin yanında oldukça geridedir. Bu durumun olumsuz etkisini diğer sektörler gibi otomotiv sektöründe var olan bizler de yaşamaktayız. Orta ve uzun dönemde kendi teknolojisini üreten, dışa bağımlılığı önemli ölçüde azalmış ve sanayide önemli yapısal dönüşümler sağlanmış bir otomotiv sanayinin yaratılması gerekiyor. Bu sebeple otomotiv sektörü olarak kendimize hedefler belirlemeliyiz.

“İŞ HAYATINDA UMUTSUZLUĞA DÜŞERSEM, ÖĞRENECEĞİM VE TECRÜBE EDİNECEĞİM DURUMLARIN BENİ GERİ ÇEKECEĞİNİ BİLİYORUM.”

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm anlarda öncelikli olarak, ne olursa olsun umutsuzluğa kapılmamayı deniyorum. Her daim olaylara pozitif bakıp ve negatiften dahi pozitif çıkartmayı bilmeyi ilke edinmeyi öğrendim diyebilirim. Her türlü önerisine değer verdiğim ve bu noktaya gelmemi sağlayan, en büyük rol sevgili babama aittir. Karşılaştığım tüm zorluklar ve umutsuzluğa düştüğüm anlar da babamdan tavsiye alırım.

BİR HEDEFE KARAR VERMEK, ÇOĞU ZAMAN HEDEFİN KENDİSİDİR.

Önümüzdeki yıllar için firma hedefimiz; sürekli büyüyen ülkemizin, otomotiv sanayisi ile ilgili metal parça ihtiyaçlarını Bursa’daki mevcut firmamız, BALLI METAL olarak büyük bir çoğunluğunu üretmek istiyoruz.

Yurt dışına bağımlılığı azaltıp, Avrupa’nın ana tedarikçisi konumuna gelmeyi planlıyoruz. Gelecek iş kurgumuz için sürekli makine ve teçhizat yatırım planları yapmaktayız.



ELİF ÖZHAN

ÖZHAN MARKETLER
ZİNCİRİ İDARİ
VE TEKNİK İŞLER
MÜDÜRÜ

“Genç girişimcilere tavsiyem; dünyayı, Türkiye gündemini iyi takip etsinler, çok okusunlar. Yeni fikir, yorum ve eleştirileri dikkate almak, sentezleyebilmek de önemli.”

1976 yılında Bursa’da doğdum. Orta ve lise öğrenimimi Bursa Kız Lisesi’nde tamamladım. Anadolu Üniversitesi AÖF İşletme Bölümü’nden mezun oldum. 1993 yılından bu yana Özhan Marketler Zinciri’nin çeşitli departmanlarında çalıştım. Uzun yıllar satın alma sorumlusu olarak görev aldıktan sonra 2012 yılından bu yana Özhan Marketler



Zinciri Denetim Bölüm Başkanlığı görevini yürütüyorum. Aynı zamanda Kadın Ekonomi Platformu’nda Ar-Ge sorumlusu olarak çalışmalar yapıyorum. Kadınların istihdamı için hükümetimiz ve bakanlarımız ile projeler yürütüyoruz.

KENDİMİ BİLDİM BİLELİ İŞ HAYATININ İÇİNDEYİM

Kendimi bildim bileli, okul dönemlerinde, hafta sonları, şirkette hep çalıştım. Küçük yaşlardan beri her kademeyi görerek bugünlere kadar geldim. Bu şekilde çalışmış olmam

bugün iş hayatında birçok kararı daha rahat bir şekilde almamı sağlıyor. Ayrıca her zaman mücadele etmeyi ve başarmanın hazını duymayı istemişimdir. Tüm bu sebepler doğrultusunda “iyi ki” dediğim bu iş hayatına atılmış bulundum.

Çocukluğumuzdan beri iş hayatının hep içinde olduk. Ailemizin her zaman yanında olduk ve Özhan Marketler Zincirini bugünlere getirmek için var gücümüzle çalıştık. Dedelerimizden yadigar kalan şirketimizi daha da ileriye götürmek için çalışıyoruz.

YARIM ASIRLIK BİR TİCARİ BAŞARI...

Özhan Market’in bugünkü ticari başarısının temeli, yarım asır öncesine dayanıyor. Özhan Market; Tevfik Taner Özhan’ın 1963 yılında babasının bakkalında başlamış olduğu çalışma yaşamını, evlilik öncesi acil para bulma zorunluluğundan bir anda zeytin toptancılığına başlayan, 1980’de açtığı 30 metrekaarelik mütevazı işyerinden bugün kocaman bir aileye dönüştü. Ekonomik olarak zor günlerin yaşandığı, elde tek değer zeytin olduğu ve bir an önce satıp nakde çevrilmesi gereken zamanlardan bugün 900’e yakın çalışan ve

43 şubeyle Bursa gıda sektörünün parlayan yıldızlarından biri haline geldik. Özhan Marketi bugünlere bütün ailemiz, tırnaklarımızla kazıyarak, sırtımızda taşıyarak getirdik.

ÖZHAN AİLESİ OLARAK VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ

Dedelerimizden yadigar kalan bu mesleği bizden sonra gelecek olan kuşaklara küçük yaşlardan beri edindiğim deneyimlerle en doğru şekilde sürdürmek için Özhan ailesi olarak var gücümüzle çalışıyoruz. Şahsım adına iş kadınlarını her zaman cesaretlendirici ve yol gösterici işler yapmak için çalıştım. Kadın istihdamının bu sektörde artmasına yönelik bir farkındalık yaratmaya çalıştığımı söyleyebilirim.

ÇAĞA AYAK UYDURMAK İÇİN BİR ADIM ÖNDE OLMALIYIZ

Her dönemin kendine göre avantaj ve dezavantajları var. Artık her şey çok kolay tüketiliyor. Bu çağa ayak uydurmak için rakiplerinizden hep bir adım önde olmanız gerekiyor. Bunun için de her zaman sektörün dinamiklerini yakından takip etmek gerekli. Yaşım itibarıyla gençlerin trendlerini ve dijitalleşen dünyayı daha yakından takip edebildiğimi düşünüyorum. Bu da iş hayatında oldukça farklı bakış açıları ve önemli edinimler kazandırıyor.

İŞ HAYATINDA BİR OLMANIN KEYFİ BAŞKA

Gençler yeniliklere artık çok açık. Bu yüzden teknolojiye çok kolay ayak uyduruyorlar. Bilgiye nasıl ulaşacaklarını biliyorlar. İstedikleri zaman yapamayacakları ve başarılı olamayacakları iş yok. Onlar da bunun nispeten farkında ve iş hayatının her türlü alanında faaliyet göstererek oldukça başarılı işlere imza atıyorlar. Yeni nesil iş hayatında rekabeti bir yana bırakıp birlik ve dayanışma içinde çalışmayı çok

seviyor. İş hayatında bir olmayı ve birlikte iyi işler çıkarmanın keyfini çıkarıyorlar. Ayrıcı mobilize olarak her an her dakika birbirleriyle etkileşim ve yardımlaşma halindeler. Bu onlara çok büyük bir hız ve güç kazandırıyor.

PERAKENDECİLİĞİN DÖNÜM NOKTASI...

Perakendeciliğin dönüm noktası, mahalle bakkallarının yaşamış olduğu sıkıntılar ve büyük marketlerle baş edememiş olmalarıyla değişti. İnsanların beklentilerinin artması aynı anda birçok ürüne sahip olma arzuları sektörün değişmesini gerektirdi. Artık insanlar meyve, sebze, et ürünleri, temizlik ürünleri, bakliyat, unlu mamuller yani evi için ihtiyacı olan her şeyi tek bir yerden uygun fiyata almak istiyor. Bu da perakendeciliğin dönüm noktasını oluşturdu. Özhan Marketler Zinciri olarak çağın gereklerini çok iyi okuyup gerekli yatırımlarımızı ona göre yaptık.

ÇOK YETENEKLİ BİR KUŞAK YETİŞİYOR

Çok yetenekli bir kuşak yetişiyor. En önemlisi, bizim sonradan adapte olduğumuz bu dijital dünyanın içinde doğan bir kuşak ve iş hayatında çok önemli bir donanım bu. Ayrıca soyut düşünme yeteneği de çok gelişmiş bir kuşakla karşı karşıyayız. Çok önemli avantajlar bunlar. Bu yeteneklerini doğru hedefler ve odaklanma ile birleştiren gençlerin oldukça başarılı işlere imza atacağını düşünüyorum.

DEĞİŞEN TÜKETİM ŞARTLARINA UYUM SAĞLIYORUZ

Daha yapacak çok işimiz var. Değişen tüketim şartlarına uyum sağlamamız gerekiyor. Ticaretin şekli e-ticarete kayıyor ve bizim bunu en iyi şekilde analiz etmemiz gerekiyor. Ona göre yol haritamızı belirlemeliyiz. Aynı zamanda sosyal medya kullanımında dünyada başta gelen ülkeler arasında yer alıyor. Bunu da en iyi şekilde kullanıp müşterileri-

mizle etkileşim kurmamız gerekiyor. Çünkü bu sayede müşterilerimizle iletişim kurmamız daha kolay hale geliyor ve onların ne istediğine dair geri dönüş almamız mümkün oluyor. Biz de yapacak olduğumuz yenilikleri buna göre analiz edip hayata geçiriyoruz.

DAHA YAPACAK ÇOK İŞİMİZ VAR

Perakende sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Perakendecilik; ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip. Ancak gelinen nokta tabii ki yeterli değil. Sonuç olarak sattığımız ürünlerle ülkedeki bütün insanların ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Bunu yaparken birçok değeri birlikte ele alıyoruz. Ancak daha önümüzde çok uzun bir yol var. Çünkü insan için, insanlara daha iyisini sunmak için çalışıyoruz. Bu yüzden yapacak daha çok işimiz var.

RİSKLERİ LEHİMİZE ÇEVİRMİYİ BAŞARDIK

Özhan Market olarak kuruluşumuzdan bugüne birçok zorlukla karşılaştık. Ancak biz zorluklardan ders çıkarıp hep daha iyisini yapmak için çalıştık. Elimizde bulunan az miktarda zeytini satarak başlamış olduğumuz yolculuğumuzda işimizi hep bir adım ileriye götürmenin haklı gururunu yaşıyoruz. Toptancılık piyasasında yaşamış olduğumuz; çeklerin geri dönmesi, küçük esnafın zor duruma düşmesi bizim perakende sektörünün öncü firmalarından biri olmamızı sağladı. Ticaret yapıyorsanız her zaman risk vardır ama biz bunları hep kendi lehimize çevirmeyi başardık ve bugünkü Özhan markasını yarattık. İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm anlarda, aile büyüklerinin tecrübelerinden yararlanmak adına onlardan tavsiye alırım. Aynı zamanda kızlarımın görüşlerine de yer vermeyi tercih ediyorum.

HEP BİR ADIM ÖTESİNİ DÜŞÜNÜRÜZ

Firma olarak biz hep bir adım daha fazlasını düşünen bir yapı içerisindeyiz. Teknoloji ve

trendleri takip ederek faaliyet göstermeye ve hizmet sunmaya gayret ediyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de birçok sosyal sorumluluk ve trendleri, teknolojik gelişmeleri yakalayan projelerin hazırlığı içerisindeyiz.

Biz her zaman yeni girişimlere açık bir yapıyız. Hatta yeni girişimler ve inovasyonlar bizleri çok heyecanlandırıyor. Girişimci hareketler sektörü büyüttüğü gibi yeni alanlar da yaratıyor. Bu yüzden girişimcilerin artması bizler için de çok önemli bir durum.

Bursa, yeniliğe açık bir şehir, ancak bunun yanında şehir kendi dinamiklerine sahip çıkmayı seviyor. Gençlerimiz iş dünyasına biraz daha geç atılıyor, ancak iyi bir eğitim alıp geliyorlar, eksik kaldıkları tek konu tecrübe. Burada da bize iş düşüyor. Bilgi birikimimizi yeni nesille paylaşıp onları cesaretlendirmemiz gerekiyor.

Türkiye’de genç girişimcilere belirli seviyelerde destekler var. Güncel olarak KOSGEB önemli bir fırsat olabilir. Girişimciler için bu tarz oluşumların ve desteklerin artırılması gerekiyor.

PARA KAZANMAK DÜZENLİ VE ÇOK ÇALIŞMAKLA OLUR

Artık herkes kolay yoldan çok büyük paralar kazanmak istiyor. Ancak bunun düzenli ve çok çalışmakla olduğunun kimse farkına varmak istemiyor. Yeni girişimcilere tavsiyem; dünyayı, Türkiye gündemini takip etsinler, çok okusunlar. Yeni fikirlere, yorumlara ve eleştirilere açık olmak, dikkate almak ve sentezleyebilmek de çok önemli bir nokta. Bir de tabii ki her gün yeni bir şeyler öğrenmeye çalışmak ve kültürel birikimi artırmak diyebilirim.

Türkiye’nin 2023 hedefini olumlu bir yakla-

şım olarak görüyorum. Türkiye çok büyük potansiyele sahip bir ülke. Geçmişten gelen sağlam temeli var. Aynı zamanda genç ve dinamik bir nüfusa sahip. Olması gereken konuma ulaşacağını düşünüyorum.

Özhan Marketler Zinciri olarak her geçen yıl için hedeflerimizi büyük tutmayı seviyoruz. Önümüzdeki yıllar içerisinde de Bursalılara daha iyi hizmet sunabilmek için elimizden gelen bütün çalışmaları yapacağız.

KADIN İSTİHDAMI DAHA DA ARTIRILABİLİR

Ülkemizde çok yetenekli genç beyinlerimiz var. Fakat bunlar bazı imkansızlıklardan dolayı global rekabete dahil olamıyor. Global ölçekli rekabette devlet kurumlarının bu kişilere daha fazla destek olması gerektiği kanaatindeyim. Kadın istihdamına yönelik yasal düzenlemeler de var. Fakat bunların da artırılabilceği fikrindeyim. Özellikle sektörümüzde kalifiye eleman konusunda sektörü geliştirecek oluşumlar artırılabilir.

Bursa çok önemli bir nokta. Öncelikle çok pozitif bir nüfus hakim Bursa’da... Birçok kültür ve rengi bünyesinde barındırıyor. Ayrıca birçok sektörle ilgili öncü firmalara da ev sahipliği yapıyor. Konumu itibarıyla diğer büyük şehirlere de oldukça yakınız. Çok mantıklı bir tercih, Bursa’da yatırım yapmak. Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan, hem coğrafi konumu, hem içinde barındırdığı dinamiklerle Bursa, sürekli büyüme gösteren bir ivmeye sahip. Bursa ekonomisi sürekli yükselen bir ivmede ilerliyor. Önümüzdeki yıllarda da bunun böyle devam edeceği kanaatindeyim. Öte yandan, 4. Sanayi Devrimi ile birlikte büyük bir sıçrama bizleri bekliyor. Bursa’nın da konumlanmasını buna göre yapması ve şimdiden bu ileri teknoloji alanında hazırlıklarını yapması gerekiyor.





ERGUN YILMAZ

AMADEUS
DESIGN

“Girişimci her şeyi planlamalı ve A-B-C planları ile hareket etmeli. Girişimci dışarıdan gelecek destekleri bir kenarda tutarak, kendi planlarını yapmalı ve bunlara sadık kalmalı.”

Balkan göçmeni bir ailenin çocuğu olarak 4 Eylül 1971’de Bulgaristan’da doğdum. İlköğrenimimi Hanife Murat İlkokulu’nda, orta ve lise öğrenimimi ise Çınar Lisesi’nde ve Demirtaş Teknik Lisesi’nde tamamladım. İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. 2001 yılında askerliğimi bedelli olarak yaptım. Evliyim, beş yaşında bir oğlum var. Ağırıklı olarak iç mimarlık yapıyorum.



RUSYA, İSTANBUL VE BURSA...

İş hayatına, ‘ne iş olsa yaparım’ dediğim yıllarımda İstanbul’da çalıştığım bir firma vasıtasıyla atıldım. 1997-98 yıllarında bir firmada mimarlık üzerine işe başladım. İstanbul’da çalıştığım bu firma vasıtasıyla Rusya’ya gittim. Ardından Türkiye’ye döndüm ve bir süre daha İstanbul’da çalıştıktan sonra 2001’de Bursa’da kendi işimi kurdum. 2014’te yeniden Rusya pazarına girdik, şirket kurduk, fakat krize yakalandığımız için bu süreç uzun sürmedi. Halen Rusya’da butik projeler, aynı zamanda Sudan’da da bir villa yapıyoruz. Bursa’da, örneğin gıda üzerine bir işletme olan Yalıköy Çiftliği’ni biz yaptık. Bursa’da villa ve Malatya’da ofis projelerimiz var. Yakın gelecekte Afrika pazarına ve Ortadoğu’ya açılmayı planlıyoruz. Katar mesela neden olmasın?

AİLEMDEN BÜYÜK MANEVİ DESTEK ALDIM

İş hayatına atılma ve kendi işletmemi kurma sürecinde ailemden çok büyük manevi destek aldım. Kararlarıma saygı duyarak yanımda yer aldılar. Sıfırdan bir işletme kurmanın tüm zorluklarını yaşadım. 2001 krizi ile birlik-

te Bursa’ya dönme kararımın ardından mobilya-dekorasyon gibi ufak ölçekte aldığımız projelerin akabinde kurdum işletmemi. Sektöre girdiğimde en büyük farklılığımız, pratik ve seri oluşumuzdu. Müşteriyi bir anlamda psiko analiz ederek ne istediğini anlamaya çalışıp, beklentilerine uygun özgün tasarımlarla yorumluyoruz çizimlerimizi.

ÖZEL SEKTÖR AĞIRLIKLIL HİZMET VERİYORUZ

Bu rekabet piyasasında, bu koşullarda piyasada tutunmak oldukça zor. Bizim mesleğimiz ‘zengin mesleği’. Parası olan ve bunu keyfiyetle yönetebilen insanlarla çalışıyoruz. Kriterleri ve tercihleri olan, buna bütçe ayırabilen insanların olduğu yerde biz para kazanabiliyoruz. Butik projelerle tercih edilen bir firma olarak başarılı işler yapıyoruz. Kurumsal çalışmalara pek girmiyoruz. Özel sektör ağırlıklı hizmet veriyoruz. Müşteri memnuniyetini baz alarak, taşeron firmalarımızı özenle seçiyoruz.

İŞ FIRSATLARIMIZI KENDİMİZ OLUŞTURUYORUZ

Sektörde kendi iş fırsatlarımızı kendimiz oluşturmak zorundayız. Dolayısıyla iş takibi ve

doğru müşteri seçimi bizim önceliklerimiz. Müşterilerimizle iletişim kanallarımız çok güçlü olmak zorunda. Zaten beraber çalışıldığı süre içinde bu kendiliğinden geliyor. Sektörün zor yanı, bir anlamda arkadaş gibi olduğunuz müşterinizle, işin sona ermesiyle beraber, tasarım ve çizim gibi hizmetlerin faturalandırılması. Bir anlamda fiyat politikalarının aşağıya çekilme talebiyle karşı karşıya kalıyoruz. Bu bizi ziyadesiyle yoruyor. Bizler de üretimden kazanç elde etmeye çalışıyoruz. Nedir o kalemler; mobilya, perde, ince iş vs. Bu bakımdan değerlendirdiğimizde sektörde tercih edilebilmek için özgün tasarımlar ve inovasyon çok çok önemli diyebilirim.

İNSAN KENDİNE VE İŞİNE İNANMALI

Özellikle şunu ifade etmek isterim ki; insanın her şeyden önce işini sevmesi, kendine ve işine inanması gerekir. Bu duyguyu yakaladıktan sonra sonucun harika olduğunu görüyoruz. Özel sektörde kime bakarsanız bakın, başarılı olmuş her işletmenin evrensel yaklaşımı budur. İşini sevmek, doğru iletişimi kurmak, kaliteli diyaloglar oluşturmak, iyi planlama, sorunların üstesinden gelebilme kabiliyeti ile birlikte çözüm odaklı olmak. Olay bu...

YENİ KUŞAKLARA BAYRAĞI SEVE SEVE TESLİM EDERİZ

Sevdiğim işi yapıyorum. Ağırıklı olarak butik ve; ev, ofis, satış mağazası, cafe-restoran gibi projeler çalışıyoruz. İşletmemizi sıfırdan kurduk, bir aile şirketiyiz ve belli bir noktaya getirme çabası içindeyiz. Bizden sonraki kuşaklar bu bayrağı teslim almak isterse seve seve teslim ederiz. Bilgi ve deneyimlerimizi onlarla paylaşıp, gereken desteği sağlarız. Babam Sönmez Fabrikaları'nda mobilya bölümündeydi. Bizler de zaman zaman yardımcı olurduk ve süreç bizi mobilya ile bir anlamda haşır neşir olan bir pozisyona taşıdı. Büyüklerimizden öğrendiğimiz bilgi ve deneyimleri iş dünyasında değerlendiriyoruz. Bizden sonraki nesiller de mutlaka bizlerin deneyimlerinden faydalanmalı.

Gençlerimiz tecrübesiz olduğu için iş bulmakta zorlanabiliyor. Oysa onlara şans tanınmalı ve önleri açılmalı. Günümüz trend iş kolları arasında, ileri teknoloji ve inşaat sektörü geliyor. Trend iş kollarının yanı sıra diğer sektörlerde de istihdam ve gelecek vaat etmek önemli. Sonuçta hayatın geneli itibarıyla bakarsak her sektör birbiryle bir şekilde bağlantılı.

ÖZ MİMARİMİZDEN UZAKLAŞIYORUZ

Osmanlı mimarisi tarih boyunca adından söz ettiren bir ihtişama sahip. Oysa yeni Türkiye'de mimarlık ve mimari tasarımlara olan ilgi her geçen gün azalıyor. İnsanlar genellikle modern tasarımlara eğilimli hale geldi. İnternet ile beraber popüler kültürün etkisi altına girdi. Özellikle batı hayranlığı bizleri kendi öz mimarimizden uzaklaştırdı. Belirli çoğunlukta bir kitle var ve modern tasarım tercih ediyor. Bu da sektörümüzü belli bir noktada kısır döngüye sokuyor. Dolayısıyla klasik çizgiler sadece, seçici ve özgün tasarım isteyen insanların tercihi oluyor. İş dünyasında umutsuzluğa

düştüğümüz zamanlar olmuyor mu, evet olabilir tabii ki. Böyle durumlarda süreci gözlemleyip sakın kalarak, 'ne yapabilirim'e odaklanmak gerekir. Sabırla, sebep-sonuç ilişkisini iyi değerlendirerek süreci yönetmek gerekiyor. Bu üzücü süreçler bazen sizin yönetim kabiliyetinizle alakalı olmakla beraber, bazen de dış faktörlerden kaynaklanabiliyor. Sistemsel olabiliyor. Müşteri talihsizliği yaşanabiliyor. Bu durumlarda biz, kaderimizi yaşıyoruz diyerek tebessüm ederek, sabırla karşılıyorz süreci ve bir şekilde üstesinden geliyoruz.

BURSA'DA GİRİŞİMCİ POTANSİYELİ OLDUKÇA İYİ

Girişimcilik, nadir insanlara verilmiş bir özellik bence. Korkusuz ve disiplinli, çalışkan iyi birer analist olan bu kişiler; ilişkilerini, iletişimini, mesleki deneyimini üst düzeyde tutan kişiler... Ve tabi bunların yanında şans faktörü önemli. Bursa'da, Türkiye geneline baktığımızda girişimci potansiyeli oldukça iyi. Girişimcileri cesaretlendirecek en önemli etken, istemenin esrarı. Öncelikle istemek gerekiyor. Sıfırdan başlayan girişimciler yanlış yatırımla, başlamadan bitirebilirler işlerini. Bu sebeple bilmediği işi kimse yapmasın ve çok cesur olsunlar. Öncesinde mutlaka çok iyi bir planlama yapsınlar: İyi ilişkiler kuracaklar ve "yapacağım" diyerek önce kendisi inanacak yapacağı işe. Çok çalışacak ve çok çalışacak. Mutlaka bu çalışmanın karşılığını alacaklar.

GİRİŞİMCİ A-B-C PLANLARI İLE HAREKET ETMELİ

"Türkiye'de genç girişimciye yeterli destek var mı?" dersek, "kendisi istediği ölçüde evet" diyerek cevaplayabilirim. Devlet bazı kalemlerde destek oluyor. Tabi bu güzel bir motivasyon ve itici bir güç oluyor. Fakat girişimci her şeyi planlamalı ve A-B-C planları ile hareket etmeli. Girişimci dışarıdan gelecek destekleri bir kenarda tutarak, kendi planlarını yapmalı

ve planlarına sadık kalarak, ufak, fakat güvenilir adımlar atmalı.

İLK KURAL GÜVEN ESASIDIR

Ticaret hayatında etik değerler dediğimizde, ilk kural güven esasıdır. Bu da önce işimize ve sözümüze güven duyulması ile beraber, deneyimlenerek ve karşılıklı alışverişle pekişektir.

Gençlere bir diğer tavsiyemiz şu olabilir; İş bağlantıları dediğimizde, tekliflere açık olmalı ve örneğin yurt dışından alınmış bir teklif yeni bir bölgede çalışma imkanı oluşmuş projeyi değerlendirmeden "hayır" dememeli. On altı yıllık firma geçmişimizde biz bunu yaptık ve gidilmesi gereken her yere gittik.

YAPTIĞIN İŞ REFERANSINDIR

Dünyadaki sistemsel kavgayı görüp farkında olarak geleceğin Türkiye'sinin inşası için iş adamlarımıza önemli roller düşüyor. Biz iş adamları olarak bunun farkında olarak yol almalıyız. Özünde çağa ayak uydurabilen iş adamlarımız, dünya ile bütünleşmiş çalışıyor. Bilimi, teknoloji ve mühendisliğe yaklaşımı ile iletişim ve sunumu zamana uydurabilen iş adamlarımız başarılı işler yapıyor. Yaptığın iş referansındır. Kaliteli arkadaşlıklar size önemli açılımlar sağlıyor.

YÖNÜMÜZÜ DOĞU'YA ÇEVİRMEMİZ LAZIM

Ülkemizde rekabet kültürünün sağlıklı gelişebilmesi için, sektörlerde, fiyat politikalarında denge unsurunun iyi hesaplanması lazım. Asgari ücrete baktığınızda, çalışanın alım gücünü ne kadar karşılıyor. Ya da işveren açısından baktığımızda prim ve vergi ödemeleri ne derece zorlayabilir. Tüm bunlar rekabet kültüründe dengelerin değişmesine neden olan etkenler. Türkiye'nin dünya ile rekabeti dediğimizde ise, stratejik konumumuz itibarıyla,

bizim yönümüzü doğuya çevirmemiz lazım. Fakat dünyanın dengelerini elinde tutmaya çalışan güçler o coğrafyaya huzur hakim olmasını istiyorlar. Tamamen rantı dayalı bir talep bu. Tabi bu durum Türkiye'nin politikasından, ekonomisine kadar her şeyini etkiliyor.

ASYA, AFRIKA VE ORTADOĞU'YA YÖNELMELİ

Gençlerimiz mimarlık alanında bir işletme kurmak ve bu yönde ilerlemek istiyorlarsa Asya, Afrika ve Ortadoğu'ya mutlaka yönelmeli. Ekmek orada. O bölgelerin yaşayış biçimlerini analiz ederek ve mutlaka yabancı dil öğrenerek gelişebilirler. Güzel işler yapabilirler. Yurt dışından aldığımız projelerin, yüzde doksandan fazlası oranında iç aksanını Türkiye'den götürüyoruz biz örneğin. Bu da önemli bir kar marjı demek.

DOĞAL BESLENME VE ORGANİĞE DÖNÜŞ OLACAK

Bursa'ya dair bir değerlendirme yapmak gerekirse, İstanbul'dan sonra Türkiye genelinde gelişmeye en müsait şehirlerden birisi... Sanayi ve özellikle turizm her yönüyle ön planda. Yine tarım arazileri potansiyeli bakımından da Bursa özel bir bölge. Benim öngörüm; yakın gelecekte doğal beslenme ve organik dönüş olacağı noktasında... Bursa bunu görebilir ve içinde doğallığı, çiftliğini barındıran yapılaşmalar planlanırsa talep görecektir. İnsanlar yakın zamanda, yumurtasını, sütünü taze taze alıp tüketebilecekleri, doğayla bütünleşmiş alanlarda yaşamayı tercih eder hale gelecekler. Mimari açıdan benim hayalim, böyle bir projenin hayata geçirilmesi.yönelmeli. Ekmek orada. O bölgelerin yaşayış biçimlerini analiz ederek ve mutlaka yabancı dil öğrenerek gelişebilirler. Güzel işler yapabilirler. Yurt dışından aldığımız projelerin, yüzde doksandan fazlası oranında iç aksanını Türkiye'den götürüyoruz biz örneğin. Bu da önemli bir kar marjı demek.





ERSİN TOKER

İPOINT TEKNİK
SERVİS SAHİBİ

**“İş hayatında
doğruluk, dürüstlük
ve kaliteden ödün
vermeyin ve işinizi
gerçekten severek
yapın. Sevdiğiniz
sektörde tercihleriniz
doğruysa bu sizi
başarıya ulaştırır.”**

1983-Bursa doğumluyum. Uludağ Üniversitesi Endüstriyel Elektronik Bölümü mezunuyum. Futbol ve motor sporları keyif aldığım aktivitelerdir. iPoint; 2010 yılında Apple Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi olarak Bursa’da faaliyete başladı. Daha sonra ürün gamını genişletip dünyanın en popüler ses sistemleri üreticilerinin ürünlerini, Bang & Olufsen, Bowers & Wilkins, Bose ve Beats markalarını 400 metrekare genişliğindeki ferah mağazamızda Bursa halkının hizmetine sunduk. iPoint; Apple tarafından ‘Premium’ apoleti alarak Türkiye’deki en iyi servisler sıralamasında yerini aldı. Yeniliklerine devam eden iPoint, üretimi ve tasarımı kendisine



ait ‘Coverme Luxury Protection’ ile iPhone kullanıcılarının tarzını belirlemeye devam ediyor. Firma 2018 yılına kadar iPoint Art adında bir marka ile yeniliklerine devam edecek. Yaklaşık 8 senelik işletme tecrübesi ile GSM sektöründe farklı markalarla ticari ilişkilerde bulunarak düzenli bir portföye ulaşan iPoint, bu süre içinde hayal ettiği butik ve samimi servis anlayışını günümüzün en popüler markası Apple ile birleştirdi. Sektördeki devamlılık, ulaşılabilirlik, dürüstlük ilkesi ile istenilen, beklenen hizmete doğru çözüm sunuyoruz. Sektörlerin olmazsa-olmazı; sürekli güncel kalmak, insanların gelişen teknolojiye entegre edebilmek, yenilikçi ve güvenilir olmaktır. Severek yaptığınız çalışmalarda hedeflere inanmayınız. Hedef sizi belli noktada imkanlar dahilinde sınırlandırır. Gönülden yapılan çalışmalarda ise hedeflerin sonu yoktur.

TESADÜFEN BAŞLANAN İŞTE 20 YIL GEÇTİ
Mesleki hayatıma, meslek lisesi programları dahilinde stajyer olarak başladım. 1998 yılında Bursa’nın önemli bir üretim fabrikasında başladığım çalışma hayatım. Fakat o dönemki ekonomik krizlerden dolayı fabrika üretime ara vermişti. Stajımı tamamlamam gerekiyordu. Tam o dönemde bahsetmiş olduğum fabrika yöneticisi ve aynı zamanda ustamın cep telefonu bozulmuştu. Servise götürmemi rica etti. Gitmiş olduğum firmaya tesadüfen, “Beni stajyer olarak kabul eder misiniz?” diye sordum ve olumlu yanıt aldım. O gün bugün, yaklaşık 20 yıldır aynı mesleğimi icra ediyorum. Ailem, ortağım ve yakınlarım da sağ olsunlar hayatım boyunca inandığım her konuda bana ve kararlarım destek oldular. Aile şirketimiz, inşaat makinaları ve torna işleri ile meşguldü. Bu meslek çok ilgimi çekmeyen faaliyet alanında olduğu için her şeye sıfırdan

başlamak kısmet oldu. iPoint; 2010 yılında ortağım ile kısa bir görüşme sonucunda hayata geçti. Daha sonra markamızın ve şehrimizin ihtiyaçları doğrultusunda hızlıca planlı şekilde geliştirildi.

TEKNİK SERVİS ‘KORKU’ DEĞİL ‘HİZMET’ MERKEZİDİR

Aradan geçen zaman zarfında insanlara Teknik Servis’in ‘korku merkezi’ değil, ‘hizmet merkezi’ olduğunu hissettirebildiysek ne mutlu bize... Sektörümüz daha çok dinamizm ile doğru orantıda ilerliyor. Genç olmanız tabi ki daha aktif olmanızı sağlıyor, ancak takipsizlik yaparsanız bu meslek ve sektör sizi affetmez. Hizmet verdiğimiz ürünlerin üretim yılları mesleki başlangıcımıza denk gelmiş olması bizler için önemli bir avantaj. Gençler ile jenerasyon farklılıklarımız ara sıra problem olsa da konsantre oldukları anda tek



nolojinin sunduğu yardımlarla başarılı işler çıkarabiliyorlar. Fakat onları sürekli taze tutabilmek ve adapte edebilmek bazen yorucu oluyor. Günümüzde sosyal medya sanıyorum en aktif ve popüler iş kolu olma yolunda. Bizim dönemimizde sosyal etkinlikler ve alanlar kısıtlıydı. Dolayısıyla arkadaşlık olgusu ve daha fazla vakit geçirebilme şansına sahiptik. Şu anda yine bu tarz aktiviteler olsa da eskisi gibi olmadığını düşünüyorum.

HAYATTA EN ÖNEMLİ DEĞERLER...

Zaman ve nesil değiştikçe, üzerine konulması gereken hamlelere ihtiyacınız oluyor. Bazı hamleler zamansal hamlelerdir ve o yüzden kuşaktan kuşağa geçen mesleklere her zaman çok saygı duymuşumdur. Çünkü zamana ayak uydurmak ve aynı başarılarla imza atabilmek bence önemli bir yönetim kabiliyetidir.

En önemli değerler; insanlara karşı saygılı olmak, bulunduğu işletmeye ve işine saygı

göstermek, dürüst olmaktır. Bunlar temeli oluşturur. Sevdiğiniz sektörde tercihleriniz doğruysa bu sizi başarıya ulaştırır.

HAYALİM PİLOT OLMAKTI FAKAT...

Hayalim pilot olmaktı. Fakat mesleğimde stajyerlik dönemim dahil 20. seneye ulaştım. Hayalim olmasa da mesleğimi ve yaptığım işi çok seviyorum. Yaptığımız işi; yetkili teknik servis, teknoloji, iletişim, bilişim, haberleşme, profesyonel ses sistemleri ve aksesuarları olarak genelleyebilirim.

İnsanların teknik servislere olan bakış açısı ve güvensizliğini kırmak en büyük gayemiz. Fakat genel olarak bu algı maalesef günümüzde de yaşanıyor. Bizler de birer tüketici olduğumuz için bu durumu anlayışla karşılıyoruz. Ancak maalesef hayal ettiğimiz noktada değiliz. Yüzde 93 olan müşteri memnuniyetimizi zorda olsa yüzde 100'e çıkarmak en büyük hedefimiz. Şu anda ülkemizde 3 firmada bulunan Apple Premium Servis apoleti bizler ve şehrimiz için onur verici bir gelişme. Bu

konuda ne kadar hassas olduğumuzun bir göstergesi.

İŞLER İÇİNDEN ÇIKILMAZ HALE GETİRİLMEMELİ

Kimlerle bir şekilde başarıya ulaştıysam onların fikirlerini de göz ardı etmem. Ama inandığım en önemli detay, işleri içinden çıkılmaz hale getirmemek en büyük yöneticilik başarısıdır. Bu pozisyona gelmeden yardım alarak bazı konuların üstesinden gelebilirsiniz. Hedeflerimiz bugüne kadar şehrimize, temsil ettiğimiz markalara ve müşterilerimize en iyiyi sunmak ve yaşatabilmek. Sektörel olarak sürekli teknolojiye ayak uydurmamız gerekiyor. Teknolojide geride kaldığınız an işler yolunda gitmiyor demektir. Ayaklarımızı yere basarak, yatırımlarımıza ve kurumsallaşmaya devam edeceğiz. Genç yatırımcılara da biraz daha fazla güvenilmesi gerektiğini düşünüyorum. Tecrübeler ve olanaklar fren değil destek olmalıdır.



DOĞRULUK VE DÜRÜSTLÜKTEN ÖDÜN VERMEYİN

Ailem ve ben Bursa doğumluyuz. Kendimi bu şehre ait hissediyorum ve Bursa'da çok mutluyum. Bursa gerçekten enteresan ve zor bir şehir. Bu şehirde başarılı olabilmemiz için çok iyi olmanız, aynı zamanda çok da donanımlı olmanız gerekiyor. O yüzden genç girişimci arkadaşlarıma canı gönülden başarılar diliyorum. Günümüzde ulusal ve yerel olarak genç arkadaşlarımızın artık daha aktif ve başarılı olduklarını düşünüyorum. Genç arkadaşlara iş hayatında; doğruluktan, dürüstlükten ve kaliteden ödün vermemelerini ve işlerini gerçekten severek yapmalarını önerebilirim. İş insanları da; en başta kendisi güven vermeli ve onunla birlikte olan kişilere bunu empoze etmeli. Verdiği kararların ve yaptığı her hareketin, hamlenin örnek alındığını, yanındaki herkesi etkilediğini de unutmamalıdır.

SİZİN İÇİN APPLE'IN BİR PARÇASIYIZ

İşletmemizin istihdamı daha kuvvetli, üreten, geliştiren, ülkesine, şehrine, halkına daha çok ve daha

iyi hizmet verebilen bir konuma ulaşmasını hedefliyoruz. 2023 yılına yaklaşan bireyler yetiştirebilmek ve işletme olabilmek için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz. 'Biliyoruz ki sizin için Apple'ın bir parçasıyız' iPoint'e ait bu slogana layık olabilmek için var gücümüzle müşterilerimize hizmet vermeye devam edeceğiz.

AR-GE OKULLARIMIZDA DAHA AKTİF İŞLENMELİ

Aslında halkımız başarılı işler yapıyor, fakat bunun reklamını iyi yapamıyoruz. Mesela sektörel olarak cevap vermek gerekirse, önemli noktalarda önemli markalarda söz sahibi birçok Türk'ün olduğunu biliyoruz. Ülke üretimi ve işletmecisi olarak da doğru AR-GE, doğru yatırımlar, doğru üretim ve doğru istihdam planlaması ülkemizi daha rekabetçi hale getirecektir.

2023 planlamasında yüksek teknolojinin, devletimizin desteği ile iyi yerlere geleceğine inancım tam. Buna mukabil olarak AR-GE'nin önemine iyi odaklanmak gerekiyor. Gelişmiş ülkeler ile rekabet etmek istiyorsak AR-GE, eğitim politikamızda daha

etkin olmalı ve artık okullarımızda daha aktif işlenmeli. Başarılı olan ya da gelecek vadeden genç girişimcilerin de fikirleri alınmalı.

BURSA'DA YATIRIM YAPMAK HER ZAMAN AVANTAJLI

Bursa gibi büyük ve sanayi şehrinde yatırım yapmak her zaman avantajlı bir hamledir. Ancak yaptığınız işi insanlara lanse etmeniz nerede olursanız olun avantajlı olmanızı sağlar. Sanayi devrimi ilk olarak buharlı makinelerle oldu. Bunu elektrikli olanlar takip etti. Akabinde dijital teknoloji ile günümüzde de robot üretimlerinin tamamlanması, yapay zekanın gelişimi, 3D yazıcılar ile üretimde bildiğiniz üzere birer devrim yaşandı. Ancak insan gücünü hiçbir zaman unutmamak gerekir. Maalesef aşırı tüketen bir toplum haline geldik. Üretim olmazsa ileride zor günler yaşayabiliriz. Üretimin, istihdamın sağlanması için hükümetin ciddi tedbirler alması gerekli. Özellikle de tarımdan başlayarak... Şehrimizde şu anda yapımı gerçekleştirilen TEKNOSAB, Bursa adına önemli bir gelişim faktörü olacak.

FATİH CANBAZOĞLU

İNŞAAT YÜKSEK
MÜHENDİSİ
KORU YAPI
DENETİM LTD.ŞTİ

**“Bizde genelde
bir işe girerken
insanların temel
mantığı ‘ya işler ters
giderse’ şeklindedir.
Ben de şunu şiar
edinmişimdir. ‘Ya
işler iyi giderse.’ Bu
anlamda da mutlaka
bir planlamanızın
olması gerekiyor.”**

18 Mayıs 1980 Bursa doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa’da tamamladım. 2002 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldum. Yüksek lisansımı Uludağ Üniversitesi’nde



tamamladım. Askerliğimi yedek subay olarak İstanbul’da yaptım. Evli ve iki çocuk babasıyım. Askerlik sonrası Bursa’da mesleğe başladım. Üç yıl özel bir şirkette yapı denetim sektöründe çalıştıktan sonra, üç arkadaş birlikte Koru Yapı Denetim adı ile kendi firmamızı kurduk. 2006 yılından beri Bursa iş camiasında yol almaya çalışıyoruz.

İşletmemizi kurduğumuzda ben 26 yaşındaydım. Bu süreçte sevgili eşim, annem ve babam manevi anlamda çok destek oldular. Çünkü yeni bir iş kurmak her zaman risk almak demektir. Bu anlamda, insanın bir iş fikri oluşturduğunda aradığı en büyük şey; manevi destektir. Ben de sağ olsunlar bunu ailemden gerçek anlamda gördüm.

ALTİ AYRI GRUP FİRMAMIZ VAR

İnşaat Mühendisi Cevat Şahin ve İnşaat Mühendisi Murat Ay her ikisi de çok değerli arkadaşlarımız ve şirketimizin kurucu ortaklarıdır. Koru Yapı Denetim’i beraber kurduk ve 2006 yılından itibaren birlikte çalışıyoruz. Onların

katkısını da unutamam. Önceleri kirada olan mekanımızı 2010 yılında kendi yerimize taşıyarak bu merkezden çalışmalarımıza devam ettik. Sektöre tek firma ile başladık. Bugün itibarıyla 6 ayrı grup firmamız var.

DİNAMİZM İLE AÇIKLARI KAPATİYORUZ

İnşaat sektöründe en önemli şey; tabi ki tecrübe. Bu durumda genç olarak iş hayatına atılmaktaki en büyük dezavantaj, tecrübe eksikliğimiz diyebiliriz. Bunun giderilmesi zaman alıyor. Fakat disiplinli, yoğun çalışma temposu, gençliğin dinamizmi ile birleşince o açıkları kapatıyorsunuz. Tecrübe elbette her daim bir adım önde, bunu unutmuyoruz. Fakat bizler de meslektaşlarımızla elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bizden büyük meslektaşlarımıza saygıda kusur etmeden, onların deneyimlerinden istifade ederek yolumuza devam ediyoruz. Firmamızın 12 yıllık mazisinde, sektörel olarak firma karakterini oluştururken bu dengelerin sağlam olması na özen gösteriyoruz.

FİRSATLARI DEĞERLENDİRMEK AÇISINDAN ŞANSLİYİZ

Yapı denetim; özel bir sektör. 2001 yılında yapı denetim kanun olarak yürürlüğe girdi. Sektör olarak baktığımızda biz en deneyimli firmalardanız diyebiliriz. Türkiye’nin son 10-15 yılına baktığımızda inşaat sektörü ön plana çıktı. Fırsatları değerlendirmek açısından biz şanslıyız diyebiliriz. Çağı yakalayabilmek ve çağın gereklerini yerine getirmek açısından insanın kendini geliştirmesi gerektiği gibi, sektörlerindeki teknolojik gelişmeleri de takip etmesi gerekiyor. Bu tür gelişmeler hem yatırım hem de müşteri portföyünü geliştirmede etkin bir role sahip. Piyasanın bu anlamda nabzını tutuyoruz ve gerekli atımları firmalarımız bazında yapıyoruz. Yapı denetim olarak bizler, kamu binaları hariç, özel sektörün yaptığı inşaatlarda projenin uygunluğunu denetliyoruz. Yönetmeliklere göre uygunluğunu, imalatın projeye göre yapılıp-yapılmadığının takibini gerçekleştiriyoruz. İşin başından teslimine, kullanma izni alınmaya kadar geçen süreçte aktif rol alıyoruz.

BEN VE ORTAKLARIM SADECE TİCARETE ODAKLANMADIK

İş hayatında gençlerin dayanışmasından bahsetmek gerekirse, çağın getirdiği birtakım gereklilikler var. Ben 1998 yılından beri İnşaat Mühendisleri Odası (İMO) Yönetim Kurulu'nda görev yapıyorum. Türkiye genelinde 140 bin, Bursa olarak 4 binin üzerinde üye sayımız var. Mesleki dayanışma olarak birliktelik sağlanamasa da sosyal anlamda muazzam işler yapılıyor. Sosyal platformların ve sivil toplum kuruluşlarının çok ciddi bir fonksiyonu var. Bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Mesleki anlamda sadece ticari yönelimler ya da ticari hamleler günümüzde yeterli değil. Bu farkındalıkla biz, Koru Yapı Denetim olarak sadece ticarete odaklanmadık. Ortaklarımızdan Murat Bey, Kestel'de belediye meclis üyeliği yaptı; şimdi ise Kestel'de Kent Konseyi Başkanlığını yürütüyor. Cevat Bey keza yine BALGÖÇ Derneği'nde görevli. Sivil toplum kuruluşlarının gerekliliği konusuna vakıfız.

Gençler olarak değerlendirirsek Türkiye'de STK'lar genelde siyasi platformlar olarak algılanıyor. Maalesef bu önyargı toplum genelinde bir geri duruş meydana getiriyor. Buna rağmen gerek sosyal bakımdan gerekse mesleki bakımdan ele aldığımızda STK'ların önemli bir rol üstlendiği genç jenerasyon tarafından fark ediliyor. Bu durum talebi ve birlikteliği artırıyor. Bu da oldukça güzel bir gelişme.

BİLGİ BİRİKİMİ VE TECRÜBE BİR SONRAKİ NESLE AKTARILMALI

İş dünyasında 'ikinci kuşak' noktasında planlamayı erken zamanlı olarak yapmak lazım. Türkiye olarak ticaret hayatında en büyük açmazlarımızdan bir tanesi; şirketlerin sürekliliğinin olmaması maalesef. Özellikle gelişmiş Avrupa ülkelerini baz aldığımız zaman

dördüncü-beşinci jenerasyonu gören işletmeler var. Bu noktada biz de bilgi birikimi ve tecrübenin bir sonraki nesle aktarımını önemsiyoruz. Bunun için de erken planlama önemli. Firmanın yapısal anlamdaki durum tespitini yapıp, işin bir sonraki kuşaklara aktarımında çaba sarf etme ve bunu bir plan çerçevesinde yapmayı öngörüyoruz. Tabi şu an için yakın dönem. Hayata geçmesi biraz vakit alacak.

İNŞAAT, KENDİNİ YENİLEYEN BİR SEKTÖR

İnşaat çok geniş bir yelpaze. Bizler de Koru Yapı Denetim olarak yetkinliğimiz ve tecrübelerimizle beraber birtakım planlarımızı hayata geçirme noktasında kararlıyız. Gelişimin önünde durmamak gerekir. Sektörümüz kendi yenileyen bir sektör. Örneğin bundan 15 yıl öncesinde Türkiye'nin inşaat konsepti ve inşaatı bakış açısı ile günümüzdeki bakış açısı bambaşka. Uluslararası çapta çok ciddi projeler yapılabiliyor artık Türk inşaat sektörü... Türkiye sınırlarında yabancı firmalar da büyük projeler gerçekleştiriyor. Bu da domino etkisi yapacaktır ve sektörün gelişimine katkı sağlayacaktır. Devlet politikası olarak da bu konular sıkça gündeme geliyor. Bizler de Koru Yapı Denetim grup firmalarımızla gelişen sektörde yer almayı planlıyoruz.

İNŞAATIN FARKLI BİR KANALINDA ROL ALAMIYORUZ

Türkiye'de kanun gereği yapı denetim firmaları inşaatın farklı bir kanalında rol alamıyor. Temel mantık olarak bu doğru bir yaklaşım değil. Taahhütler ve birtakım teminatlar devreye girdiğinde sürdürülebilir bir sistem olmadığı görülebiliyor. Fakat teknik müşavirlik dediğimiz bir sistem üzerinde devletin bir çalışması var. Bu noktada iyi bir kurgu ile hareket edilirse o yönde de kendimizi hazır tutmamız gerekir. İnşaat sektörü kabuk değiştirdiğinde biz hazır ve donanımlı olarak

bekliyor olacağız. Örneğin yurtdışına baktığımızda, teknik müşavirlik dediğimiz o uygulamaya yönelik, inşaatın başından sonuna kadar tüm organizasyonunu tek çatı altında bir firma üstleniyor. Teknik anlamda ve ekonomik anlamdaki tüm taahhütleri o firma yerine getiriyor. Müteahhitliğin biraz daha gelişmiş versiyonu diyebiliriz.

Günümüzde girişimcilik ve genç kuşak sayısı artsa da, bilgiye ulaşmak noktasında şanslılar. Bu da mesleki tercihlerinde etkili oluyor. Biz 80 jenerasyonuyuz. Türkiye eğitim şartlarında hayal ettiğiniz işi yapmak oldukça zordu o dönem. Bizim, dönemimizde, çokta planlayarak ulaştığımız bir meslek dalı değil yaptığımız iş. Fakat kişisel yapı olarak benim konuya bakış açım, 'Hangi işi yapıyorsan sevecek ve en iyisini yapmaya çalış' şeklinde. Bu felsefeden hareketle işimizi severek yapıyoruz diyebiliriz. Mesuliyet aldığımız alanda işi sevmek, mutlak başarıyı getiriyor.

SİSTEM BİR BÜTÜN OLARAK ELE ALINMALI

Sektör olarak genel sıkıntılarımız bürokrasi ile ilgili. Kanuni altyapıların yönetmelikle desteklenmesi gerekiyor. Bakanlığımız bu noktada, mesleki hak ve sorumlulukların paylaştırılması gibi konularda ihtiyaca cevap veremiyor. Yapı denetim kanununun revize edilmesi gerekiyor. Torba yasalarla iyileştirme değil, sistemin bir bütün olarak ele alınıp değerlendirilmesi gerekiyor. 1950'li yıllarda çıkmış bir kanunla meslek örgütleri faaliyetlerini sürdürüyor. Bunların yeniden ele alınması lazım. Buradaki eksiklikler bizlere de yansıyor. Hem iş yapma kabiliyetimize, hem de sorumluluk alma noktasında sektöre yansıyor. Bunların bir an evvel düzenlenmesi gerekiyor. Böylece tüm işletmeler için sıkıntı olan haksız rekabet koşullarının da önüne geçilebilecek. Marka değerinin oluşması ve Ar-Ge faaliyetleri için bir finansman ayırmak

gerekıyor. Bu mümkün olmayınca haksız rekabet koşulları kendiliğinden oluşuyor. Bu tür sorunların çözümünü bekliyoruz. İş hayatında umutsuzluğa düştüğümüz anlar mutlaka olabiliyor. Mesele o tempoyu yeniden yükseltebilmek ve sorunun kalıcı olmadığına bilinciyle hareket etmek. Böylece, istişare kültürüne de önem vererek; ailemizin, dostlarımızın manevi desteği ve deneyimlerinden istifade ederek süreci atlatıyoruz.

Bursa'da son zamanlarda kentsel dönüşüm ön planda. Bu anlamda birtakım hedeflerimiz var. Bursa'da 600 binin üzerinde yapı var. Bunların yüzde 60'a yakını, tespit yapılması zaruri binalar. Bu binaların hızla dönüşmesi gerekiyor. Fakat rant-iyileştirme-kazanım yönetiminin adil bir şekilde kamu eliyle dağıtılması ve uygulanması gerekiyor. Ve başka bir paragraf olarak, 2040 pespektifinde Bursa nüfusunun beş milyona yakın olacağı öngörülmekte. Bu rakamları göz önüne aldığınızda yeni yerleşim yerlerinin yanı sıra mevcutların da dönüşümü kaçınılmaz oluyor. Bunu önemsiyoruz. Bu anlamda süreçte rol alma noktasında birtakım projelerimiz var.

YA İŞLER İYİ GİDERSE...

İlk ticarete atıldığım dönemi hatırlıyorum. On kişiden sekizi olumsuz fikir beyan etmişti. Piyasa şartlarından ve iş kurmanın zorluğundan bahseden konuşmalar yapılıyordu. Oysa o an insanın istediği sadece olumlu enerji, moral ve motivasyon. Bugüne geldiğimizde bize de birtakım arkadaşlarımız danışıyor. Gençlerimizi bu noktada cesaretlendirmemiz gerekiyor. Biz şimdi bize danışan arkadaşlarımıza iş hayatının olumsuz yönlerini değil de bardağın dolu tarafını göstermeyi tercih ediyoruz. İşin aslı şudur ki; bir projenin ayakları yere basıyorsa denemeye değerdir. İnsanın o enerjiyi ve fırsatı yakalamaya bir daha şansı olmayabilir. Bizde genelde bir işe

girerken insanların temel mantığı 'ya işlers giderse' şeklindedir. Oysa bu yaklaşım doğru mu tartışılır. Ben şunu şiar edinmişimdir. 'Ya işler iyi giderse'. Bu anlamda da mutlaka bir planlamanızın olması gerekiyor. Ya iyi giderse... Bu sebeple iş dünyasına adım atan genç arkadaşlarımıza şunları tavsiye edebilirim: Denemeden bilemezler. Çabalamak ve çalışmak gerekiyor. İyi bir planlama ile sağlam temellere dayanan projeleri denemekten asla vazgeçmesinler.

YERİ GELDİĞİNDE TAKIM ELBİSE, YERİ GELDİĞİNDE SPOR KIYAFET

Bir işadamaı olarak kişisel değerlerinizi oluştururken, toplumsal değerleri bir kenara koymamalısınız. Çağımızda bireysellik son derece öne çıkmış durumda. Fakat gelenekçi olmak da önemli. Geçmişin bize katkısını yok sayamayız. "Bugünü olmayanın yarını olmaz" derler. Geçmişinden, özünden kopmadan, kabiliyetli olduğu yönde kendini fark edip gelişimine katkı sağlaması, girişimcilerimize değer katacaktır. Etkileşimde olduğu pek çok alanı değerlendirmesine sebep olacaktır. İşadamaı portföyü dediğimizde ise dönemin getirdiği gereksinimlere göre bir duruş sergileyebilmeliyiz. Yeri geldiğinde takım elbisenizi, yeri geldiğinde ise spor kıyafetinizi giyebilmelisiniz. Gündelik, rahat, spor giyim dediğimiz bu tarz, belli düzen ve şıklıkta olmalı. Yani takım elbise, kravat, vs. olmadan şık olmayı sağlamalı.

Tarihler sembolik anlamlar ifade eder. Fakat tarihin içeriğidir asıl önemli olan. Bu pencereden baktığımızda 2017'de ne hayal ediyorduk. Ne ile yetindik. 2023 dediğimizde yine aynı içeriğini dolduramazsak, hedeflerimize ulaşamazsak bu hoş olmayacak. Çok çalışarak 2023 vizyonunun içeriğini doldurup çağın ötesine geçebilirsek bir anlam ifade edecektir.



BURSA GÜCÜNÜN FARKINDA DEĞİL

Girişimci potansiyeli olarak Bursa inanılmaz önemli bir şehir. Fakat bu potansiyel aktive edilemiyor nedense. Şehir olarak baktığımızda hala bir marka çıkarmış değiliz. Vizyon olarak bu eksikliğimiz var. Bu kent yönetimine de, ticaret hayatına da yansıyor. Bursa hala kendi gücünün farkında değil. Bursa dinamiklerinin ciddi anlamda bir muhasebe yapması gerekiyor. Bursa, sevdiğim bir şehir. İş hayatında insani yönü ön planda. Esnafılık dediğimiz anlayış hakim piyasalarda. Dolayısıyla yabancı firmaları pek bünyesinde barındırmayan bir şehir Bursa. Bursa kozmopolit bir şehir. Fakat aidiyet duygusunu içselleştirmiş bir şehir aynı zamanda. Bu da ticaret hayatına yansıyor. Tarihi bir şehir. Turistik bir şehir. Sanayisi var. Tekstili var. Tarımı var. Bursa Ovası, bakıyorsunuz verimli toprakları. Yine son zamanlarda ileri teknoloji noktasında yatırımlar var. Bursa aldığını fazlası ile geri verebilen bir şehir. Zengin bir medeniyetin doğduğu yer. Bursalı olmaktan, Bursa iş hayatında yer almaktan son derece memnun ve mutluyum.



FATİH GÜR

AVUKAT

“İş hayatında başarılı olmak için büyük ve sermaye sahibi olmak değil, hızlı düşünmek, hızlı karar almak ve rakiplere göre daha hızlı hareket etmek gerekiyor. Başarının yeni ölçütleri bunlar.”

16 Mart 1984'te Bursa'da dünyaya geldim. Aslen Trabzon ili, Çaykara ilçesinden göç ile Bursa'ya gelen 5 çocuklu bir ailenin en küçük bireyi olarak yetiştim. İlkokul eğitimimi Bursa 1. Murat İlköğretim Okulu'nda, ortaokulu Bursa Anadolu İmam Hatip Lisesi'nde, liseyi Bursa Nilüfer Fatih Lisesi'nde, lisans eğitimimi ise Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde tamamlayarak doğup büyümüş olduğum Bursa ilinde avukatlık mesleğine başladım. 2009 yılından bu yana Bursa Barosu levhasında kayıtlı bir avukat olarak mesleğini ifa ediyorum. Sahibi olduğum Genç&Gür Hukuk Bürosu'nda iki ortak avukat

ve birçok çalışanla birlikte işimizi yürütüyoruz. Evli ve bir çocuk babasıyım. Bununla birlikte, ticaretle uğraşan bir aileden gelmemden kaynaklı olacak ki, küresel ticarete ilginin bulunması sebebiyle Anadolu Üniversitesi Dış Ticaret Bölümü'nde ayrıca ön lisans eğitimi de aldım.

ÇOCUK YAŞTA BİR ŞEYLER BAŞARARAK KAZANMAK...

Baba mesleğimiz; kereste imalat ve ticareti... Daha altı yaşında bir çocukken, o tarihte oturduğumuz Muradiye semtindeki evimizin önünde her Salı günü pazar kurulurdu. İlk yaptığım iş, bu pazarda çıra satmaktı. Getirisinin hiçbir şey olmayacağını biliyor olmalarına rağmen benim bunu yapmam ailemin hoşuna giderdi. Tabi benim de... Nihayetinde çok cüzi de bir kazanç sağlasam, kazancım hemen tezgahımın az ilerisinde bulunan bakkaldaki şeker, çikolata vb.'ye gidiyordu. Şimdi anlıyorum ki, daha o yaşta bir şeyler başararak kazanmanın nasıl bir lezzet olduğunu bize tattırmışlar. Akabinde üniversite dönemi hariç okul eğitiminin sürdüğü süre boyunca hafta sonu ve yaz tatillerini de bahsettiğim kereste atölyesinde geçirerek büyüdüm.

İş hayatına atılmam, esas anlamda hukuk ofisi açmamla oldu. Bunun niyetine ise daha lise öğrencisi olduğum çağlarda kapıldım. Bu kararımda bilhassa şu an baba işimizi, ikinci nesil olarak devam ettirmekte olan ağabeyimin desteği büyük. Ağabeyim, içinde okuma isteği hep bulunan, fakat genç yaşta aile şirketini idare etmeye başlaması ve günden güne şirketteki yük-sorumluluğu arttığı için bu arzusunun yerine getirememiş birisiydi. Bu nedenle de bir lisans diploması olarak bununla ilgili bir iş kurmam konusunda en büyük destekçim kendisiydi. Üniversiteyi bitirmemin ardından ikinci memleketim olan Bursa'ya döndüm ve bir yıllık avukatlık stajımı tamamlayarak, şu anki ortağım, kendimize ait hukuk ofisimizde,

2009 yılında avukatlık yapmaya başladık. Şu an ortağı olduğum Genç&Gür Hukuk Bürosu, halen ortağım olan Av. Kenan Genç tarafından 2006 yılında açıldı. Yukarıda da belirttiğim üzere, 2009 yılında aynı ofisin ortağı olarak meslek hayatıma başladım. Bursa Adliyesi'nin bulunduğu Uluylol Caddesi'ndeki bir iş merkezinde 70 metrekarelik küçük alana kurulu olan ofisimizi, 2012 yılında İnönü Caddesi'ndeki şu an bulunduğu 300 metrekarelik yeni yerine taşındık. Pek tabi çalışan sayımız da zaman içinde ofisimizin fiziki alanıyla doğru orantılı olarak büyüdü ve arttı.

MESLEKTE GENÇLİĞİM VE ENERJİM EN BÜYÜK ARTILARIM

Mesleğimin avukatlık olması sebebiyle, diğer meslektaşlarım ile aramda herhangi bir rekabet söz konusu değil. Aslında avukatlık uğraşına meslek demek de çok yerinde olmayacak. Zira bağlı olduğumuz Barolar ve Türkiye Barolar Birliği, avukatlık meslek kuralları adı altında öyle bir düzenleme getirmiştir ki avukatlık, meslek olmaktan ziyade bir yaşam tarzı haline dönüşmüştür. Anılan meslek kuralları, olağan yaşamdaki hal ve davranışlarımızın dahi meslek onuruna yakışır nitelikte olması gerektiğini öngörüyor. Bu nedenle hayatımı idame ettirmek için edindiğim avukatlık uğraşı, benim için bir yaşam tarzı haline geldi. Bununla birlikte, yine bağlı olduğumuz meslek örgütünün bahsettiğim meslek kuralları ile birlikte getirdiği bir diğer kural ise rekabet yasağıdır. Yani serbest piyasada, üretim-pazarlama-ticaret gibi uğraşlar içinde olan kişiler arasında kıyasıya bir rekabet olmasına karşın, benim mesleğim olan avukatlıkta, meslek örgütümüzün öngörmüş olduğu 'Rekabet Yasağı' sebebiyle, avukatlıkta rekabet durumu kendini diğer mesleklerde olduğu kadar açık ve katı bir şekilde hissettirmiyor.

Benimle aynı sektörde faaliyet gösteren, yaşça benden daha büyük meslektaşlarımla kendi mi kıyaslayacak olduğumda ise, kendimi daha

avantajlı gördüğüm belli başlı noktalar mevcut. Bunlar; enerjimin ve işime ayırabileceğim vaktimin daha fazla oluşu. Yaptığım meslek, insanla uğraşmayı gerektiriyor. Kesinlikle de hata götürmeyecek bir iş. Kısacası stresi yoğun bir meslek. Bu sebeple şahsi kanaatim o yöndedir ki, meslekte benden yaşça daha büyük olan meslektaşlarımla durağanlığı da bu yoğun ve yorucu sektörün kendilerini artık aşındırmış olmalarından kaynaklanıyor. Bu noktada da meslekte gençliğimin ve enerjimin benim için en büyük artı olduğunu düşünüyorum.

BİLGİ VE BECERİDEN ÇOK NE YAZIK Kİ TECRÜBEYE ÖNEM VERİLİYOR

Öte yandan; benim için bir artı olduğunu belirttiğim genç yaşım, aynı zamanda meslekte belki de en büyük eksikim de sayılabilir. Çünkü; bilgi birikiminiz ne kadar olursa olsun, sizinle iş yapacak kişiler tecrübenizin olup-olmadığını da her zaman göz önünde tutar. Ancak toplumumuzda uygulanan hukuk sisteminin, yasaların, diğer yasal mevzuatların sürekli değişkenlik göstermesi, uzlaşmacılık, arabuluculuk vb. gibi sürekli yeni kurumların ve uygulamaların oluşturulması bizimle iş yapacak olan bu kişiler için hiçbir önem arz etmiyor. Toplumdaki bu yanlış önyargıyı gidermek ise çok zor ve hatta bazen mümkün olamıyor. İnsanların kişiliklerinin oluşu gibi toplumların da kişilikleri mevcut. Maalesef ki; bizim toplumumuzda da bilgi ve beceriden çok, tecrübeye önem verilmesi, toplumumuzun kişiliğine yerleşmiş olan bir önyargı. Albert Einstein diyor ki, “Önyargıları yok etmek, atom çekirdeğini parçalamaktan daha zordur.” Bu nedenle, önyargıları kırmanın zor olduğunu biliyor olmama rağmen, işimizi en iyi şekilde yaparak, toplumun kişiliğine işlemiş olan bu önyargıyı yok edebileceğimiz idealindeyim. Günümüzde aile şirketinin devamı ile ilgilenmekte olan ikinci nesil gençler haricinde kalan, yani kendisine aileden kurulu bir iş kalmayıp da kendi işine sıfırdan başlayan gençlerin iş haya-

tındaki tutunma ve ilerleme kaydetmelerinin zor olduğu kanaatindeyim. Ama imkansız değil. Vahşi kapitalizmin temel ilkelerinden sayılan, ‘Büyük balık küçük balığı yutar’ görüşü bize, ‘Büyük şirketlerin yenilmez olduklarını ve küçük rakiplerini kahvaltı niyetine yuttuklarını’ öğretti. Ancak bu görüş artık geçerliliğini kaybediyor.

ARTIK HIZLI BALIK YAVAŞ BALIĞI YUTUYOR

İş hayatında başarılı olmak için artık, büyük olmak ve sermaye sahibi olmak değil, hızlı düşünmek, hızlı karar almak ve rakiplere göre daha hızlı hareket gerekiyor. Başarının yeni ölçütleri bunlar. Bu konuda ise gençler çok daha cesur ve girişken olabiliyor. Yani vahşi kapitalizmin temel ilkesi olan, ‘Büyük balık küçük balığı yutar’ görüşü günümüzde daha ziyade, ‘Hızlı balık yavaş balığı yutar’ görüşü haline geldi. Hızlı düşünüp hızlı karar verebilme yeteneğine sahip ve bu cesareti gösterebilen gençler ise, daha ziyade sermaye yoğun olan iş kollarında değil de emek ve fikir yoğun olan iş kollarında hızlı bir şekilde kendilerine yer edinebilir. İfa etmekte olduğum avukatlık mesleği de bu bağlamda şahsım için gelecek vaad eden, maddi sermaye gerektirmeyen, emek, bilgi ve fikir yoğun olan bir iş kolu.

İş hayatında gençlerin birlikteliğini, dayanışmasını yeterli bulmuyorum. Çeşitli iş kümelenmeleri ve STK’ların geneli; hemşehri derneklerinden veya siyasi tabanlı meslek kümelenmeleri olmaktan öteye geçemiyor. Ne var ki; meslek temelli ve dünya görüşü/siyasi görüşlerden steril iş kümelenmeleri, iş hayatının hareketliliğini ve verimliliğini mutlaka artıracak, farklı renklerde gençlerin bir arada çalışmasına olanak tanıyacak.

AVUKATLIK, HEP YAPMAYI İSTEDİĞİM BİR İŞTİ

Avukatlık, gençlik yıllarımdan bu yana hep yapmayı istediğim bir işti. Benim için iş olarak avukatlık mesleği; esnek çalışma saatlerine olanak

tanıyan, büyüme-ilerleme kaydetme yönünde sınırı olmayan, önü açık ve bununla birlikte kendi işimin patronu olabileceğim bir serbest meslek koluydu. Bunun yanı sıra; avukatlık işinde; insanın kendisine, çevresine ve içerisinde yaşadığı topluma katabileceği pek çok şey de var. Nihayetinde hak ve adaletin tecellisini tesis etmekte, yargılamanın bir parçası olmaktır avukatlık. En temel deyişlerimizden biri “Adalet mülkün temelidir.” deyişidir. Bu nedenledir ki; avukatlık mesleğini hak ve adaleti gözetilerek gereği gibi yapan bir kişi toplumuna karşı borcunu en iyi şekilde ifa etmiş sayılır. Kısacası avukatlık mesleği; önü açık, geliri iyi bir meslek oluşu gibi maddi getirilerinin yanında, yukarıda bahsettiğim üzere manevi tatmini de güzel olan bir meslekti. Bahsettiğim sebeplerden dolayı da avukatlık mesleği, genç yaşlarımdan bu yana yapmak istediğim bir işti.

BÜTÜN HUKUKİ İHTİYAÇLARINIZ İÇİN...

Hukuk bilimi, adeta bir okyanus gibidir. İdari, vergi, askeri, medeni, ticaret, iş, ceza hukuku ve diğer birçok hukuk dalının altında; tazminat, miras, aile, kira hukuku ve benzeri birçok ana dal da bulunuyor. Bu nedenledir ki; aynı anda tüm okyanusa hakim olmak imkansız. Bizimle çalışmak isteyen kişilerin ise bu alanların herhangi birinde hukuki yardıma ihtiyaçları olması, farklı farklı alanlarda bilgi ve birikim sahibi olmayı elzem kılıyor. Bundan dolayı; çalışmalarımızı Hukuk Bürosu bağlamında gerçekleştiriyouz.

Büromuzdaki çeşitli meslektaşlarımız, doğan ihtiyaca göre kendi branşlarıyla ilgili olarak hukuki yardım sunabiliyor. Ben, daha ziyade iş hukuku ve tazminat hukuku alanında müvekkillerimize hukuki yardımda bulunuyorum. Ortağım ve meslektaşım olan avukat arkadaşım ise ceza hukuku alanında hukuki yardımda bulunuyor. Bununla birlikte bir diğer avukat arkadaşımız aile hukuku alanında hukuki yardım sunabiliyor. Doğan farklı branşlardaki hukuki yardım

ihtiyaçları da ofisimiz içerisinde giderilebiliyor. Bunlarla birlikte icra hukuku ile ilgili bölümümüz ise kendi başına bir lokomotif gibi tüm yasal icra takipleriyle ilgileniyor.

Kısacası; sistemli bir oluşumla, hukuki yardıma ihtiyacı olan ve ofisimize intikal eden herkese en iyi şekilde hukuki yardımda bulunmaya çalışıyoruz.

BİR AVUKAT KATİYEN ‘YARIM’ OLMAMALIDIR

Genel manada sektörümüzdeki yaşanmakta olan en büyük sorun, üniversitelerdeki hukuk fakülteleri sayısının kontrolsüz bir şekilde artırılması ve bu fakültelerden mezun olanların hiçbir sınava tabi tutulmaksızın gördükleri eğitim alanında yapabilecekleri tek işin avukatlık olması. Yani bir hukuk fakültesi mezunu; hakim, savcı, devlet kurumlarında uzman, fakültede akademisyen vb. ne olma ihtimali varsa, bunların tamamına sınavsız girişi mümkün değil. Ancak hukuk fakültesinden alınmış olan lisans diploması ile sınavsız olarak tek yapılabilecek iş avukatlıktır. Bu denli, mesleğe girişin kolay olduğu bir ortamda, hukuk fakültelerinin sayısının kontrolsüz bir şekilde artırılması ise hem eğitimde kaliteyi düşürdü, hem de meslekte kaliteyi düşürme riski taşıyor.

Hukuk fakültesine başladığım 2003 yılında Türkiye’nin nüfusu 66 milyon ve ülke genelinde 17 adet hukuk fakültesi bulunmaktayken; günümüzde yani 2017 yılında, nüfusumuz 80 milyona, ülke genelindeki hukuk fakültesi sayısı ise 160’ın üzerine çıktı. Yani 2003 yılından bu yana nüfusumuz yüzde 21 artmışken, ülke genelindeki hukuk fakültelerimizin sayısı neredeyse 10’a katlandı. Anılan fakültelerden mezun olan bireylerin ise, mezuniyet diplomaları ile sınavsız olarak yapabilecekleri tek iş avukatlık. Bu durum meslekte kalitenin düşüşüne sebebiyet verme riskinin ne denli büyük olduğu buradan anlaşılabilir. “Yarım hoca imandan, yarım doktor

candan eder” şeklinde bir ata sözümüz var. Bu nedenledir ki; bir avukat, katiyen yarım olmalıdır. Nihayetinde avukat; gerektiğinde bir kişinin maddi veya manevi varlığı konusunda, gerektiğinde ise hürriyetini kısıtlayabilecek bir konuda, herhangi bir hakkını savunuyor. Bu nedenle de avukat, bu işini yaparken tam donanıma sahip olmak ve hata yapmamak zorunda. Mesleğin itibarını ve kalitesini korumak açısından ise mesleğe girişte ve belli aralıklarla gerek sınavlar, gerekse zorunlu eğitim programları ile her daim meslektaşlarımızın bilgi birikiminin canlı tutulması gerektiğini düşünüyorum.

ÜMİTSİZLİK İNSANI ACZİYETE İTER

“İnsanları canlandıran emel, öldüren yeistir.” İnsan, asla ümitsizliğe kapılmamalı. Ümitsizlik adeta bir hastalık gibidir ve insanı acziyete iter. Aslen kadere inanan bir insanım. Kişinin başına her ne gelmekteyse bunun bir sınav olduğunu, bunun insanın başına gelmesinin bir nedeni olduğunu ve insanın bu sınavda en iyi notu alabilmek için neyi yapması gerekiyorsa onu yapmaya gayret etmesi gerektiğini düşünen bir kişiyim. İş hayatında ise ümitsizliğe düşmem çok daha traji komik bir durum olur. Zira hukuki yönden ümidini kaybetmek üzere olan kişiler, hukuki yardım alabilmek için bizlere başvuruyor. Yani çoğu zaman ümidini kaybetmek üzere olan kişilere ümit olmamız gereken bir iş kolundayım. Bu sebeple de hiçbir zaman iş hayatında ümitsizliğe kapılmak gibi bir lüksümüz yok.

Hukuk büromuzdaki büyüme ivmesi ile birlikte ofisimizin kurumsallaşma ihtiyacı da günden güne artıyor. Bu nedenle, önümüzdeki dönem hedeflerimiz arasında, kurumsal ve sistemli çalışma esaslarını da gözeterek, çalışan sayımızı ve iş kapasitemizi artırmak yer alıyor. Başka şeyirlerde koordineli çalışabildiğimiz hukuk ofislerini artırmayı ve bazı büyük kentlerde kendimize ait yeni ofisler oluşturmayı da uzun vadeli hedeflerimiz arasında sayabiliriz.

ARKADAŞLAR KENDİNİZİ KESİNLİKLE KULLANDIRMAYIN

Bizden sonra gelen yeni girişimci ve genç kuşaklara naçizane olarak sadece şunu tavsiye edebilirim: Kendilerini kullandırmassınlar. Zira iş yaparken kullanıldığını hisseden bir insan zamanla yaptığı işten soğur, işini artık sevmeyerek ve mecbur olduğu için yapmaya başlar. Mesleğimin ilk yıllarında; bilgi birikimimin, çalışma azmimin ve enerjimin bol olması nedeniyle önüne gelen her işle fazlasıyla ilgilenir ve fakat sonrasında karşılığını alamazdım. Yani asıl amacımın iş görebilmek, belli işleri başarabilmek, belli işleri bitirebilmek olduğunu düşünür, kimin ne işi varsa hemen çözüme kavuşturma gayretine girişirdim. Ancak karşılığını alamadıkça da kullanıldığımı hissederdim. Bu his nedeniyle; işime ve kendime olan saygımın azalmaya başladığını zamanla fark ettim. Bundandır ki, iş kolu her ne olursa olsun, iş hayatına yeni atılan genç arkadaşlarıma şunu açık yüreklilikle ve tüm samimiyetle söyleyebilirim ki, kendilerini kullandırmassınlar. Kişi yaptığı işin değerini kendisi koyup belirler. Kişi yaptığı işte karşılığını ikinci plana bırakıp da emeğini kendisi dahi değersiz gibi görürse, kimse bu emeği değerli sayıp bu emeğe saygı duymaz. Yapılan iş de, sunulan emek de, ucuz ve değersiz olur.

Mustafa Kemal Atatürk’ün çalışmak ve üretmek üzere söylediği iki söz vardır ki; kesinlikle tüm toplumla birlikte öncelikle işadamlarına hitap ettiğini düşünüyorum. Bunlar; “Çalışmadan, yorulmadan ve üretmeden, rahat yaşamak isteyen toplumlar; evvela haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini daha sonra da istiklal ve istikballerini kaybetmeye mahkumdurlar” sözü ile “Vatanını en çok seven, görevini en iyi yapandır” sözüdür. Türk iş adamlarının da dünya çapında rekabetçiliğini artırabilmek adına yapabilecekleri en iyi şey genel manası ile çalışmak.

YÜZÜMÜZÜ TEK BİR ZENGİNLİĞİMİZE DÖNEMEYİZ

Cennet ülkemizin her şeyiyle kendisine yetebilecek bir hale gelebilmesi, mutlak bir ihtiyacımız olduğu gibi, bu emelin bir an evvel gerçekleşeceği ümidindeyim. Yer altı ve yer üstü kaynakları bakımından birçok zenginliği bulunan ülkemiz, tarım yapılabilecek geniş bir coğrafyaya, işgücü anlamında da büyük bir genç nüfusa sahip. Ayrıca yüzlerce yıldır bu topraklara kök salmış olmamız ve daha da ötesinde topraklarımızda binlerce yıl öncesinden kurulmuş medeniyetlerin bulunması sebebiyle memleketimiz, tarihi anlamda da bir açık müzedir. Bunların yanında kıyılarımız ayrı, dağlarımız ayrı turizm merkezleri olabilecek konumda ve güzelliktedir. Bu sebeptir ki yüzümüzü; sadece teknoloji, sadece turizm veya sadece tarım alanına dönmek, memleketimizin kalan zenginliğini yok saymak olur. Bize düşen; bu zenginliklerden, en kılcalına kadar faydalanarak, bu zenginliklerin tamamını gün yüzüne çıkartıp kalkınmamıza aracı kılmaktır.

KALKINMA ATAĞINA KALKMAMIZ ŞART

İstiklal Harbi ile topyekün savaşa girerek istiklalini müdafa eden ve bu eşsiz vatani bizlere bırakan aziz ceddimize layık olabilmemiz için, bir an evvel topyekün kalkınma atağına kalkmamız şart. Bu sebeple; hem tarım ve hayvancılıkta kalmamalı, hem hammadde imalatı ile bunların işlenmesi, teknolojiye kullanılması ile kalmamalı, hepsinin yanında eğitim alanları olan üniversitelerimizde yetişen kalifiye iş gücümüzle teknoloji ve yazılım üretimi gibi teknolojik alanlarda da ilerleme kaydedilmeli. Bunlar sağlanırken de ülkemiz, turizm cenneti haline getirilmelidir. Kısacası; üretim için elimizde olan imkanların sadece birine yoğunlaşmak, diğerlerini ikinci planda bırakmak, bizim için zenginliklerimizi israf olacaktır. Topyekün ve planlı bir kalkınma çabası içerisinde olmamız ise şarttır.



GİZEM ERKEK

VIVO NUTRITION
CENTER BESLENME VE
DİYET DANIŞMANLIK
MERKEZİ- KURUCU
DİYETİSYEN
BESLENME VE DİYET
UZMANI

**“İki şeyin elden
gitmeden değerini
takdir etmek zordur;
biri sağlık, diğeri de
gençliktir.”**

Türkiye'nin güzel şehirlerinden biri olan, Konya'da doğdum. Ortaokul dönemimi, Ted Koleji'nde bitirdim. Mesleğime biraz daha yaklaştığım Lise dönemimi, Anadolu Lisesi'nde bitirdim. Üniversite'de, Beslenme ve Diyetetik bölümünü kazandım ve Üniversite hayatına başlamış oldum. İş hayatına atılmanın verdiği heyecan bir yana, Nişanlım İbrahim Bey ile Almanya'daki seminerlere beraber giderek, daha çok gelişmeme yardımcı oldum. Bursa'ya dönünce, klinik açmaya karar verdik.



**“KENDİMİ BELİRLİ SINIRLAR İÇERİSİNDE
GELİŞTİRMEYİ TERCİH ETMEK YERİNE, GENİŞ
ÇAPLI ALAN DA GELİŞMEYİ SEÇTİM.”**

Henüz eğitimim devam ederken, sağlık bölümlerini ve hastane ortamına kendimi yakın hissediyordum. Yeteneklerim ve isteklerim, sağlık sektörüne doğru yol alıyordu. Bir işi sonuna kadar eksiksiz yapabilmek için kesinlikle sevdiğimiz ve hayalimiz de süslediğimiz, mesleği yapmalıyız. Diyetisyenlik mesleğimin dal seçenekleri aktif olduğu için daha çok, “An-

ne&Bebek” bölümüne ağırlık vermek istedim. Görevimi kısıtlı hastane ortamında değil, kendi açtığım klinikte devam ettirmek istedim. Kliniğimde iş başı yapınca, hastanedeki ortamın kendi kliniğim kadar ayrıntılı olmadığını fark ettim.

**İNSAN DÜNYADA,
HAYAL ETTİĞİ MÜDDETÇE YAŞAR.**

Eğitim hayatımda ve daha öncesinde, hep sağlık sektöründe çalışmak istemiştim. Sağlık

demek; insan vücudunu yeniden tasarlamak ve olumsuz durumları, olumlu durumlara çevirmektir. Diyetisyen; sadece kilo vermeye veya almaya yardımcı olan kişiler değildir. Bir insanın vücudunun sağlıklı olduğunu hissetmesi, günlük yaşantısında enerjisini hangi besinlerden alıp alamayacağını belirleyen ve daha nicelelerini bilir kişilerdir. Bir insanın hayatına dokunmak, en büyük hayallerimden biriydi. Diyetisyen mesleğini seçmem de ve iş hayatına atılma kararına, ailem hep bana destek oldular.



“KARŞIMDAKİ İNSANI PÜR DİKKAT DİNLEMEK, DOĞRU İŞİ YAPMAMA YARDIMCI OLUR.”

Her şey dilediğim gibi oldu diyebilirim. Hayallerimde neleri süslediysen, hepsi birden önüme kırmızı halı gibi serildi. Beni tercih eden her danışmanım, benim için özeldir. Danışanımın psikolojik durumunu ve günlük rutinini öğrenmeden, doğru bir karar sergileyemem. Sadece beslenme üzerine değil, bu durumda psikolojide çok önemlidir. İnsan vücudunu harekete geçiren ve ne yapması gerektiğini belirleyen, insan beynini ve psikolojisidir. Danışanımın psikolojisini anlamaya çalışarak, kilit noktayı buluyorum. Her danışanıma göre uygun ve özel olarak beslenme listesi hazırlıyorum.

KALBİNİZİ İŞİNİZİN VE İŞİNİZİ DE KALBİNİZİN İÇİNE YERLEŞTİRMELİSİNİZ.

Birçok insan, hayal ettikleri veya istedikleri mesleği maalesef yapamıyorlar. Çalışma isteği uyandırmayan her mesleği yapan kişiler, meslekten nefret ederek mecbur çalışmak zorunda kalıyorlar. Günümüz gençlerine en önemli tavsiyem; gerçekten sevdikleri mesleği yaparlarsa, çok daha başarılı olacaklarına inanıyorum. İnsan ne kadar çok sevdiği ve istediği bir mesleği yaparsa, her açıdan üretken olacağını düşünüyorum. En önemlisi, etik çerçevesinin dışarısına çıkmamalarını ve sürekli güncel olmalarını tavsiye ediyorum. Mutlaka her gencin daha çok başarılı olması

için artı olarak, dil öğrenmelerini ve lisan bil-melerini tavsiye ediyorum. Bu konuda hep söylediğim bir cümle var; “İnsan mesleğini seviyorsa, ömür boyu çalışmıyor gibidir.”

“HER DAİM POZİTİF DÜŞÜNÜYORUM VE UMUTSUZLUĞA DÜŞTÜĞÜM ZAMANLAR, YOK DENECEK KADAR AZDIR.”

Pozitif ve karamsar düşüncelerden uzak insanları, genellikle mutlu insanlar olarak adlandırıyorum. Her meslek sahibi insanlar, günlük yaşantısında stres, olumsuz düşünceler ve enerjisini düşürecek kadar yaşamaması gereken durumlar yaşanabilir. Hayat her daim güzelliklerle dolu olsa da, bazı



olumsuz durumlar yaşanarak insanı geliştirir ve tecrübe sahibi olmasına yardımcı olur. Ne yaşanırsa yaşansın, insanın sürekli olumlu düşünmesi bir zamandan sonra beyni o iyiliklere inanarak, çözümünü insanın önüne getirebilir. “Kahverengi dallardan, pembe çiçekler açtığına göre umutsuzluk ve imkansızlık yok demektir.”

HEDEFİ OLMAYAN GEMİYE, HİÇBİR RÜZGAR VE HAREKET YARDIM EDEMEZ.

Önümdeki güzel zamanlar da, Nişanım İbrahim Bey ile kliniğimizi daha çok büyütmek ve geliştirmek istiyoruz. Benim için insan sağlığı ve psikolojisi her şeyden daha önemli

olduğu için insan sağlığını bozmayacak şekilde mesleğimi ilerletmeyi istiyorum. Özellikle Anne&Bebek ilişkisi üzerine dersler ve eğitimler vermek istiyorum.

“EĞİTİM; MEYVENİN KENDİSİ DEĞİL, BİLGİ AĞACINDAN MEYVE TOPLAMAYA YARAYAN BİR MERDİVENDİR.”

İnsan sağlığı hakkında, genellikle her insan gerek doğru, gerek yanlış olarak bilgi sahibidir. Beslenme konusunda doğru bilinen yanlışlar, insan sağlığını olumsuz durumlar yaşatacak gibi bazı kulaktan dolma bilgiler vardır. “Gençler, yaşlılardan daha sağlıklı.” Gibi sözler ne kadar söylene de, aslında sağlık yaşa-

bakmaksızın elden gidebiliyor. Günümüz gençleri, eski oranla daha sağlıksız beslenip hastalıklar artmaya başladı. Özellikle çağımızın popüler hastalığı olan obezite sorunu, diyetisyen yardımıyla çözüldüğü için diyetisyen mesleği ünlü oldu.

Ünlü olduğu için elini koyduğu herkes bu mesleğe sahip olmak istemeleri, yaşadığımız sorunlardandır. Çözüm olarak, herkesin gereken eğitimi alarak ve gerçekten istemeleri sonucu mesleği ellerine almalarını düşünüyorum. İnsan sağlığını doğru bir yolda ilerletmek sadece, beslenme uzmanlarının bilgileri ve tecrübeleri yolunda ilerler.

GÖZDEM BAŞARIR

DİYETİSYEN
DİYETLİF-KURUMSAL
BESLENME VE
PSİKOLOJİ HİZMETLERİ
KURUCU DİYETİSYENİ

**“İnsanların
hayallerindeki
kaliteli ve
sağlıkla yaşama
ulaşmasına,
en büyük
destekçileriyiz.”**

Hayatımın ilk 19 yılını İstanbul’da geçirdim. Lise dönemimi, Kartal Anadolu Lisesi’nde okudum. Ardından, Hacettepe Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik bölümünden mezun olup “Diyetisyen” unvanını kazandım. Üniversite hayatım sona erince, 2 yıl Ankara’da Hacettepe Üniversitesi’nde özel öğrencilik ile sporcu beslenmesi eğitimi aldım. Başta hastaneler olmak üzere, çeşitli alanlarda diyetisyenlik yaptıktan sonra babamın memleketi Bursa’ya gelmeye karar verdim. 2008



yılından bu yana Bursa’dayım. Halen, Okan Üniversitesi’nde okul hayatıma devam etmekteyim. Mesleğim de, ana uzmanlık alanlarımdan bahsetmem gerekirse; sporcu beslenmesi, onkolojide beslenme, diyabette beslenme, kilo kontrolü ve tabii ki vardiya çalışmaları sisteminde beslenme tedavisidir.

“DİYETİSYEN OLMAK, HEP HAYALİMDİ.”

Özellikle, Ortaokuldan beri aklım da sürekli sağlık hizmetleri ile ilgili bir meslek seçmek

vardı. Bu nedenle ilk aklıma gelen mesleklerden biri diyetisyenlikti. Sürekli araştırmak, günceli yakalamak, insanlara hayatlarının her alanında destek olabilmek adına, diyetisyen mesleği daha ağır bastı. Tıbbın diğer alanlarına oranla, diyetisyenlikte hayatın daha fazla noktasındasınız. Bunu salt kilo verme olarak düşünmeyin; gebelik, diyabet, menopoz, kalp-damar hastalıkları, sporcu beslenmesi olmak üzere her alanda ve her dönem de insanların yanında olmak hoşuma gidiyor.

“HAYATIMIZIN EN ÖNEMLİ İKİ ETKENİ, BESLENME VE PSİKOLOJİDİR. SAĞLIKLI YAŞAM BU İKİ YOLDAN GEÇER.”

Aslında hem hayal hem de sistematik bir çalışmanın ürünü diyebiliriz. Hayat çok uzun ve çetrefilli bir yolculuk. Ana fikrim şuydu; “Önünüzde yarınlar, yanınızda Diyetlif.” Bu manada varoluş nedenimiz, insanlara kaliteli ve uzun yaşam şansı sunmak. İster gününüz de olun, ister en kötü dönemlerinizi yaşayın, sizi her an etkileyen birkaç temel şeyin ba-



şında beslenme ve psikoloji gelir. Sağlıklı ve kaliteli yaşam hakkı, kimsenin sizden alama-yacağı vazgeçilmez bir haktır.

İNSANIN GELECEĞİNİ VE YAŞAMINI, SAĞLIK BELİRLER.

Bizim ham maddemiz, insan ve sağlıktır. Tüm çalışmalarımız da bu esas ekseninde hareket ederiz. Pozitif bilimin ortaya koymadığı ve kabul etmediği hiçbir şeyi biz de kabul etmeyiz. Her insanın dinamikleri, alışkanlıkları farklıdır. Özellikle bu alanda “seri üretim” diye bir anlayış yoktur. Akılcılık sayesinde ihtiyaç duyulan hizmetin saptanması ve yerinde kullanılması, insan sağlığının “israf edilme-mesini” sağlar. Son olarak en fazla üzerinde durduğumuz değerlerden biri de, geleceğe değer katmaktır. Bunu hem bireysel, hem de toplumsal bir ekseninde düşünebilirsiniz.

SAĞLIĞA EN UFAK BİR ADIM ATMAK BİLE, SİZİ BİRÇOK HASTALIKLARDAN KORUR.

Tek kelime; tasarruf. Ancak bunu anlatmaya başlarsak, içini dolduracak yüzlerce etken bulabiliriz. Önleyici sağlık hizmetleri, küçük yatırımlarla büyük ve etkili sonuçlar alabile-ceğiniz hizmetlerdir. Sadece ellerinizi yıka-yarak bile pek çok enfeksiyonu bertaraf ede-bilirsiniz. Beslenme ve psikoloji de böyledir. Hayatınızdan, zamanınızdan, paranızdan tasarruf ettirir. En ufak tasarruflarınızı, sevdi-lerinize ve geleceğinize harcarsınız.

“SAĞLIKLI BİR İNSAN VÜCUDU İÇİN TITİZ ÇALIŞMA GÖSTERİYORUZ.”

Bireysel olarak sunulan beslenme ve psiko-loji hizmetlerinin, bir kuruluş çatısı altında birleştirilerek; hizmet standardizasyonu, uz-man kalifikasyonu, önceden hazırlanmış titiz

çalışmalar ve kontrollerle sunulmasıdır. Biz Diyetlif olarak, Türkiye’nin seçkin üniversite-lerinden ve kurumlarından eğitimini almış, global sağlık bilgisini yakından takip eden uzmanlarız. Kongre ve sempozyumlarla sü-rekli ihtisas alanlarını artıran ve geliştiren Diyetlif kalitesi, çalışma ilkeleri çerçevesinde hizmet veren uzmanları danışanlarla buluş-turuyoruz.

DİYETİSYEN MESLEĞİ VE DOĞRU BESLENME DÜZENİ, GÜN GEÇTİKÇE DAHA GÜZEL YERLERE GELMEYE BAŞLADI.

Ben Beslenme ve Diyetetik bölümünü oku-maya başladığımda, Türkiye’de yalnızca bir Devlet Üniversitesi’nde bu bölüm yer alı-yordu. Diyetisyenlik, insanımıza biraz uzak bir kavramdı. Diyet ise yağsız tuzsuz, haş-lama sebze yemekleri ve ekşi yeşil elmalar

ile özdeşleştiriliyordu. Eskiden “az yesem zayıflarım.” İnancı, bugün yerini “diyetisyene başvurmalıyım” bilincine bıraktı. Diyabet, kalp-damar hastaları, hamileler ve daha bir-çok kesim, sağlıkları için de diyetisyene baş-vuruyor.

ÖNLEYİCİ SAĞLIK HİZMETLERİ, YAŞAM KALİTESİ ARTIRMASINA YARDIMCI OLUR.

Verimliliği artırmaktan masrafları azaltmaya, kurumsal imajı geliştirmekten çalışan bağ-lılığına kadar birçok avantaj sağlar. Marjinal maliyetlere son verir, yüksek sağlık harcoma-larını düşürür. Zindeliği, çevikliği ve konsant-rasyon oranını geliştirir. Bu sayede, iş kazala-rının oluşma riskini en aza indirir. Hastalıkları önleyici tedavi sağlarken, kurum çalışanları-na da hayatları boyunca yararlanabilecekleri

sağlıklı yaşam alışkanlıkları edindirir.

DOĞRU VE DÜZENLİ BESİN TÜKETMEK, KİŞİNİN GÜNDELİK ENERJİSİNİ BELİRLER.

Beslenme açısından bir örnek vererek açık-layalım. Öğle yemeği saatinde besin öğeleri ve çeşitliliği ihtiyacına cevap vermeyen, kar-bonhidrat açısından zengin bir yemek yemiş olan ve insülin direnci olduğundan haberi olmayan, ağır iş gören bir çalışanı ele alalım. Yemeğin hemen ardından kan şekeri düzeyi büyük sapmalara yol açtığında çalışan hem fiziksel, hem zihinsel olarak büyük zorluklar çeker. En başta zihin bulanıklığı yaşaması günlük hareketlerinin yanı sıra, yaşamsal faa-liyetlerini de etkiler. Kas hafızasıyla yürüttüğü işler bile fiziksel yorgunluk ve bitkinlik halin-den ötürü aksamaya başlar. Bu olumsuzluk-

lar silsilesini ise kaynağında, yani beslenmeyi düzenleyerek ortadan kaldırebiliriz.

“HER İNSAN VÜCUDU VE TÜKETMESİ GEREKEN BESİN KAYNAKLARI FARKLIDIR.”

Kişinin ileride oluşabilecek sorunu evvelden öngörebilmek, tespit etmek ve önleyici te-davisini uygulamak tam bir dinleme ve kav-rama işidir. Kişinin yaşam dinamikleri, fiziksel durumu, beslenme alışkanlıkları gibi birçok etmen ipuçları verir.

Bireysel farklılıkların yanı sıra bölgesel, top-lumsal, çevresel faktörler de ele alınmalıdır. Bizim için her bir birey farklı istek ve ihtiyaç-lara sahiptir. Bu istek ve ihtiyaçlar bilimsel olarak “sağlıklı olan” ile karşılaştırılır ve Diyetlif yorumuyla bireylere aktarılır.



GÜLLÜ AYDOĞAN

MARİÇA
TEKSTİL

**“Çalışmak için
müsait gün veya saat
beklemeye gerek
yok. Her gün ve her
saat, çalışmanın en
müsait zamanıdır.”**

1975 yılında Elazığ'da dünyaya geldim. İlkokul eğitimimin tamamını ve ortaokulun bir bölümünü Elazığ'da okuduktan sonra, ailemin Bursa'ya göç etmesi nedeniyle yarım kalan eğitim hayatımı, Bursa'da tamamladım. Daha sonra bazı nedenlerden dolayı, erken yaşta çalışma hayatına başladım.

**“BİRÇOK ZORLUKLARIN ÜSTESİNDEN GELEREK,
PLANLADIĞIM YOLUMU ÇİZMEYİ BAŞARDIM.”**

13 yaşında, çırak olarak çalışmaya başladığım bir moda evinde hayatıma yön verecek iş ile tanışmış oldum. Moda evinde çalışırken 2-3 ay içerisinde kendimi geliştirdim ve arkadaşlarıma kıyafet dikerek, ek kazanç elde etmeye başladım. Daha sonra iş değişikliği yaparak, konfeksiyon atölyesinde çalışmaya başladım.



Burada seri üretimi öğrendim. Kendimi geliştirecek birçok dal olduğunu keşfettim ve bu noktadan sonra yarım bıraktığım eğitimimi, yeni bir hedef ile sürdürmeye karar verdim. İlk önce kalıp çıkarmayı öğrendim, daha sonra modelistlik kursuna gittim. Bir firma da modelistlik yaptım ve daha sonra, “Kafamdaki planı, mutlaka icraata dökmeliyim.” diye düşündüm. Ek olarak takı ve aksesuar kursuna gittim. 19-20’li yaşlar da, kendi moda evimi açtım ve 2 yıl kadar çalıştıktan sonra bu işi yapmamaya karar verdim. İngiltere’ye çalışan büyük bir ihracat firmasında, model hane ve tasarım departmanında çalışmaya başladım. Artık kendi işimi kurma zamanım geldi diyerek, 2007 yılında kendi markamı oluşturup imalata başladım. Kriz nedeniyle yaşadığımız sorunlardan dola-

yı, Fason üretime geçiş yaptım ve 2009 yılında “Mariça Tekstil LTD.ŞTİ.” kuruldu.

**“EN BÜYÜK AVANTAJ, GENÇ VE DİNAMİK
OLMAKTIR.”**

Sektöre kattığımız bir bayan bakış açısı, disiplin ile daha düzenli bir işleyiş ve kurumsala yönelik bir firma pozisyonuna geçilmesinde önemli bir adım olmuştur. Yeniliklere daha açık olmam ve sürekli kendimi geliştirmem, benim en büyük avantajlarımdan birisidir. Bir kişi eğer genç ise, başaramayacağı bir şey pekte yoktur. Gençliğin verdiği dinamiklik ve enerji, başarı merdivenlerini daha hızlı çıkmasında yardımcı olur. Benden yaşça büyük firma sahipleri erkek oldukları için ezber bir düşünce mevcut ve bu düşüncelerin oluşturduğu sistem hakim. Bu sistem de, yanlış olanları

değiştirmeye mücadele etmek ve zamanımı harcamak, büyük dezavantajlarımdan olabilir.

**“GÜNÜMÜZ GENÇLERİ MÜCADELE ETMEKTEN
ÇEKİNİYOR OLABİLİRLER.”**

Günümüz gençleri mücadele etmekte ve yaptıkları işler de sabır göstermekte sıkıntı yaşıyorlar. Maalesef ki biraz tembel bir nesil yetişiyor. Teknoloji ağırlıklı kollar, yeni iş kollarıyla birlikte bu sektöre daha ağırlık verecek bir nesil yetişmesi gerekiyor. Ayrıca, bir şeye dikkat ediyorum ki; iş hayatında gençlerin birlikteliği çok yetersiz. Genel de bireysel çalışmalar içersindeler ve grup çalışmadan biraz uzaklar. Gençlere tavsiyem; Birlikten kuvvet doğar ve ne kadar insan ile çalışılırsa, kişi o kadar verim alacaktır.



“TEKSTİL VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜ, TAM ANLAMıyla DESTEKLENMELİ.”

Sektörümüz de tecrübeli personel büyük sorunlarımızdan. Bunun yanı sıra, SGK ve vergi primlerimiz oldukça yüksek. İhraca üretim yaptığımız için fiyatlarımızı müşterimiz belirliyor. Giderlerimiz ile müşteri fiyatlarımız örtüşmüyor. Bu nedenle çalışanlarımızı daha iyi kazanabilecekleri geliri sağlayamıyoruz. Sektörümüzü cazip hale getirebilmek için tekstil ve konfeksiyon sektörü bu ülkede desteklenmesi gereken ciddi sektörlerden biridir. Çünkü birçok sektöre göre, insana dayalı iş yapmaktayız. Konfeksiyon işsizliğe en çok destek ve-

ren sektörlerden biridir. Kalıfyesiz iş gücünü yetiştirip, eğiten ve çalışma hayatına adapte eden sektörlerden biridir.

KARAMSARLIK, SADECE EMİN ADIMLARLA YÜRÜMEYİ ENGELLER.

“Umutsuzluk ve karamsarlık” kelimelerini, olabildiğince söylememeye ve hafızamdan silmeye çalışıyorum. Bir an bir umutsuzluk hissettiğim an, sadece çalışıp daha çok motive olurum. İş hayatımda umutsuzluğa düştüğüm anlar olmaz, daha çok problemler olur. Problemler karşısında da, ani çözümler üretir ve yoluma emin adımlar ile devam ederim.

“HEP DAHA İYİSİNİ PLANLIYORUM, BU SÜREÇTEN SONRA DA DAHA İYİSİ OLACAK.”

Firma olarak hedeflerimiz, daha kurumsal bir sisteme geçmek ve ihracat üretim kapasitemizi arttırmaktır. Kendi ihracatımızı yapmak, markamızı ve kendi tasarımlarımızı oluşturmak gibi güzel hedeflerimiz var. Bu hedeflerimizi günlük olarak tekrar tekrar güncelleyip, planlıyoruz.

İnsan kafasında bir hedef ve plan oluşturabiliyorsa, o insan hedefine %50 yaklaşmıştır demektir. Geriye sadece disiplinli çalışmak kalıyor.





GÜRAY BİLİR

ELEKTRİK
ELEKTRONİK
MÜHENDİSİ

“İş hayatında kazananlar engellerin arkasındaki fırsatları ve olumlu durumları, kaybedenlerse fırsatların önündeki engelleri ve olumsuz durumları gören kişilerdir.”

1972 yılında Elazığ'da doğdum. Babam Kırklareli, annem ise Bursalı. Dört kardeşiz ve hepimiz Türkiye'nin dört farklı şehrinde doğmuşuz. O yüzden “nerelisiniz?” sorusuna “Türkiyeliyim” diyorum. İlk, orta ve lise eğitimimi Ankara'da aldıktan sonra, Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünü bitirdim. Meslek hayatıma şantiyecilik ile başladım. 20 yıldır da bu alanda başarıyla devam ediyorum.



HAYATI HANGİ YÖNDE ŞEKİLLENDİRECEĞİNİZ SİZİN ELİNİZDEDİR

Bazen hayatınızda ki şeylere siz karar vermezsiniz; gelir o sizi bulur. Siz sadece o çıkan imkânlar da tercih hakkınızı kullanırsınız. Doğru tercih yapmışsanız, hayatınızda doğru akma-ya başlar. Ben her zaman, “daha iyisini bulana kadar, en iyisi elimde olandır.” düşüncesiyle çalıştım. Ona sahip çıktım ve üzerine eklemeye çalıştım.

“HER GEÇEN YIL DAHA DA GÜZEL İŞLER BAŞARIYORUZ.”

Sahibi olduğum Emsan Elektrik Firması 1978 yılında kurulmuş bir firmadır. 1998 yılında Elektrik Mühendisi olarak çalışmaya başladım. 2001 yılında da firmayı devraldım. 20 yıldır

da benim liderliğimde hizmet vermeye devam ediyor. Firmanın kurucusu olan Elektrik Mühendisi Fikret Kurtuldu, Elektrik alanında Bursa'nın duayen isimlerinden birisidir. 20 yıl boyunca büyüttüğü ve geçmişinde güzel işler bıraktığı firmasını bana devretti. 2001'den bu yana da ben ve ekibimle birlikte her yıl bir önceki yıldan daha güzel işler yaparak, Emsan Elektrik firmasını bugün Bursa'nın alanında en iyi bir kaç firmasından biri haline getirmeyi başardık.

“KENDİ İŞİMİN PATRONU OLMAM; MESLEK HAYATIMA DOĞRU İNSANLARLA BAŞLAMAMIN HEDİYESİDİR.”

Elektrik Elektronik bizim aile mesleğidir. Bu yüzden çocukluğumdan beri Elektrik Elekt-

ronik Mühendisi olmak istemişimdir. Babam ve diğer kardeşlerimin mesleği de aynıdır. O yüzden hedefi çok küçükken koyduğum için ulaşmayı başardığımı düşünüyorum. Gerçekten hayal ettiğim iş kolunda çalışıyorum ve hayatım boyunca kendi işimin patronu olacağımı hayal etmemiştim. Bana mesleğimi sevmemin ve belki de meslek hayatıma doğru insanlarla başlamamın bir hediyesi oldu.

BURSA'DA ELEKTİRİK FİRMALARI ARASINDA İLK FİRMAYIZ

Şu an Bursa'da faaliyet gösteren elektrik firmalarının arasında muhtemelen ilk firmayız diyebilirim. Bu sene 40. Yılıni kutladığımız firmamız bu güne kadar Bursa'nın ilklerini başarmış bir firmadır. Bursa'nın ilk TSE'li pano ve açık tıp



Yüksek gerilim hücreleri imal eden firması olmuştur. Bu günde, Bursa da, Türkiye'nin birçok ilinde ve yurt dışında proje ve taahhüt işleri yapan bir firmadır. Bünyesindeki 18 mühendis kadrosu ile çalışan firmamız bu kadrosu ile de Bursa'da tek olduğumuzu düşünüyorum.

İŞ HAYATI DENİLEN ŞEYİN İŞ DEĞİL, HAYATIN TA KENDİSİ OLDUĞUNU GEÇ KALMADAN ÖĞRENİN

Taahhüt sektöründe yaptığımız her iş referansınız olur ve bir sonraki işlerinizde ya size yeni kapılar açar ya da kapatır. Başarılı olmak için zamanında ve kaliteli bir iş ortaya çıkarmanız gerekir. Mühendislikte bu demektir zaten. Elbette ben de meslek hayatıma yeni başladığım zamanlarda, başarılı firmalar bunu nasıl başarmış ve başarıyı nasıl sürekli hale getirmiş takip ettim. Hatta çok başarılı işler yapmış

ama yıllar sonra bu başarıyı kaybedip silinmiş firmaları da takip ettim. Çıkarttığım sonuç ve kendimce bakış açımı bir cümle ile söylemek gerekirse; firmanızı dünyanın geldiği teknolojinin gerisinde bırakmayacak profesyonel bir yapı ile yönetecek ama işe başladığınız o ilk yıllardaki amatör ruhunuzu ve heyecanınızı her zaman canlı tutacaksınız.

Türkiye sürekli büyüyen ve gelişen bir ülkedir. Ancak bu büyümenin üretim alanlarında olması ve gençlerin üretime dönük alanlarda girişimlerde bulunması gerektiği düşüncesini taşıyorum. Ama maalesef günümüz gençliğinin daha kısa zaman da daha fazla para kazanmak odaklı iş seçtiğini düşünüyorum. Dünya dijitalleştikçe gençlerimizde bu alanda çalışmayı ve girişimci olmayı tercih ediyorlar.

Kısa vadede güzel görünse de uzun vadede sorunlu bir durum olduğunu düşünüyorum. Her alanda başarılı olan gençlerimiz mutlaka vardır. Gençler hangi alanlarda başarılı oluyor yerine, teknoloji üreten alanlarda gençlerimizin çalışma yapması ve başarılı olması gerektiğini söylemek isterim.

EKİP ÇALIŞMASI OLARAK YAPILAN HER İŞ DAHA BÜYÜK SES GETİRİR

Gençlerin birlikteliğini yeterli bulmuyorum. Bunun olabilmesi için gençleri birbiriyle irtibatlandırarak, birbirlerinden haberdar edecek ortamların oluşturulması gerektiğini düşünüyorum. Buna dönük platformlar olmalı. Birliktelik ve dayanışma içinde olabilmenin rekabete mani olmadığını anlatmak gerekiyor. Aslında sizlerin yaptığı bu çalışmalar da



bu birlikteliğe ve dayanışmaya kapı açması konusunda anlamlı buluyorum.

BİZ MİLLET OLARAK KÜLLERİNDEN TEKRAR DOĞMUŞ BİR MİLLET DEĞİL MİYİZ?

İnsanların, firmaların elbette iyi günleri olduğu gibi sıkıntılı günleri de olabilir. Hiç birimiz tek başımıza yaşamıyoruz ve kararları tek başımıza almıyoruz. Globalleşen dünyada artık herkes birbirine bağlı yaşıyor. Birilerinin kararları, hataları, doğruları ve yanlışları başkalarını da etkiliyor. Ancak umutsuzluk lafını beğenmiyorum. Çok şükür bugüne kadar yaşadığım bir duygu değil. Çünkü her koşul ve şartta mutlaka bir umut vardır. Kimlerden tavsiye almak konusuna gelince, günümüz de bilgiye ulaşmak o kadar kolay ki, elimden geldiğince bu argümanları kullanmaya gayret ediyorum.

BÜYÜK İŞLER BAŞARIYORUZ...

Emsan Mühendislik olarak çok büyük Endüstriyel tesisler kurduk, limanlar yaptık, hastaneler kurduk, AVM'ler yaptık ve birçok projeye imza attık. Şu an Türkiye'nin en büyük Şehir Hastanesi olan Ankara Bilkent Şehir Hastanesi elektrik işlerini yapıyoruz. Gaziantep Şehir Hastanesi elektrik işleri devam ediyor. Türkiye'nin en büyük Mobilya AVM'si olan İnegöl Mobilyum'un hem proje hem de uygulamasını tamamladık. Bundan sonraki hedeflerimiz kazanmış olduğumuz bu ivmeyi kaybetmeden yeni projelerle desteklemektir.

“ZAMAN, BİLGİ ZAMANI”

Aslında kimsenin bilmediği şeyler söylemeyeceğim. Ama hangi alanda hangi işi yaparsanız yapın, öncelikle işinizi çok iyi bilin. Siz ne kadar

iyi bilerseniz ekibinizi de o kadar ehil kişilerden kurabilirsiniz. İlk hedef çok kazanmak değil, işini çok iyi bilmekten geçiyor. Kazanç zaten kendiliğinden geliyor.

HER FİRMA KENDİ SORUNUNU TESPİT EDİP, ÇÖZÜMÜNÜ BULMALI

Sektörümüzde yaşadığımız en büyük sorun; haksız rekabet ve yatırımcının az ödeme ile çok iş beklentisi. Bunun da kısa vadede toplumsal bir çözümü yok. Sektörümüzde bu konuda bir birliktelik söz konusu değil. Bu yüzden her firma kendi çözümünü kendisi üretmesi gerekiyor. Bizde firma olarak kendi sınırlarımızı belirledik, kendimizi anlatabildiğimiz ve sınırlarımız içerisinde kalan firmalar ile çalışarak çözüyoruz.



HAKAN BATMAZ

HAKEL GIDA A.Ş.
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI
BTSO MECLİS DİVAN
KATİBİ

**“Her zor günden
sonra iyi günlerin
geleceğini
düşünerek sabır ve
azimle çalışıyoruz.
Yeni dönemde
satışlarımızı artırıp,
şirketimize yeni
bayilikler katmayı
planlıyoruz.”**

16 Mayıs 1970 Bursa doğumluyum. Eğitimi-
me Atatürk İlkokulu’nda başladım. Liseyi Bur-
sa Anadolu Erkek Lisesi’nde, üniversiteyi ise
Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü’nde ta-
mamladım. Daha sonra İngiltere’de bir yıl lisan
eğitimi aldım. İş hayatına Reyhan Pazarı’nda



babama ait olan işyerinde tezgahtarlık yaparak
başladım. 1988 yılında kendime ait olan İnönü
Caddesi üzerindeki işyerimi açtım. Böylelikle
18 yaşında iş hayatına adım atmış oldum. İşye-
rimde Bursa’da ilk defa ‘piliç çevirme’yi, ‘parmak
yalatan piliç’ sloganıyla Bursalılara sundum. Bir
yandan üniversite eğitimimi tamamladım, di-
ğer yandan iş hayatıma devam ettim. Askerlik
görevimimi 1995 yılında Bandırma 6. Anajet
Üs Komutanlığı’nda yerine getirdim. Askerden
döndükten sonra Beypiliç firmasının Bursa ba-
yiliğini alarak toptan piliç satışına girdim. Aynı
yıl Heykel’deki işyerimi ‘piliç restoran’ konsepti-
ne dönüştürerek bu sektörde faaliyet göster-
meye başladım. Diğer yandan da yemek sana-
yileri, oteller, marketler ve restoranlara toptan
piliç satışına devam ettim.

BABAM HER ZAMAN BANA DESTEK OLDU

İş hayatıma, babamın işyerinde 9 yaşında
yardımcı olarak başladım. Onun desteğiyle
büyüterek işimi devam ettirdim. Babam Ab-
dullah Turan Batmaz, kendi mesleğini devam
ettirmem konusunda bana her zaman destek
oldu. Çünkü babamın bu sektörde köklü bir
geçmişi vardı. Kendisi 1972 yılında Türkiye’nin
ilk piliç firması ‘Yupi Tavukçuluk’ın Bursa ba-
yiliğini almıştı. Onun tecrübelerinden fayda-
lanmak istediğim için baba mesleğini tercih
ettim. Aile şirketinde iş hayatıma başladım.
Fakat şirketimin gerek ciro, gerekse tonaj
bakımından bugün ulaştığı seviyede eme-
ğim büyük. 1988 yılında piliç satış yeri olarak
ilk işyerimi Heykel’de açtım. 1995 yılında bu
işyerimi piliç restoranına çevirdim. 1995’te

Beypiliç’in Bursa Bayiliğini aldım. 2010 yılında
ise İzmir yolu üzerinde, şu anda hala faaliyette
olduğumuz soğuk hava tesislerine geçtik. O
yıldan bugüne kadar da İzmir yolu üzerindeki
işyerimizde faaliyet gösteriyoruz.

“NE İŞ YAPARSAN YAP EN İYİSİNİ YAP”

Babamın prensibi, ‘Ne iş yaparsan yap, en iyi-
sini, en iyi şekilde yap’ olduğundan, yola çı-
karken işimi her zaman önemsedim. Gereken
titizliği, gereken özeni her zaman gösterdim.
Borcumuzu gününde ödeyerek, kul hakkı ye-
meden işimizi yapmayı her zaman ilk prensip
olarak yerine getirdik.

İş hayatına erken yaşta başlamış olmakla bera-
ber, sektörde tecrübeli bir insan olan babam-

dan çok faydalandım. Dolayısıyla, iş hayatında bu iki avantajımı kullanmaya çalışıyorum.

Günümüzde gençler, kolay para kazanma yolunda hızlı adım atıyorlar. Ancak maalesef 'emeksiz yemek' olmuyor. İş hayatında sabırlı olmak gerekiyor. Bazen çalışmanızın karşılığını kısa sürede alamabiliyorsunuz. Benim yeni iş hayatına atılacak olanlara tavsiyem; inandıkları işte sebat etsinler, sabırla çalışanlar ve iş ile özel hayatlarını çizsinler. İş hayatında çeşitli dernek ve kuruluşlara üye olmanın çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Gerek bireyler, gerekse ülkemiz açısından birlikte hareket etmenin daha verimli olacağını düşünüyorum.

Eğer oğlum bu işi yapmak isterse her zaman kendisine destek veririm. Oğlum henüz 13 yaşında olduğu için şimdiden net birşey söyleyemiyorum. İşimi her zaman daha sistematik ve düzenli şekilde yapmaya gayret ediyorum. Zamanın kıymetini bildiğim için iş hayatında daha dakik olmaya çalışıyorum. Ev ve iş hayatını dengede götürebilmek her zaman için en doğrusudur.

BABAMDAN ÇOK ÖNEMLİ İLKELER ÖĞRENDİM

Babamdan, dürüst çalışmayı, rakibini küçümsememeyi ve en önemlisi, rakip firmaları kötülemeden mal satmayı öğrendim. Ayrıca, 'Ayinesi iştir kişinin, lafa bakılmaz' sözünden yola çıkarak işimizi en düzgün şekilde yapmaya gayret ediyorum. Ben de her zaman için ticaretle uğraşmayı hayal etmiştim. Dolayısıyla, şu anda yaptığım işten ve sektörden gayet memnunum.

Sektörümüz itibarıyla, kolay bozulabilen ve belirli sürede tüketilmesi gereken ürün satışı yaptığımızdan dolayı işimizi sürekli olarak sıkı takip etmemiz gerekiyor. Ürün siparişlerimizi satışımıza uygun olarak dikkatli bir şekilde vermeliyiz. Aynı zamanda piliç etiyle ilgili sürekli spekülasyonlar gündemde olduğu için tü-

keticiye bunların doğrusunu da anlatmamız büyük önem arz ediyor. Ticaret hayatı sürekli risklerle dolu. Bu işte kar etmek olduğu gibi zarar da ihtimal dahilinde. Özellikle ödemele- rin geç gelmesi, satışlarımızın dönem-dönem istediğimiz ölçüde olmaması en büyük sorunlar... Ancak yine de her zor günden sonra iyi günlerin geleceğini düşünerek sabır ve azimle çalışmaya devam ediyoruz. Yeni dönemde, satışlarımızı daha da artırıp, şirket bünyemize yeni bayilikler katmayı planlıyoruz.

ÜLKEMİZDE ŞİRKET ÖMÜRLERİ 15-20 YILI GEÇMİYOR

Yeni işler yapmak, yeni sektörlerde faaliyet göstermek, hem ülkemiz hem de kendimiz için her zaman önem arz ediyor. Ülkemizin daha bu konuda kat edeceği çok mesafe var. Özellikle aile mesleğini devam ettiren kişilerin firmalarının daha uzun ömürlü olması için işlerine önem vermesi ve yatırım yapması gerekiyor. Yurtdışında 50-100 yıllık firmalar bulunmasına rağmen ülkemizde şirket ömürleri 15-20 yılı geçmiyor.

Bursa, ticaret ve sanayide öncü bir şehir. Aynı zamanda otomotiv sektörünün merkezi olması ve hızlı göç alması dolayısıyla birçok fırsatlara sahip bir şehir. Bu şehirde yaşayan insanların da Bursa'nın avantajlarını bilerek yatırım yapmalarını ve bu avantajlarını iyi kullanmalarını tavsiye ederim.

GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ İYİ TAKİP EDİLMELİ

Girişimcileri desteklemek anlamında özellikle son yıllarda KOSGEB ve benzer kuruluşların birçok destek programını hayata geçirdiğini görüyoruz. Bunların iyi takip edilerek ve araştırma yapılarak değerlendirilmesini, Avrupa Birliği hibe fonlarının da iyi takip edilmesini öneriyorum.

İşadamı; sabah erkenden işine başlayan, gününü ve hedeflerini iyi planlayan, işini ve ai-

lesini önemseyen, dini ve milli değerlerine sahip çıkan, işini dürüstçe yapan ve çalışanın hakkını zamanlı ve eksiksiz ödeyen kişiliğe sahip olmalıdır. Çünkü işletmelerimiz, çalışanlarımız sayesinde yürüyor.

2023 yılında; dünya ticaretinde daha çok söz sahibi olan, ihracatımızın daha ileri düzeylere geldiği, üretimlerimizde yerli ürünlerin daha çok kullanıldığı, dışa bağılılığımızın en aza indirildiği, birçok sektörde uluslararası arenada daha çok söz sahibi olan bir Türkiye olmasını temenni ediyorum. Sektörümüzde öncü konumda olan firmamızın da 2023 yılında bu durumunu korumasını öngörüyoruz.

HÜKÜMET HAKSIZ REKABETİ ÖNLEMELİ

İşadamları olarak; daha çok gezerek, fuarlara katılarak, Ar-Ge çalışmalarını önemseyerek ve yeni teknolojilere ağırlık vererek dünya pazarlarında daha etkili rekabet edebiliriz. Biz bunları yaparken, hükümetimizden, istihdamın üzerindeki vergi yükünü azaltmasını, merdiven altı üretimi engellemesini, kayıt dışı ekonomiyi en aza indirmesini, hatta yok etmesini ve gerekli denetimleri sürekli yaparak, haksız rekabeti önlemesini bekliyoruz.

Bursa; coğrafi yapısı, lojistik konumu, sürekli artan nüfusu, nitelikli işgücü, deniz ve kara ulaşımındaki kolaylık nedeniyle rahat ürün pazarlamasının yapıldığı, ekonomide diğer şehirlere göre daha avantajlı bir kent. Bursa'nın Türkiye ihracatındaki payının daha yukarılarda olmasını temenni ediyorum. Bazı firmaların rakamların daha yüksek olduğunu düşünüyorum. Bursa'nın 2023 yılında, ihracatta İstanbul'dan sonra ikinci sıradaki yerini güçlendirerek korumasını ve Türkiye ekonomisindeki payının daha da üst düzeye çıkmasını ümit ediyorum. Ayrıca tarihi dokumuzu koruyarak, çevreyi kirletmeden, sanayiye ve turizmi birlikte götürmeliyiz.





HAKAN ÇETİNKAYA & YILMAZ TEKİN

NEVALE
PASTA&FIRIN
GENEL MÜDÜRLERİ

**“İş hayatında
umutsuzluğa düşmek
gibi bir şansınız
yoktur. mücadele
her daim devam
etmelidir.”**

YILMAZ TEKİN: 15 Aralık 1972 tarihinde Kastamonu’da doğdum. Mesleğe 1985 yılında İstanbul Bostancı’da kendi pastanemizde başladım. İş yerimizin kapanmasından sonra 1988-1996 yılları arasında, Motta firmasında usta yardımcısı, 1996-2003 yılları arasında Linzer Café’de şef olarak, dünyaca ünlü pasta



şefleri ile çalışma fırsatı buldum. Gerek yurt içi, gerekse yurt dışında onlarca eğitim ve seminerlere katılarak mesleğimde kendimi üst seviyelere çıkardım. 2003 yılında Bursa’nın en büyük şekerleme şirketine transfer oldum ve Pasta ve Unlu Mamuller Yöneticisi olarak 12 yıl görev yaptım. Bu süreçte sayısız projeyi hayata geçirdim. Bu tarihten sonra meslek hayatıma kendi işimi yaparak devam ediyorum.

HAKAN ÇETİNKAYA: 1964 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu mahalle okulumuz Reşitpaşa İlkokulunda, orta ve lise eğitimimi Bursa Erkek Lisesinde tamamladım. İki yıl kadar serbest girişimcilğim oldu.(halı ipeği büküm atölyesi) Sonrasında Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonometri bölümünden mezun oldum. Yedek subay olarak askerlik ve evlilik sonrası 1990 yılında, Ete Mensucat A.Ş. firmasında Muhasebe Müdür Yardımcısı

olarak başladığım profesyonel iş hayatıma, 1999 yılı temmuz ayında Genel Müdür Yardımcısı olarak ayrıldım. Bu dönem de birçok sertifika programlarına katıldım. İki yıl kadar Bursa ve İstanbul da değişik firmalara serbest danışmanlık hizmeti verdim. 2001 yılı Ocak ayında gelen teklif üzerine, Kafkas Pasta ve Şekerle A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı olarak işe başladım. Bu süreçte aile şirketinin kurumsallaşma, şirket yapılanması, bayileşme hususlarında ciddi yol kat edildi. Bu süreç ta ki, aile büyüklerinin iki ay ara ile vefatına kadar sürdü. Yönetime sonradan dahil olan 3.nesil ortaklar ile anlaşılmadığımdan 2015 yılında gn. Md. olarak çalıştığım firma ile yollarımızı ayırdık. Şimdiki ortağım ve kardeşim Yılmaz Tekin ile yollarımız 12 yıl süre ile aynı firmada kesişti. Karşılıklı görüşmelerimiz sonrasında Bursa’da yapılmayan bir modeli hayata geçirme adına beraber çalışmaya karar

verdik ve Nevale Pasta & Fırın’da yollarımızı birleştirdik. Hali hazırda firmanın kurucu ortağı ve Genel Müdürü olarak iş hayatıma devam ediyorum.

BU İŞE GİRERKEN YAPILMAYANI YAPMAYA VE KİMSENİN YAPMAYA CESARET EDEMEDİĞİ BİR KONSEPTİ HAYATA GEÇİRMeye ÇALIŞTIK VE BUNU DA BAŞARDIĞIMIZI DÜŞÜNÜYORUZ

Sektörde tat ve çeşitliliğin az olduğu bir ortamda zor olanı seçerek gerek görsel gerekse de lezzet olarak çeşitliliği, kaliteden hiçbir şekilde ödün vermeden üretiyoruz. Söyle ki piyasada 10 -15 olan ürün çeşitliliğini 140 dan fazlasına çıkardık ve bu işi başarırken formülü bizde saklı 24 farklı krema kullanıyoruz. Bugün firmamızda her gün 700 çeşit ürün üretip müşterilerimize sunuyoruz. Bu ürünleri üretirken kullandığımız hammadde ve yardımcı malzemeleri sektörde, kalite konusunda



kendisini ispatlamış büyük markalardan tedarik ediyoruz. Menümüzü hem kendi hem de dünya mutfağından yeni tatlar ilave ederek her yıl revize ediyoruz. 2

016 yılında ilk şubemiz ve merkezimiz Altınşehir Nevaleyi açtık. Aynı yıl içinde Zafer Plaza AVM ve Korupark AVM de iki şube daha açtık. 2017 yılın sonunda ise Mihraplı şubemizi açarak yolumuza devam ediyoruz.

GENÇLER BAŞKALARININ İSTEDİĞİ MESLEĞİ DEĞİL, KENDİ İSTEDİĞİ MESLEĞİ YAPMALILAR

Gördüğümüz kadarı ile gençler aile bireylerinin yaptığı işleri takip ediyor. Bunu Bursa'da özellikle tekstil, otomotiv ve inşaat sektörlerinde görmekteyiz.

Bazı gençler, kendi fikirlerini hayata geçirmekten çekinerek, ailelerinin ya da çevredeki insanların fikirlerini alarak kendilerine meslek

seçiyorlar. Bu ne kadar doğru, ne kadar yanlış kişiden kişiye değişse de; her genç kendine yakın hissettiği mesleği yapmalı tarafını savunuyoruz. Bizler, meslek olarak hizmet sektöründe bulunduğumuzdan işimizi severek yapıyoruz.

Gerek yurt içi gerekse yurt dışında ki yenilikleri takip ederek, kendimizi devamlı geliştiriyoruz ve yeni tatları sunmanın gururunu yaşıyoruz.



İNSANLAR, MUTLAKA HEDEFLERİNDEN DAHA BÜYÜK OLMALIDIR

Cafe, Pastane ve Restoran sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Sonraki yıllarda işin fabrika ayağına geçip toplu tüketimin de vazgeçilmez markası olmayı hedefliyoruz. Bundan sonrası için Bursa'da iki şube daha açmak, sonrasında ise sırası ile yurt içi ve yurt dışında franchise vererek, sadece Türkiye'de değil dünyada da

adımızı duyurmayı istiyoruz. Her ne kadar sektörün zorlukları olsa da, örnek verecek olursak; en büyük zorluğu büyük marketlerdir. Bunların fazlalığı maalesef kaliteyi düşürmektedir.

İşini seven ve ehli ustaların yetişmesinin önündeki en büyük engellerden biridir. Engeller bizim için dinlenme yeri gibi bir şeydir. Hangi engelle karşılaşırsak, karşılaştığımız mutlaka hedefe ulaşma yollarını da bulmuşuz demektir.

EĞİTİM VE SEKTÖR KONUSUNDA GEREKEN DESTEĞİ GÖREMİYORUZ

Gençlere ve girişimcilere yeterli destek olduğunu düşünmüyoruz. Bunda da en önemli faktörün iş hususunda gerekli bilgi ve tecrübeye sahip olmadan sadece sermayeye dayalı (bu işte para var mantığı) olarak yapıldığını istatistikler göstermektedir. Sektörde her yıl açılan 10 firmadan 9'u birinci yıl dolmadan el değiştirmekte, üçüncü yılda da yarısı kapanmaktadır.



HALİL KABADAYI

YAPAYZEKA BİLİŞİM
TEKNOLOJİLERİ
VE BİZİMİŞİMİZ
DANIŞMANLIK
HİZMETLERİ

**“İnananlar daha
da inanmalı
yaptıklarına.
Yapılanlara daha
da fazla inanç ile
sarılmalı.”**

Niğde’de doğdum ve 4 yaşından itibaren Bursa’da yaşamaktayım. Ortaokul ve Lise dönemi mi, Bursa İmam Hatip Lisesi’nde okuduktan bir müddet sonra, Kapalı Çarşı’da hediyelik el işlemesi ahşap ürünler sattım . Bu esnada çoğunlukla Arap Ülkelerinden gelen müşteriler ile alışverişim oldu. Ticaretteki ilgimin ardından kazandığım, Nevşehir Turizm İşletmesi ve Otelcilik bölümünde okuyarak, ticaretten hizmet sektörüne geçmiş oldum. Mezun olduğumda Bursa’ya dönmem ile bir an da Radyo ve Televizyon Yayıncılığı ile tanışmam söz konusu oldu. Ulusal bir televizyon kanalının bölge idareciliği devam ederken, bölgesel bir



radyonun kuruculuğu ve idarecilikleri ile 4 yıl medya mecrasında bulundum. Askerlik vazifemden sonra, şu an devam ettiğim reklam ve tanıtım hizmetleri alanındaki faaliyetime başladım. “Yapay zeka Bilişim Hizmetleri” olarak, dijital tanıtım hizmetleri ile devam ettiğimiz faaliyetlerimize 2006 yılında “Bizim işimiz Tanıtım ve Danışmanlık Hizmetleri” adı ile ajans faaliyetlerini de ekleyerek devam etmekteyiz.

“FAALİYET GÖSTERDİĞİMİZ ALANLAR OLDUKÇA FAZLA.”

1999 yılında “Yapay Zeka Bilişim” olarak başladığımız firmamız ile IT sektöründe donanım

ve yazılım ile bakım hizmetleri yapmaya başladık. Bu esnada firmaların internet erişimi ve web adreslerinin oluşturulması konusunda çalışarak, web sitesi tasarımı yapmaya başladık. Süre içerisinde donanım satış alanından ayrıldık. Firma, ürün ve kişilerin markalaşma ve kurumsal tanıtım alanlarında marka ismi bulma, logo oluşturma, tescil ve internet isimlerinin alınması, katalog vb. tüm ihtiyaçları için grafik tasarım çalışmaları, web sitesi ve yazılımı, sosyal medya temsili, arama motoru optimizasyonu, kurumsal marka stratejisi planlama ve takibi süreçlerini organize eden, “Bizim işimiz Tanıtım ve Danışmanlık Hizmetleri” adı

ile 2006 yılından bu yana danışmanlık vermeye devam ediyoruz.

HEDEFİM, İLETİŞİM VE TANITIM İLE İNSANLARIN HAYALLERİNE VE HEDEFLERİNE ULAŞMALARINDA YARARLI OLABİLMEKTİR.

Kendi faaliyet alanımızı ve etki sahamızı kendimiz oluşturduğumuzu düşünüyorum. Markalaşma ve kurumsal kimlik oluşturma konularında birçok örnek kimliği ve projeyi inceledim. Bunlar da gördüğüm kadarı ile süreklilik en temel esas. Her ne aksiyon yapılırsa yapılsın, işin başlangıcı ve devam eden süreçlerinde yöntem değişikliklerine ve uygulama



esaslarına farklılık getirerek rapor ve analizlere göre süreklilik uygulanmalıdır. Tanıtım klasik birçok yöntemi ihtiyaca ve plana bağlı olarak uygulamayı gerektirir. Bu yöntemlerin agresif ve sıra dışılığı bile klasik standartlardadır. Reklam materyali kullanılarak yapılan hamlelerin açılımı farklılık göstererek tanıtımın içinde etkinliği ortaya çıkarır. Bütünleşmiş bir tanıtım ve reklam aksiyonu güncel hayatın etkilerine göre şekil alır, inovatif halde yerini bulur. Bir yapının, markanın ayrıntılı yorumu ve revizyonu

ile her zaman rakiplerine göre daha ileriye gidebilmesi hatta lider olabilmesi günümüz dijital hayatında çok daha kolay olabilmektedir. Microsoft'un sistemlerini kullanarak yapılmış arama motorlarının sistemini ele alan ve bunu geliştiren Google, kendinden önce olanları çok geride bıraktığı gibi kullandığı sistemlerin de alternatifi olmuştur. Bunu daha da hızlı ve kısa sürede geçen yine bu sistemleri kullanıp analiz ve yatırımları ile geçen Facebook ve sistem uzantıları olmuştur.

“EN KARANLIK GECENİN ARDINDAN, ELBET GÜNEŞ AÇACAK.”

İş ve eğitim hayatında umutsuzluğa asla yer verilmemeli. Karşımıza çıkan her türlü zorluğu, insan kendi ayakları üzerinde durarak atlatmalı. Alanlarımız ve yaptığımız iş bölümü o kadar fazla ki, umutsuzluğa düştüğümü pek hatırlamıyorum. Bir sektör adı söylendiğinde ilk akla gelen kişi olmak istiyorsak, mutlaka ayağa kalkıp silkelenmek gerekir. Bir işin bir ucundan tutmak bile, başarmak yoluna bir adımdır.



İNSAN KARŞISINA ÇIKAN HER FIRSATI, MUTLAKA DEĞERLENDİRMİYİ BİLMELİ.

Deneyim ve birikim, insanlığın gelişimde esas olan değerdir. Fakat, girişim gücü deneyimler ile engellenebilir.

Avantaj ve dezavantajı başarılı bir iş planına döndürebilmek için fırsatları değerlendirebilmek, risk almak, yenilikçi olmak, rapor ve analiz yapmak, iletişimden yüksek istifade gereklidir.

GENÇLERİN HER GEÇEN GÜNÜ, ONLARIN BAŞARISINA ZEMİN OLUŞTURUYOR.

Gençler günümüz de özellikle teknoloji alanında çok başarılılar ve zamanlarının büyük çoğunluğunu, sosyal medyaya harcıyorlar. Popüler meslek olan, “sosyal medya mesleği” gençleri esir almış durumda. İnternet ve sosyal medya belirli bir yere kadar güzel bir şey olsa da, şimdiki gençlerimizin aklını çelebilir. Hayatlarında elbet teknolojiye yer olsun, fakat geleceklerini oluştururken, teknolojiye de yer

vermeleri için çalışmaları ve başarmaları gerekmektedir.

Teknoloji haricinde farklı bir sektör de çalışmayı tercih etseler bile, mutlaka sosyal medyayı gün içerisindeki tüm zamanını yemeyecek şekilde kullansınlar. Tüm gençlerimizin istedikten sonra, başaramayacağı ve diledikleri her türlü şeyin olacağını düşünmekteyim.



HALİT ÖZMİSİLİ

HB SANAT ATÖLYESİ
SANATÇI

“Girişimcilere sağlanan imkanların artırılmasını ve sanata daha fazla önem verilmesini istiyoruz. Sanatla iç içe büyüyen bir nesil olma noktasında devletin tavrı çok önemli.”

5 Aralık 1991’de Bursa’nın Misi Köyü’nde doğdum. Ailem Misi’nin yerlisidir. Demirtaş Paşa Endüstri Meslek Lisesi Elektrik- Elektronik Bölümü mezunuyum. İçimde ve hayalimde daima ‘güzel sanatlar’ okumak vardı. Ailemin tercihine saygı gösterdiğim için onları kırmamak adına meslek lisesini okumuştum. Aldığım radikal bir kararla Raim adlı bir arkadaşım ile beraber sanatsal yönümü geliştirmek düşüncesiyle Doğru Güzel Sanatlar Atölyesi’ne yazıldım. Oysa babam benim hep futbolcu olmamı isterdi. Güzel sanatlara geçişimi onaylamıyordu. Sekiz yıl fut-



bol oynadım. Bursaspor alt yapısında ve daha sonra Oyak Renault’ta... Fakat futbolcu olmak istemediğim için gitgide performansım düştü ve bıraktım.

TASARIM BÖLÜMÜNDE OKUMAK İSTİYORDUM

Grafiti ile başladım ilk çalışmalarına ve güzel sanatlar okumaya karar verdim. Girdiğim yükseköğretim sınavında İstanbul Marmara Güzel Sanatlar Üniversitesi Grafik Bölümü’nü kazanmış olmama rağmen gitmedim ve kendime bir şans daha vererek yeniden sınava girdim. Mimar Sinan Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarım Bölümü’nde okumak istiyordum. Bu bölüm içinden uçağa, bardaktan telefona kadar aklınıza gelebilecek her şeyin tasarlanabildiği bir bölümdü. Ayrıca Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sahne Dekor ve Kostüm Tasarımı Bölümü, üniversiteyi ziyaretimde dikkatimi çekmişti. Tercih-

lerim arasına alternatif olarak bu bölümü de yazdım. Sınavlarına girdim. Biliyorsunuz güzel sanatlarda okumak istediğiniz bölüm için sınava giriyorsunuz. Biz de çizim sınavlarına girdik. Şans eseri o bölümü kazandım ve gördüm ki bu bölümde olmak istediğim bir şeydi. İçinde çizim, tasarım, uygulama var. Sanatın bütün dalları var ve devam ettim.

ÜNLÜ SANATÇILARLA ÇALIŞMA FIRSATIM OLDU

İlk iş deneyimim, öğrencilik yıllarımda İstanbul’da oldu. Hakan Timur adında başarılı bir heykeltıraşın yanında üç yıl kadar çalıştım. Slikon heykeller yapan, realistik (gerçeğe yakın) çalışmalar gerçekleştiren bir heykeltıraş... Kendisinden sanata dair çok şey öğrendim. Bana yeni bir bakış açısı kazandırdı. Farklı malzemeler denemeyi ondan öğrendim. Teknolojiyi kullanmayı ve yenilikleri takip ederek sürekli bilgile-

rimizi güncellemeyi gösterdi. Estetik algımın gelişmesinde onun yanında eğitim almanın katkısı büyüktür. Yine tiyatrocı Ülkü Duru ile çalışmak ve Barış Dinçer’den iki yıl boyunca aldığım eğitimler de bana çok şey katmıştır mesleğime dair...

MESLEKİ KAZANIM DAHA ÖN PLANDA OLMALI

Gençler kendi işini kurmadan önce yanlarında çalıştığı kişilerin deneyimlerinden ne denli istifade edebilirlerse bu, onlara artı bir değer olarak gelecek yaşantılarında mutlaka fayda sağlayacaktır. Dolayısıyla genç arkadaşlarımız, iş dünyasına atılma sürecinde maddi kazanımlarını değil mesleki kazanımlarını ön planda tutmalı. Fakat bu demek değildir ki emeklerinin karşılığı olmasın. Özellikle öğrenci iseniz elbette maddi kazanım da gerekli. Dengeyi doğru algılamak gerekir. Gençlerimiz emeğin sömürülmesine

imkan vermeyecek şekilde hareket etmeli. Bir diğer yandan ve becerilerine güvenerek bunun bir maliyeti olduğunu da unutmamalılar. Zaten başarılı ve kaliteli insanlar bu durumu suiistimal etmeden çalışıyor sizinle.

HEM OKUDUM HEM ÇALIŞTIM

Öğrencilik hayatım boyunca çalıştım ve kendi emeğinle alın terinle para kazanmanın insana verdiği özgüveni deneyimledim. Ekonomik özgürlük; kaliteli yaşam ve kişisel eğitim güncellemeleriniz için de son derece önemli. Piyasa şartlarındaki deneyimlerimiz ve okuldan aldığımız eğitimin sonucu olarak üniversite yıllarımda dört arkadaşımınla beraber küçük çaplı bir atölye açtık. Dizilere, tiyatrolara, sinemaya sahne dekor- kostüm tasarım ve uygulamaları yapıyorduk. İlk sinema deneyimim, Semih Kaplanoğlu'nun 'Buğday' filmi oldu. Silahlar ve sliken eldivenler tasarladık. Kostüm tasarımı uygulama aşamasında bulunduk. İlk dizi deneyimim de 'Ya Tutsa' isimli dizi oldu. Bir dükkanın aksesuarlarını yaptık. Pasta, poğaça, kukla vs. tasarladık. Çok başarılı insanlarla çalışma şansı yakaladım. Bu süreçte sinema ve dizi sektörünün zorluklarını, çalışma şartlarının ve koşulların yoğun sıkıntılarını gözlemledim. Sinemayla iç içe olduğunuzda özel yaşam diye bir şey kalmıyor. Çalışma saatleri uzun ve düzensizdi. Bir tercih yapmam gerekiyordu. Ya bu şekilde devam edecektim ya da kendi atölyemi kuracaktım.

CESUR ADIMLAR ATMAYI SEVİYORUM

Mezun olduktan sonra Bursa'ya dönmeye ve kendi atölyemi açmaya karar verdim. Kız arkadaşım ve ailemle konuyu paylaştım. Cesur adımlar atmaya seviyordum. Babam özellikle bu girişimimde beni destekledi ve yanımda yer aldı. Girişimcilerin bence en önemli desteği, ailelerinden aldığı güçtür. Böylece bizler işletmelerimizi daha cesurca kurabiliyoruz. Bizler genç ve yeni jenerasyon olarak dinamik bir yapıda proaktif hareket edebiliyoruz. Teknolojiyi çok iyi

kullanabiliyoruz. Öğrencilerimize de teknolojiyi kullanarak daha iyi bir eğitim verme şansına sahibiz. Geçmiş kuşaklara göre bunlar bizim avantajımız.

Ayrıca yaygın biçimde atölyelerde, genellikle eğitimci kendi tarzını aşılamaaya çalışır öğrencilerine. Oysaki bizler öğrencilerimizin özgün çizimler ve tasarımlar yapmasını istiyoruz. Yoksa sanat gelişemez. Genç jenerasyon olarak en önemli farkımız bu.

YENİ JENERASYONDA BİLGİ PAYLAŞIMI YOK

Günümüz gençleri sosyal medyayı çok başarılı biçimde kullanıyor. Türk gençlerimiz önemli uygulamalar tasarlayıp dünya çapında pazarlıyor artık. Fakat bir sorunumuz var ki gençlerimiz rekabet kültürüne çok vakıf değil. Gençler bir arada kümeleşmeyi, STK çatısı altında bir arada olup mesleki sorunlarına ortak çözümler üretmeyi bilmiyor ya da tercih etmiyor. Bağımsız hareket etmeyi seviyor. Biraz bencillik var sanıyorum bu noktada. Örneğin bir anımı paylaşmam gerekirse, öğrencilik yıllarımda yaşadığım bir olayı anlatayım. Film setlerinde insanların başına vurulan cam objeler olur. Onlar kişiye zarar vermemesi için şeker camı denen bir maddeden yapılır ve formülünü pek kimse bilmez. Benim bölümümden bir arkadaşım bu formülü bulmuştu. Yakın arkadaşım olduğu halde bana bile formülü vermedi. Yani bilgi bir noktada saklanabiliyor ve bu da sektörün ilerleyişini engelleyebiliyor. Tabi kişisel ilişkilerinde... Maalesef yeni jenerasyonda bilgi paylaşımı yok, dayanışma yok, bencillik var. Bu durumu iyileştirmeye çalışıyoruz çevremizde. Zaten zor bir meslek ve sayımız çok fazla değil. Bunu dikkate alarak bizler bu düşüncüyü kırmaya çalışıyoruz.

HAYAL ETTİĞİM İŞİ YAPIYORUM

Hayal ettiğim iş kolunda bağımsız olarak çalışmaktan son derece mutluyum. Eğitimini aldığım, kukla, kostüm ve sahne tasarımlarını çalışmaktan keyif alıyorum. Atölyemde kukla

tasarımı, figür yapımı ve tasarımı, maket, kara kalem ve çizim dersleri ve güzel sanatlara hazırlık dersi veriyorum. Hobi amaçlı gelen öğrencilerimiz de var.

ÖNCE AİLELERİ İKNA ETMEYE ÇALIŞIYORUZ

Sektörümüzün yaşadığı en önemli sorunlardan biri, çok gariptir ki aileler. Neden diyeceksiniz. Aileler çocuklarının daha çok para kazanabilecekleri işlerde çalışmalarını istiyor. Onlara göre sanatsal işlerde bu mümkün değil. Dolayısıyla belli bir noktaya kadar bizler öncelikle ailelerimizi ikna etmeye çalışıyoruz. Ardından öğrencimizi kazanabiliyoruz. Ya da öğrenci bu konuda çok kararlı olup ailesini ikna ediyor. Bu şekilde bize ailesiyle başvurup ardından hukuk tercih eden, ya da etmek zorunda kalan bir öğrencim oldu örneğin. Aslında hakkıyla yapan için bu meslekte çok iyi paralar kazanabilir öğrencilerimiz. Aileler haklı olarak garantici bir mantıkla yaklaşıyor konuya. Fakat atladıkları önemli bir detay var. Burada söz konusu olan çocuklarının bir ömür boyu sevmediği bir işe sahip olması. Bunu isteyeceklerini sanmıyorum ebeveynlerin. Zamanla değişecektir ümit ederim bu durum ve girişimci ruhların doğmasına vesile olacaktır. Mesleki açıdan baktığımda İstanbul'da sanat anlayışı daha oturmuş. Bursa'da bu henüz pek doğru algılanmıyor. Bizler de bu dezavantajı, avantaja çevirmek için çalışıyoruz. Öncelikle girişimcilere devlet tarafından sağlanan imkanların artırılmasını istiyorum. Hükümetimizden de sanata daha fazla önem vermesini istiyoruz. Sanatla iç içe büyüyen bir nesil olması noktasında devletin tavrı son derece önemli.

ÖZGÜN DURUŞUNUZLA VAR OLABİLMELİSİNİZ

Genç arkadaşlarıma, girişimcilere ise; hayallerinin peşinden gitmelerini, kararlı olmalarını, risk alabilecek cesarete sahip olmalarını tavsiye ediyorum. Genç arkadaşlarımıza bir önemli ilave daha yapmak gerekirse; problem anında çözüm odaklı olup vazgeçmemelerini, istikrarlı olmalarını tavsiye ediyorum.



rını tavsiye ediyorum. Kişisel toplam değerlerini oluştururken klasik algılarda değil, kalıplaşmış olarak değil, kendine özgün duruşlarıyla var olabilmelerini tavsiye ediyorum. Zihni donanımı, bilgi birikimi ve rahat edebileceği bir tarzı olan her arkadaşlarımız muhakkak başarıyı yakalayacaktır. Kitap okumalarını şiddetle tavsiye ediyorum. Değişen dünyada ve gelişen teknolojiye Türk gençleri kendi hedeflerini koyabilmeli ve değerlerini yitirmeden çağa entegre olabilmeli. Bakınız Durmazlar Makine NASA için üretiyor. Uluslararası arenada sektörünün önemli üreticilerinden biri olan Durmazlar Makine, tedarikçilik ettiği birçok sanayi sektöründen sonra şimdi de NASA için katma değer üretmeye başladı.

Durmazlar, NASA'nın önemli enstrümanlarından olan uzay mekiklerinin gövdesini işleyen makineleri üretiyor. Türkiye için gurur verici. Demek ki bizler bir hedef koyduğumuzda gayretle o hedefe ulaşabiliriz.

KISA FİLMLER YAPMAK İSTİYORUM

Geleceğe dair farklı projelerim var. Hobi olarak kısa filmler yapmak istiyorum. Bölümümün desteklediği küçük kuklaların hareket ettirilerek filmin olduğu bir alan var, Stop Motion. Durağan üç boyutlu objeleri hareket edermiş gibi gösteren bir animasyon türü. Kuklalar veya oyun hamuru ile yapılmış modeller kullanılır. Stop motion tekniği; kamerayı objeye karşı

ayarlayıp tek kare çekip sonra objeyi biraz hareket ettirip yeni bir kare çekmek ve bunu tekrarlayarak animasyonu tamamlamaktır. Çekilen tek kare resimleri ardı ardına dizip (her saniye için 15-24 kare) oynatılması ile hareket elde edilir. Sahneler montajlanarak film tamamlanır. Bu işlemlerin çoğu çizgi film tekniği ile aynıdır. Buna yönelmek istiyorum. Örneğin, Paranorman adlı film, Ölü Gelin, The Box Trolls bu konuda örnek verebileceğim çalışmalar. Son olarak, böylesi güzel bir çalışmada bana da kendimi ve sanatımı ifade etme imkanı tanıdığınız için teşekkür ederim. Umarım bu vesile ile insanımızın sanata bakış açısı bir parça da olsa değişir ve biz buna katkı koymuş oluruz.

HASAN EKER

BURKON TURİZM
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“İş adamı çalışkan
olmalı, muhasebe ve
finansı iyi bilmeli. Halkla
ilişkiler ve satışı da...
Satın alma ve yönetim
becerilerine sahip
olmalı. Bu konularda
eğitim almalı.”**

20 Haziran 1972’de Bursa’da doğdum. Yıldırım Beyazıt’ta lise tahsilimden sonra, Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Turizm İşletmeciliği Bölümünden mezun oldum. Evli ve iki çocuk babasıyım. İyi derecede İngilizce ve orta düzeyde Almanca biliyorum. Skal Turizm Profesyonelleri Derneği Başkanlığı, MPI Dünya Toplantı Profesyonelleri Türkiye Şubesi ve TÜRSAB BYK Yönetim Kurulu üyeliği görevlerinde bulundum. TÜGIAD ve Bursaspor Genel Kurul üyesiyim. İş hayatım esnasında Uludağ Üniversitesi’nde iki yıl ‘kongre turizmi’ dersi verdim.



OKUL YILLIĞINA “EKER HOLDİNG’E BEKLERİM” YAZMIŞTIM

Bir yıl hazırlık olmak üzere 5 yılımı turizm eğitimine verdiğim için turizmci olmaya kesin olarak karar verdim. Ailemizde de hep kendi işimiz oldu. Üniversite yıllarımda kendi işimi yapmaya karar vermiştim. Hatta yillığımdaya ayrılırken ‘en son ne dediler’ bölümünde, “Eker Holding’e beklerim” yazılıdır. Turizmde ana iki iş vardır, acenta veya otelcilik. Okul yıllarında her ikisini de öğrendim. Kendi işimi kurmak daha kolay olacağı ve düzenli aile hayatı imkanı bulacağım için acenta kurmaya karar vermiştim. Okul yıllarında üniversiteden hocam Çağatay Günel’in yanında kongre turizmi dersleri gördüm ve staj yaptım. Kongre organizatörlüğünü çok sevdim. Üniversite sonrasında da kendimi kongre sektöründe geliştirmeye karar verdim. Kısa dönem askerlik sonrası, Eylül 1997- Aralık 1999 arasında bir kongre şirketinde profesyonel olarak çalıştıktan sonra oradan ayrılmaya karar verdim. Ayrıldığım şirkete bu

durumu 9 ay önceden söyledim. Oradan hiçbir personel ve müşteri almadım. Aradan 17 yıl geçmesine rağmen hala eski patronumla sık sık görüşürüz.

BABAMIN OLUMSUZ SÖZLERİ BENİ DAHA ÇOK MOTİVE ETTİ

İş hayatına atılma kararımı tamamen kendi inisiyatifimle aldım. Tek güvendiğim konu; dürüstlüğü, turizm alanındaki tecrübem, eğitimim ve çalışkanlığım olmuştur. Üniversite yıllarında bu özelliklerimi bildiğim için başarılı olacağıma kesin olarak inanmıştım. Yanılmadığımı görmek benim için ayrı bir mutluluk. İşten ayrıldığımda babamın ilk lafı hiç tahmin etmediğim bir şekilde; “Rahatın iyiydi, iyi bir gelirin vardı, neden ayrıldın?” oldu. Ben manevi olarak destekleyeceğini düşünürken, bu sözleri beni hayal kırıklığına uğrattı. Maddi bir beklentim yoktu. Çünkü acentayı açacak ilk başlangıç sermayem vardı. Fakat babam yine de istememe rağmen, “Üç aylık kiranı öderim,

bir de Renault Broadway araç veririm, benden başka birşey bekleme” dedi. Aslında iyiki de öyle demiş, çünkü daha fazla motive etseydi belki ben de rehavete kapılabilirdim.

İŞLETMEMİ KURARKEN ÇOK ZORLUK YAŞADIM

Sıfırdan bir işletme kurdum. Tabi çok zorluklar çektim. Üç aylık kiramı peşin ödedim. Dükkanı su bastı. Yer sahibi kirayı aldığı için çatıyı dahi tamir ettirmedi. Üst katıma getirdiği kiracı da bana önemli sorunlar çıkardı. Daha başlarken dükkanı açamama gibi riskler ile başlamıştım. Aylık gider olarak 1.000 TL hesaplarken iki-üç katına çıktı. Bir de yer sahibiyle sorunlar eklenince tam üç ay uykuyu uyuyamadım. Umutsuz kaldığım anda Uludağ Üniversitesi’nden Prof. Dr. Hikmet Özçetin hocam sorunlarımı bilmemesine rağmen, “Özel sektörde hiç geri vites yoktur. Hep ileriye bakacaksınız. Karşılaştığınız sorunlarda yılmayacaksınız” diye nasihat vermişti. Bu sözler de beni zor anlarımda oldukça motive etmişti.

17 YILDIR BİNLERCE KİŞİYİ ULUDAĞ'A GETİRİYORUZ

2000 yılında BURKON'u kurduktan sonra, ilk işimi Prof. Dr. Şükran Tunalı başkanlığındaki, UUTF Dermatoloji Anabilim Dalı'ndan aldım. Bizim de onların da ilk kongresiydi. O kongreden sonrayine UUTF Kadın Hastalıkları Doğum Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Mehpere Tüfekçi hocamdan kongre aldım. Bu şekilde Uludağ Üniversitesi'ne toplam 14 kongre düzenlemeye başladım. O yıllarda kongre yapmayan anabilim dallarını teşvik ederek yeni kongreler yapmaya başladık. 17 yıldır bu sayede her yıl 3000'den fazla kişi kongre turizminden dolayı Uludağ'a, Mart ayı gibi, ölü sezonda geliyor. 2000 yılında IATA üyesi olarak uçak biletlerini kesmekte yetki sahibi olduk. 2005 yılına kadar giderlerimiz hep başa baş gitti. Yani tam 5 yıl para biriktiremedik. Hep kazandığımızı işe yattırdık. Sonra yatırım yapmaya başladık. Kendi ofisimizi, depomuzu satın aldık. Daha sonra 2011 yılında Bursa Hilton Otel'de şube açtık.

KONGRE TURİZMİNE YENİLİKLER KATTIK

İş hayatımda etik ilkelere çok önem verdim. Para kazanmaktan çok topluma faydalı olmayı, çalışanlara faydalı olmayı ön planda tuttum. Tabi kongre sektörüne, dekorasyon ve yazılım konusunda yenilikler getirdik. Sektörde avantajımız; genç olmamız. Bizim sektör hizmet sektörü olduğu için, müşteriler daha çok gençler ile çalışmayı tercih ediyor. Deza-avantajımız ise; rakiplerimiz bizden önce piyasaya hakim oldukları için onların kemikleşmiş müşterilerini almak mümkün olmuyor. Ya da çok zor oluyor. Gençler günümüz iş hayatında daha çok sosyal medya ve bilişim konularında başarılı oluyor. Bence trend iş kolları, hizmet sektörü ve yazılım.

GENÇLER HER GEÇEN GÜN BİREYSELLİKTEN UZAKLAŞIYOR

Bence gençler STK'lara çok hevesli, fakat tecrübesizler. Bir de STK mantığını tam anlaşıp

değiller. Çoğu genç, sektöründe bir şey yapmadığını düşünüyor. Gelir gelmez bir çok şeyi değiştireceğine inanıyor. Fakat hızlı bir değişim birçok nedenle hızlı gerçekleşmeyebiliyor. Fakat gençler her geçen gün, daha ilkeli, daha dürüst ve bireysellikten çok daha toplumsal bakış açısıyla olaylara yaklaşıyor. Ben yeni nesli, önceki nesle göre daha iyi buluyorum. Tabi bunda yeni neslin ekonomik olarak daha rahat olmasının da katkısı büyük.

HAYALİMDEKİ İŞİ YAPIYORUM

Benim çocuklarım daha küçük, biri 12 diğeri 5 yaşında. Ancak her ikisi de işlerimi devralmaya istekli. Bize göre çok daha iyi eğitim alacaklarına inanıyorum. Fakat çalışkan ve dürüstlük konusundaki eğitimi ise ailenin vermesi lazım. Umarım biz de babam gibi bu eğitimi verebiliriz. O zaman hiçbir sorun olmadan şirketi büyütebilirler. Bu noktada tabi erken evlenmek ve erken çocuk sahibi olup, çocukları yetiştirmenin çok önemli olduğuna inanıyorum. Ben 33 yaşında evlendim. Biraz geç, şu anda düşündüğümde. Hayalimdeki işi yapıyorum. Kongre organizasyonu, etkinlik organizasyonu, uçak bileti ve vize işlemleri, otel rezervasyonları, şoförlü transfer hizmetleri. Sektörümü zün en önemli sorunları; kaçak turlar, internet portallarının ekonomik gücü ve kongre sektöründeki aşırı rekabet. Kaçak turlar konusunda TÜRSAB daha etkin çalışmalı ve Turizm Bakanlığı da bu konuda acentaları koruyan kararlar almalı. İnternet portalları konusunda yapacak bir şey yok. Bizler de çağa uyarak en kısa sürede internet ortamında satışlara ağırlık vermeliyiz. Kongre sektöründeki rekabet için ise, bir dernek kurup bu alanda bilinçlendirme, birlik ve eğitim faaliyetlerine ihtiyaç var. Hep garanti hareket ettiğim, ayağımı yorganıma göre uzattığım, bütçemi-hesabımı bildiğim için iş hayatında çok zor duruma düştüğüm bir zaman olmadı. Ama düşersem tavsiye alacak çok kişi var. Ancak yardım edecek çok az kişi bulunur. Bu nedenle gençlere tavsiyem;

bütçelerine dikkat etsinler, hesapsız ve yersiz büyümesinler. Kazançlarını keyfi harcamadan çok, şirketlerini mali açıdan güçlendirsinler. Yurt dışından kongre ve turist getirmeye ağırlık vermek istiyoruz. Satış ve pazarlamaya ağırlık vererek mevcut ciromuzu yüzde 20 artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca yeni kurduğumuz NETWORK fuar şirketi ile 2018 yılında 10 butik fuar organize etmeyi hedefliyoruz.

ŞİRKETLERDEN İLK BEŞ YIL STOPAJ ALINMAMALI

Bence girişimciyi destekleyen önemli teşvikler çıktı. Fakat benim anlamadığım önemli bir konu var. Girişimcinin en çok belini bükten vergi 'stopaj' vergisidir. Stopaj; şirket para kazanmadan ödenen önemli bir vergidir. Dükkan stopajı ve personel stopajı önemli bir miktar tutuyor. Bence devlet ilk 5 yıl, yeni kurulan şirketlerden stopaj almamalı. Bu, daha çok istihdama, yasal işçi çalıştırmaya ve vergi gelirinin artmasına neden olacak.

Devlet maalesef, memuriyeti özendirici kararlar alıyor. Çoğu personel özel sektörde çalışmak yerine, devlet sektöründe çalışmayı yeğliyor. Devlette maaş garanti ve yüksek, işten atılma yok, rahat iş ve tatili çok. Bence bu çok yanlış bir politika. Bence devlette çalışma şartları özel sektörden daha zor olmalı. Özel sektörün vermediğini devlet vermemeli. Özel sektör biterse memurun işçinin maaşını kim ödeyecek?

İŞADAMI SATIŞI DA FİNANSI DA ÇOK İYİ BİLMELİ

İş adamı çalışkan olmalı, muhasebe ve finansı iyi bilmeli. Halkla ilişkiler ve satış da iyi bilmeli. Satın alma ve yönetim becerilerine sahip olmalı. Bu konularda mutlaka eğitim almalı. Bu özelliklerini doğruluk, dürüstlük ve müşteri odaklılık ile birleştirmeli. İşadaminin toplumda sevilen, sayılan ve insanlarla iyi ilişkileri olan bir yapısı olmalı. Tabi en çok dikkat etmesi ge-



reken konuların başında da aile hayatı geliyor. Düzenli aile hayatı olmayan iş adamının, işinde başarılı olması zor.

PROJE VE HEDEFLER DOĞRU BELİRLENMELİ

2023 vizyonu konulmasını, bu konuda çalışma yapılmasını önemsiyorum. Fakat dikkat edilmesi gereken, zamanı boşa harcamamaktır. Proje ve hedeflerin doğru belirlenip, amaçların net olarak ortaya konulup, kim, nasıl, ne zaman ve hangi kaynakla yapılacak sorularına cevap bulunarak ilerlenmeli. Aksi takdirde zaman ve para kaynağını boşa harcamış oluruz. Ülke olarak dünya çapında imajımızı düzeltmeliyiz. Daha fazla güven vermeliyiz. Herkes verdiği sözlere dikkat etmeli. Sözlerini yerine getirmeli. Yurt dışında 'Türk Malı' ise güvenin. Türk ise güvenin' imajını oluşturmaliyiz. Maalesef şu anda bazı sektörlerde 'Türk işi' gibi bir küçümseme mevcut. Standartlara çok önem vermeliyiz. Şirketimi de 2023 yılında; tamamen çarklarının bensiz döndüğü, tam anlamıyla kurumsallaştığı ve cirosunun 10 katına çıktığı bir noktada görmek isterim.

Bursa, İstanbul'a ve büyük pazarlara yakın olan

bir yer. Maliyetleri ise İstanbul'a göre daha uygun... Bir de Bursa'da her türlü sorununuzu kolayca çözebilirsiniz. Karar mekanizmalarına ulaşmak çok kolay. İsteğinizde, haklıysanız ve doğru ifade edebiliyorsanız yapamayacağınız hiçbir şey yok. Bursa'da çok büyük şirketler var ve önemli ihracat yapıyorlar. Her geçen gün de bu miktarlar artıyor. Orta ölçekli firmalar da büyük firma haline gelmeye başlıyor. Fakat turizmde hakettiğimiz yerde değiliz. Turizme daha fazla önem verilmeli. Çünkü turizm; ithalatı olmayan ve nakliyesi müşteriye ait olan bir ihracat.

BURSA, TURİZME GÖRE PLANLANMALI

Bursa ekonomisi daha nitelikli ve daha karlı hale gelmeli. Bursa ekonomisi daha çok şirket açılan değil, mevcut şirketlerini daha karlı hale getiren bir yapıya bürünmeli. Dışarıdan sürekli göç alarak, ucuz iş gücü hedeflenmemeli. Mevcut işçilerin ekonomik seviyesi artırılıp, şehrin sosyo ekonomik düzeyi yükseltilmeli. Bursa zengin şehir olmalı. Zengin şehir derken genel olarak işçi- memur maaş ortalaması artmalı. Bursa artık sanayiye doymuş bir şehir. Ülkemizin sanayiye ihtiyacı var. Fakat sanayi;

tarımı ve turizm potansiyeli olmayan şehirlere kaymalı. Tüm yatırımlar 4 büyük şehre yapılmasın. Küçük şehirler de büyüsün. Göç, küçük şehirlere, Doğuya, İç Anadolu'ya kaysın. Sanayi buralara gitsin. Bursa'nın turizm potansiyeli saymakla bitmez. Bursa turizm kentine göre planlansın. Bursa turizm kentine göre planlansa yaşayanlar da daha mutlu olur. Kültür ve sanat şehri olur. Ayrıca Bursa'yı yazılım başkenti yapmalıyız. Yazılım için de çok uygun bir kent. Hem doğası kirlenmez, hem de İstanbul gibi finans merkezinin yanı başında... Yazılımcılar huzuru, doğayı, yaşamayı seven insanlardır.

BU KİTAP, ÇOK ÖNEMLİ BİR HİZMET

Son olarak; Yakup Altınöz başta olmak üzere bu kitabın hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Önemli bir hizmet yapılıyor. Geçmiş bilgi birikimi ve tecrübenin geleceğe aktarımının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Gençlerimiz bizim hatalarımızdan veya başarılarımızdan ders almalı. Bu çalışma da bu amaç için güzel bir kaynak olacak. Ayrıca girişimciliği teşvik için de bu ve benzer yayınları çok önemsiyorum.

HATİCE AK

IQR ULUSLAR
ARASI DENETİM VE
BELGELENDİRME
HİZMETLERİ
AKREDİTASYON
MÜDÜRÜ

**“Hayal etmek,
başarmanın
yarısı; kalan
yarısı ise
sevmektir.”**

Mart 1990 Manisa doğumluyum. Orta Öğretim hayatımı Manisa’da tamamladım. 2013 yılında Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü’nden mezun oldum. Mezun olduğum alana olan ilgi ve isteğim neticesinde, uluslararası alanda kalite standartlarında; test-gözetim hizmetleri, ürün belgelendirme, sistem belgelendirme faaliyeti gösteren aile şirketimiz “IQR Denetim ve Belgelendirme Hizmetlerinde” yönetim temsilciliği ve belgelendirme müdürlüğü görevini üstlendim, Şu anda ise akreditasyon müdürlüğü görevini yürütmekteyim.



**“İNSANA BİREY OLMA YOLUNDA
KATILABİLECEK EN BÜYÜK FAYDA; ALDIĞI
KARARLARIN ARKASINDA DURMAK VE
YOLUNU AYDINLATMAKTIR.”**

Hayata dair aldığım kararlara ailemin her zaman büyük desteğini gördüm, ailem tarafından verilen bu anlamlı desteği arkamda her daim görmek, doğru kararlar verdiğime olan inancımı pekiştirerek, seçimlerim konusundaki hassasiyetimi arttırdı. Geleceğe dair, iş seçimim konusunda da ailemden gördüğüm en anlamlı destek, seçimlerimde mutlu olabileceğim, geleceğe güvenle bakmama yol

gösterebilecek, en önemlisi sevebileceğim mesleği seçmek konusundaki bilinci bana katmalarıdır. “İnsana, birey olma yolunda katılabilecek en büyük faydanın, aldığı kararları sorgulamak yerine, arkasında durmak, yolunu aydınlatmak olduğunu düşünüyorum.” Bu denli özenli ve bilinçli bir ailenin kızı olmaktan mutluluk duyduğumu da belirtmeden geçmem.

“2023 VİZYONU VE BAKIŞ AÇISI”

IQR Denetim ve Belgelendirme olarak bizler, çeyrek asıra yaklaşan tecrübemizle, sektörel

alanda önemli pazar payına sahip, işimizde örnek ve Ülkemiz değerleri ile aynı düzlemde büyüyen-gelişen bir kuruluş olma yolunda hızla ilerlemekteyiz.

Ülkemiz 2023 vizyonu ve hedeflerini gerçekleştirerek yarının geleceğine yatırım yapan ve her geçen gün daha da güçlenerek yoluna devam eden bir ülkedir. Tarihsel temellerimizi ve değerlerimizi göz ardı etmeden 21.yy’da bölgesel ve küresel düzeyde, değerlerinin arkasında, kararlı duruşu ile etkinliğinin her geçen gün konjunktürel açıdan genişleyeceğine



inaniyorum. Tabi ki bu hedeflere ulaşmak için bizlere çok büyük iş düşmektedir. Bu bağlamda şirketlerimizin hedeflerini gerçekleştirerek, global gelişimin öncüsü oluyoruz, Uluslararası sektörlerde gerçekleştirdiğimiz uluslararası alanda kalite standartlarında; test-gözetim hizmetleri, ürün belgelendirme sistemi, belgelendirme hizmetlerini ülkemizde tüm sektörlerde gerçekleştiriyoruz.

IQR Uluslararası Belgelendirme ve Denetim Hizmetleri olarak, 2019-2023 yıllarında 10 ülke de dünya ofisi açma hedefimizin altyapısını tamamladık, 2019 yılı hedefimizde dünya ofislerinin alt yapısını tamamlayarak, global anlayışımızı ülke vizyonumuzla birlikte sürdürmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

2023 TÜRKİYE HEDEFLERİNE YÖNELİK; BİZ DE ŞİRKET OLARAK EMİN, KARARLI VE GÜÇLÜ ADIMLARLA İLERLİYORUZ

Benim çalıştığım şirket yaklaşık 10 yıldır Türkiye sektöründe, ciddi pazar payına sahip ve

sektörler de üst sıralarda yer almaktadır. Her türlü zorluk ve engellemelere rağmen, Türkiye vizyonlarını ve hedeflerini gerçekleştirerek yarının geleceğine yatırım yapan ve her geçen gün daha da güçlenerek yoluna devam eden bir ülkedir. Tarihsel temellerimizi ve öz niteliklerimizi göz ardı etmeden 21.yy'da bölgesel ve küresel düzeyde saygınlığın ve etkinliğin artacağına inanıyorum. Tabi ki bu hedeflere ulaşmak için biz gençlere çok büyük iş düşmektedir. Bu bağlamda şirketlerimizin hedeflerini gerçekleştirerek gelişmekte olan bir firmayız. Uluslararası sektörlerde gerçekleştirdiğimiz kalite standartlarında; test-gözetim hizmetleri, ürün belgelendirme, sistem belgelendirme hizmetlerini tüm sektörlerde gerçekleştiriyoruz. IQR Uluslararası Belgelendirme ve Denetim Hizmetleri olarak, 2019-2023 yıllarında 10 ülke de dünya ofisi açma hedefimiz vardı.2018 yılı sonuna kadar, bu sürecin alt yapısını tamamlayarak, 2019 yılında dünya ofislerinin alt yapısını hazırlamış bir şekilde, kararlılık ile hedeflerimizi gerçekleştirmiş olacağız.

“ HAYATIMIZDA BAŞARIYA GİDEN YOL, HIRSLI OLMAK DEĞİL AZİMLİ OLMAKTIR”

Kişisel yaşamım ve iş hayatımda azimli duruş sergilemek, her zaman başarıya götüren itici güç olmuştur.

Başarı nedir diye sorulsa? Kişiden kişiye göre değişkenlik gösterecek bu sorunun aslında tek bir cevabı vardır, kişinin hayalleri ile doğru orantılı geldiği veya gelmek istediği noktasıdır. (İnsani erdemleri, aile-sosyal alan, iş, kariyer,vb..) Başarı denildiğinde toplumumuzda, kişinin ekonomik birikimi ile doğru orantılı birikim miktarı, kariyeri, vb. akla gelmekte ve bunun sonucunda da birbirleri ile hınca hınç yarışan bireylerin yarışına tanık oluyoruz. Bu yüzden hırslı olmak-azimli olmak farkı insanı başarıya götürecek ana yol ayrımıdır. Hırs: bir süreci ne pahasına olursa olsun, hedefe odaklanarak sonuca varmak olarak tanımlanır. Azim ise; çıkılan yolda hedeflere bağlı kalarak, insan fitratına aykırı düşmeden süreci tamamlama kararlılığıdır.

“GENÇLERE KATABİLECEĞİMİZ DEĞERLER, KAVRAMSAL DÜŞÜNEBİLME YETİSİ, BAKIŞ AÇISI VİZYONU”

Gençlere katmamız gereken tecrübelerimiz oldukça fazla, ama en önemlisi bence kavramsal düşünebilme yetisi...

Gençlerin sahip olduğu enerjiyi doğru yönlendirebilmek ise bizim en önemli görevimiz. Hızlı hareket edebilmek, teknolojiyi aktif kullanabilmek, işinde sosyal ve uluslararası mecraları daha etkin kullanmak insanı iş hayatında bir adım daha öne çıkartıyor. Son dönemde ülkemizde genç girişimcilere, özellikle kadın girişimcilere yönelik devlet desteklerinin arttığını görüyoruz. En güzel örnek, devletimizin en güçlü kurumlarından bir KOSGEB'dir, ekonominin ve sanayinin büyüme sürecine girdiği bu dönemde, yeni iş sahaları ve yeni fikirler oluşturmak için girişimcilik faaliyetlerinin artması, devletimizin de girişimcileri destekleyen politikaları ile birlikte ortaya çok güçlü bir sinerjinin çıkmalı, bu sinerjiyi doğru-kavramsal-global bakış açısı ile yönlendirmek görevi ise bizlerin en önemli duruşu ve vatandaşlık görevi olmalıdır.

“İNSAN HANGİ YAŞTA OLURSA OLSUN, GELİŞİME HER ÇAĞDA VE HER YENİ GÜNDE İHTİYAÇ DUYMALIDIR.”

İş hayatımda edindiğim en büyük tecrübem, her daim bilgiye ihtiyaç duymak, kendimi geliştirmek kararlılığım, çünkü günümüz anlayışı her yeni günde gelişimi hızlı ve kararlı sürdürmeyi şart koşmakta. İnsanlık tarihi boyunca gelmiş tüm kutsal kitaplar ve kadim gelenek öğretilerinde insana dair bir felsefe, bakış açısidir, kendini yenilemek, geliştirmek, insanın bir önceki günün tekrarına düşmeden kendini yenilemesi...İnsan doğası gereği bilgi ile donanımlanarak; doğa şartlarına, hayata karşı durur ve bu duruş insanı tecrübe-gelişime tabi tutar.



HATİCE YURDAKUL

KAHVE DÜNYASI
ANATOLIUM AVM
ŞUBESİ MÜDÜRÜ

**“Yaptığım iş,
kesinlikle hayalimdi.
Sosyal biri olduğum
ve Kahve Dünyası’nda
da insanlarla sürekli
iletişim halinde
olduğumdan dolayı
işimi çok seviyorum.”**

13 Mayıs 1981- Kocaeli doğumluyum. Lise mezunuyum. Okulu bitirdikten sonra iş hayatına başladım. Takı ve bijüteriye merakımla kendime takı dükkanı açtım. Sonrasında da ‘Kahve Dünyası’ ile tanıştım.

BANA HEP ÇALIŞMA FİKRİ AŞILANDI

Yaşamak için çalışmak lazım. Üreten insanları seviyorum. Evde olmak bana göre değil. İnsanlarla tanışmayı, konuşmayı seviyorum. Bu da evde çok mümkün olmayacağı için iş hayatına atıldım. Annem ve babam işçi insanlardı. Çocukluğumdan beri bana çalışma fikri aşı-



landı. İki ağabeyim var. Biri fabrikada çalışıyor, diğeri ise Kahve Dünyası’nda mağaza müdür-lüğü yapıyor.

NEYE NİYET NEYE KISMET

2010 yılında bijüteri ve gümüş işini bıraktı-ğımdaya bir iş görüşmesi için Kahve Dünyası’na gittim. Başka bir firma için iş görüşmesine gi-dip Kahve Dünyası’ndan çalışma teklifi aldım. Kasiyerlik ve garsonluk yaptım. Bunun sonu-cunda iki yıldan beri mağaza müdürlüğü ya-pıyorum.

KAHVE DÜNYASI SIRADAN BİR CAFE DEĞİL

Kahve Dünyası’nı diğerlerinden ayıran en bü-yük özellik; cafe olmaması. Biz kahve çikolata ve kakao üreticisiyiz. Dünyada kakao üretici-leri arasında 6. sıradayız. Personelimizin de sıradan bir cafede garsonluk yapmadıklarını açıklıyorum. Yaptığımız işte birçok insan ta-nıyoruz, güzel ilişkiler kuruyoruz. Bence insan öncelikle sevdiği işi yapmalı. Teknolojiyle be-raber gelişen iş kollarıyla artık çoğu şey online olarak devam ediyor. Gençlerin tercihleri de bu yönde.

HAYALİM OLAN İŞİ YAPIYORUM

Yaptığım iş, kesinlikle hayalimdir. Sosyal biri olduğum için ve bu sektörde de sürekli ileti-şim içinde olduğumdan hayalimdeki işi ger-çekleştiriyorum.

Sektörümüzün yaşadığı en büyük sorun, per-sonel sorunu. Yaşı genç insanlarla çalıştığımız için, tam eğitildikleri dönemde bazı sebepler-den dolayı iş bırakma sorunu olabiliyor.

HÜLYA KARADAĞ

BB ÇELİK PALAS
SATIŞ MÜDÜRÜ
ATATÜRK PALAS
SORUMLU MÜDÜRÜ

**“Turiste saygı
varsa, Turizm’
de kaygı
yoktur.”**

İğdirliyim, aslen Azeri Türkü’yüm. 30 yılı aşkın süredir, Bursa’da yaşıyoruz. İlkokul ve Ortaokul zamanlarımı, Mehmet Akif Ersoy İlköğretim Okulu’nda okuduktan sonra, Lise dönemimi Çelebi Mehmet Lisesi’nde, yabancı dil ağırlıklı olarak bitirdim. Çocukluktan beri hayalim avukat olmaktı, fakat Bilkent Üniversitesi Turizm Ve Otel İşletmeciliği bölümünü okudum. Şimdi düşündüğüm de ise, “iyi ki” diyorum. Okul hayatım bittikten sonra babam, “Artık eve dönme zamanı, kızım.” Dedi ve temelli Ankara’da atılan meslek hayatıma, Bursa’da devam etmek üzere geri döndüm. BB Çelik Palas Otelinde, Banket Satış müdürü olarak görev yapıyorum. 3 yıllık evliyim ve eşimle meslektaşız.



**“İŞ HAYATINA İLK BAŞLANGICIM,
GÖNÜLLÜ OLARAK BAŞVURDUĞUM
YAZ STAJIM İLE BAŞLADI.”**

Antalya Ela Quality Resort Hotel Belek’ de, Misafir İlişkileri sorumlusuydum. Daha sonra yine Ankara Bilkent Otel, Ankara Divan Otel, Jw Marriott Hotel Ankara olarak çalışmalarım devam etti.

Çalışırken aynı zamanda okuyordum. Bölüm hocalarımızın isteği üzerine 3 arkadaş Ankara’nın elit Restaurantlarından birinde çalışmaya başladık. Fakat bu maceralı tecrübe, benim için çok kısa sürdü. Kendi adıma çalışmak için en ideal yerin otel olduğunu anlamış oldum.

**ANNEM VE BABAM
HER ZAMAN ARKAMDAKİ
EN BÜYÜK DESTEKÇİLERİM OLDULAR.**

Nitekim okuduğum okul özel üniversiteydi, paralı olarak okudum. Babam ve annem eğitim için yapılan her harcamanın kutsal olduğuna inanırlar. Bölüm seçerken neden hukuk okumadın demediler, nasıl mutlu olacaksam o yönde tercih yapmamı istediler.

Bugün geldiğim noktada benden çok onların emeği vardır ve özellikle kadınların mutlaka iş hayatında olması gerektiğini düşünen bir aileye sahibim. Eğitime önem veren bir aileye sahip olmak benim için büyük bir şans...

**HERKESİN KENDİNE
HAS BİR YETENEĞİ, BİR DURUŞU
OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUM.**

Yaş ve konum faktörleri değişkenlik gösterebiliyor. Şansa da inanan bir insanım ve kendimi başkalarıyla kıyaslama huyum hiç olmadı. Feyz aldığım birçok meslektaşım elbette var. Sektörümle ilgili sahip olduğum bakış açısı; gelişim ve yükseliş her zaman mütevaziliği beraberinde getirmelidir. İş disiplini, aidiyetlik ve mesleği sevmek çok önemlidir. Bunları uygularken çevreye hissettirdiğimiz duygular asla unutulmaz. Bu sebeple her zaman güler yüz ve sevecen bir yaklaşım ile iletişimi benimserim. Başarının da bu yolla geldiğine ve uzun



sürdüğüne inanırım. Yönetmek, baskı kurmak ve ciddi görünmek adına surat asmak olmalıdır. Bu bakış açısı ile farklı bir yöneticilik anlayışına sahip olduğumu düşünüyorum.

“TURİZM SEKTÖRÜNDE DAHA ÇOK GELİŞMELİ VE DAHA ÇOK ÇALIŞMALIYIZ.”

Turizm sektörünü ele alacak olursak; Ülkemizde yeterli pazarlama yapılamıyor. Bugün sahip olduğumuz coğrafi güzelliklerin binde birinin, yüksek turizm gelirine sahip ülkelerde

olduğunu düşünmüyorum. Avrupa ülkeleri en ufak destinasyonlarını bile güzel bir pazarlama stratejisi ile turizm mecrasına çevirebiliyorlar, neden bizde yapmayalım? Kalifiye çalışan bulmak çok zor. Halbuki otelci veya turizmci olmak donanımlı olmayı gerektirir. Sektöre gereken değer verilmeyince, donanımlı kesim farklı iş sektörlerine yöneliyor. İşi bilmeyen, dış görünüşüne önem vermeyen, bu mesleği sevmeyen bir kesim, çalışan olarak sektörü temsil ediyor. Sonuç olarak, turizm

kültür olarak benimsenmiyor. Halkımızın da bu konuda yeteri kadar bilinçli olduğunu düşünmüyorum.

“UMUTSUZLUK, BANA GÖRE OLAN BİR RUH HALİ ASLA DEĞİL.”

Beni tanıyanlar iyi bilir ki; güçlü bir yapım vardır ve kolay pes etmem. Zaman zaman yorgun olduğumu hissedersen önce ailem, sonra benim için dost diyebileceğim birkaç insanla vakit geçirmek, beni kendime getirir.



Hep sahip olduğum şartlara şükrederim ve sorun yaşıyorsam, çözümü de hep kendim bulmaya çalışırım.

“YENİ MESLEK HAYATINA ATILAN GENÇLER, MUTLAKA TECRÜBELİ İNSANLARIN HAYATINI DİNLEMELİLER.”

Sektör ne olursa olsun, kişi önce sağlam bir duruşa sahip olmalıdır diye düşünüyorum. Prensipleri olan ve disiplinli her insan iş yaşamında başarıya ulaşacaktır. İş yaşamında her

şeyden önce kişilik özellikleri önem taşır. İş hayatına yeni atılanlara güçlü, kendinden emin bir kişiliğe sahip olmalarını öneririm. Sonrasında kendi sektörüm adına, İngilizce dışında mutlaka farklı bir yabancı dilin öğrenilmesini öneriyorum. İş yaşamında başarılı olmak istiyorsak; kendimizi sürekli güncellemeli, yeniliklerden



HÜSEYİN KUL

DECO STAR YALITIM LTD. ŞTİ.
DAYMAN TEKNİK YAPI KİMYASALLARI AŞ.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Çağın getirdiği yenilikleri ülkemize de taşımaliyiz. Daha katma değerli ürünler bulmalı, dünyaya açılmalı ve daha geniş bakış açısıyla yeni şeyler söyleyebilmeliyiz.”

Aslen Trabzonlu bir ailenin ferdiyim. 70 yıl önce rahmetli dedemin Bursa'ya yerleşme kararı almasıyla, ailemizin bu kentteki serüveni başlamış. Rahmetli babam da bu topraklarda büyümüş, ben de 1982 yılında dünyaya geldim. Çocukluğum, gençliğim ve eğitim hayatım Bur-



s'a da geçti. Yani her şeyim, Ahmet Hamdi Tanpınar'ın dediği gibi, geçmiş ile geleceği adeta bir arada yaşayan bu şehirde geçti. Evliyim, biri erkek biri kız iki evladım var.

HAYALİNİ KURDUĞUM SEKTÖRDEYİM

Benim rol modelim rahmetli babamdı. 80'li yıllarda bu şehirde üretim, ithalat, ihracat yapan bir işadımıydı. Dolayısıyla, ilkokul yıllarımda bile boş zamanlarımda birkaç arkadaşla birlikte kendi paramızı kazanma fikriyle ufak tefek girişimlerde bulunurduk. Bu psikoloji beni ticarete hep yakın tuttu. İş hayatına ailemizin sahip olduğu tekstil fabrikasında başladım. Fabrikadaki her bölümde çalıştım ve işletmeciliğin mutfağından yavaş yavaş geçtim. Şu an ortak-

lığım olan şirketlerin ikisi de inşaat sektöründe faaliyet gösteriyor. Popüler, önü açık ve hayalini kurduğum bir sektördeyim, işimi de severek yapıyorum. Sahibi olduğumuz şirketleri kardeşlerim ile birlikte sıfırdan kurduk. Ailem daha önce tekstil sektöründeydi ve babam o işi 2007 yılında bıraktı.

ÇOK FARKLI BİR İŞ ALANINI FARK ETTİK

2008 yılında Bursa inşaat sektörü oldukça ivme kazandı. Biz de bu sektörde bir şeyler yapmak istiyorduk. İstanbul ve Ankara'da yaptığımız araştırmalarda, o dönemde Bursa'da çok az şirketin bulunduğu bir iş alanını fark ettik. Dolayısıyla Bursa için çok yeni olan 'ısı yalıtımı' ve dış cephelere yönelik ürünler ile ilgili fizibilite çalış-

maları yaptık. Sonuçta kararımızı verip üretime geçmek amacıyla Gürsu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki mevcut fabrikamızı ve Decostar Yalıtım Ltd. isimli şirketimizi kardeşlerim ile birlikte hizmete soktuk. Dokuz yıldır bu alanda faaliyet gösteriyoruz.

Isı yalıtımı, yapı kimyasalları, boya ve dekoratif profiller şeklinde, dört ana başlık altında inşaat sektörüne yönelik sanayi ürünleri üretiyoruz. Yüzlerce çeşit ve modelde üretim yapıyoruz. Bu alanda şehrimizde en geniş ürün gamına sahip firma konumundayız.

AR-GE'YE ÇOK ÖNEM VEREN BİR ŞİRKETİZ

Şehrimizdeki meslektaşlarımızın tamamından daha genciz. Araştırma ve geliştirmeye çok



önem veriyoruz. İnternet döneminde yaşıyoruz. Bu da bize daha hızlı hareket ve inovasyona daha yakın olma fırsatı veriyor. İşletmemizde üretim ve pazarlama gibi birimlerde genç ve işine saygılı arkadaşlarımız ile müşterilerimizle daha yakın çalışabilmemiz ve sahada çözüm ortağı olmamız en büyük farklılığımız.

DÖRT ANA ÜRÜN GRUBU AYNI FABRİKADA

Biz aslında dört ana ürün grubunu aynı fabrikada üreten Bursa'daki ilk ve tek şirketiz. Diğer üreticiler bizim her bir ürün grubundan bir ya da iki tanesinde ihtisaslaşmış firmalar. Bu da bize avantaj sağlıyor. Ayrıca şehrimizdeki meslek-

taşlarımızı rakip olarak görmüyoruz. Rızkı veren Allah'tır, inancımız tam. Lakin daha hızlı, daha kaliteli, uygun maliyet gibi optimum fayda sağlayan her zaman avantajlı olur. Tek dezavantajımız, aslında avantajımız olan yaşımız.

YENİLİKLERİ ÜLKEMİZE DE TAŞIMALIYIZ

Günümüzde web tabanlı, teknoloji odaklı işler yapan, araştırmayı seven gençler, iş hayatında daha başarılı olacaklardır. Gençlerin iş dünyasındaki dayanışmasının da daha üst seviyelerde olması gerektiğine inanıyorum. Bazı sivil toplum örgütlerinde çalışmalar yapılıyor. Ancak bunlar yetersiz. Çağın getirdiği yenilikleri ülke-

mize taşımamız. Daha yüksek katma değerli ürünler bulmalı, dünyaya açılmalı, daha geniş bakış açısıyla yeni şeyler söyleyerek, yeni birlik-telikler oluşturmalıyız.

“HİÇ BEKLEMEDİĞİN ANDA ÇİÇEK AÇAR UMUTLAR”

İş hayatımda çok fazla ümitsizliğe kapılmadım. Ne zaman o duyguyu yaşamaya başlasam hemen aklıma Mevlana'nın “Sen Allah'a güven. Hiç beklemediğin anda çiçek açar umutlar” sözü gelir. Umutsuzluk durumunda tabii ki kendi aramızda ve öngörülerine güvendiğimiz dostlarımızla istişare ederiz. İstişare etmek sünnettir.



YENİ DÖNEM HEDEFLERİMİZ...

Önümüzdeki dönem hedeflerimiz; inşaat sektöründe mevcut markamız olan Decostar'ın tanınırlığını artırmak, daha fazla noktaya ulaşmak ve yurt genelinde bayilikler oluşturmak. Yeni hedeflerimiz arasında, uluslararası markaların yeni teknolojiler kullanarak ürettiği bazı ürünleri yerli imkanlarla Bursa'da üretmek de var. Ayrıca, tüm ürünlerimizi kendi şantiyelerimizde de kullanacağımız, kaliteli yaşam alanları sunan konutlar üreten çok özel bir konut markası oluşturmayı da kendimize hedef olarak koyduk.

SEVDİĞİNİZ İŞİ YAPIN, MEVCUTLA YETİNMEYİN

Benden daha genç olan arkadaşlarıma şunları tavsiye edebilirim: Öncelikle yaptıkları işi sevinler. Mevcut ile yetinmesinler ve mümkünse Ar-Ge ekibi oluştursunlar. Başarı, bir takım işidir. Yapılan iş ile ilgili bütün yenilikler takip edilmeli, fuarlara mümkün mertebe iştirak edilmeli.

SANAYİCİLERİN ÇÖZÜM BEKLEYEN SORUNLARI VAR

Sanayicilerin genel manada yaşadığı çok fazla sorun var. En önemlileri; denetim eksikliği, nitelikli eleman azlığı ve kalitesizlik... Sektörümüzde insanların ne yazık ki 'vicdan' ile 'cüzdan' ara-

sında sıkışıp kalması nedeniyle kalitesizlik adeta tetikleniyor. Haksız rekabet, köhne bürokrasi de sanayicilerin önünde hep bir engel teşkil ediyor. Bu sorunların çözümü yönünde sanayiye yönelik hızlı ve keskin adımlar atılmalı. Önce TSE gibi önemli kurumlarda etkin reformlar yapılmalı. Son dönemde bazı devlet kurumlarının sanayicilere yönelik sağladığı kolaylıklar olduğunu da ifade etmeliyim. Diğer yandan; Bursa Ticaret ve Sanayi Odası öncülüğünde gerçekleştirilen güzel gelişmeler de var. Umuyorum, yeni Anayasa ile birlikte, muasır medeniyetler seviyesine hızla yükselen bir ülke olacağız. Ondan sonra çözümler üretmek daha hızlı ve kolay olur.

İBRAHİM ÖZCAN

MENEJER
BİLGİSAYAR
HİZ. TİC. LTD.
KURUCU ORTAĞI
GENEL MÜDÜR

**Herkes şikayet
etmeyi bırakıp, hangi
işi yapıyorsa en
iyisini yapmalı. Zira
böyle olunca, her şey
yoluna girer.**

1 Ağustos 1969 Kocaeli doğumluyum. Eğitim hayatımı Bursa'da tamamladım. 1986 Yılında Demirtaş Paşa Endüstri Meslek Lisesi'nde Elektronik bölümünden mezun oldum. Ardından Uludağ Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu Bilgisayar Donanım bölümünden 1988 yılında mezun oldum. Mezun olduktan sonra, kendi şirketim de işlerimi yürütmeye başladım.

**“HER ZAMAN KENDİ İŞİMİ
KURMA HAYALİM VARDI.”**

Küçüklükten beri çalışıyorum ve içimde hep bir çalışma hayatında olmak vardı. Klasik bir



söylenti vardır ya; simit, dondurma sattım veya pazarda çalıştım gibi... O zamanlar kendi işimi kurmak gibi bir hayalim vardı. Tabii ki, asıl iş hayatım; lise dönemimden sonra bilgisayar kursuna gitmem ve bilgisayarı çok sevmem ile başladı. Dolayısıyla, bilgisayar alanında iş hayatına atılmaya karar verdim.

“TEKNOLOJİ BENİM İÇİN BİR YAŞAM BİÇİMİ.”

Üniversite hayatım başladı ve okul döneminde başarılı oldum. Bilgisayar alanını hayal ediyordum çünkü, profesyonel şekilde bilğim ve isteğim vardı. Bir gün, Ticaret Odası'ndan iş

teklifi gelmesiyle, bir arkadaşım ile tercihlerimizi değiştirerek 2 yıllık Meslek Yüksekokulu okudum. Okulun bitmesine daha varken, iş müdüründen teklif geldi. Arkadaşım ile birlikte, aklımıza iş kurmak ve kendi işimizde yükselmek gibi bir fikir geldi. “Olur mu, ya da olmaz mı?” gibi soruları düşünüp cevaplarını konuştuktan sonra, beraber yola çıkmaya karar verdik.

**“HER GÜN DAHA ÇOK GELİŞTİĞİMİ VE DAHA İYİ
İŞLERE İMZA ATTIĞIMI FARK ETTİM.”**

İş kurmak ve yürütme konusunda sevgili, Er-

kan Sarı ile fikrimizi paylaştık. Bizi destekledi ve üzerimizde oldukça emeği var. İlk markamız “Menejer” idi. İlk başlarda bilgisayar ve malzemeler satarak işin akışına bırakarak işe başladık. Yavaş yavaş programlar yazmaya başladık ve git gide kendimizi yeniledik. İnsanlara bilgisayar dersleri vermeye başladık. Daha sonra Yakup Altınöz'e bilgisayar ve bilgisayar üzerine özel ders verdim. Okuduğum bölüm ve kendi işimi kurmam da, ailem karşı çıkmadı ve beni desteklediler. Maddi yönden ziyade manevi desteklerini benden esirgemediler. İşimde daha çok, restoran sektörü ve



buna bağlı yazılı, mobil uygulamalar üzerin-
de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

BİR İNSAN İSTEDİKTEN SONRA BAŞARAMAYACAĞI BİR ŞEY YOKTUR.

Gençler hangi mesleği veya alanı seçerlerse seçsinler, içlerindeki o çalışma ve öğrenme hırısı olduğu müddet.e başarılı olacaklarına inanıyorum. Günümüz gençleri daha çok teknoloji alanlarına ilgi duyduğu için mutlaka “Bilgi teknoloji” alanına girmelerini tavsiye ediyorum. Teknoloji alanının, ileriki zamanlar da çok daha yaygınlaşacağını ve bizlerin tahmin edemeyeceği boyutta kendini geliştirecektir. Teknolojinin içerisinde herhangi bir sınır veya çizgi yoktur. İnsanoğlu yaşadığı müddetçe, teknoloji her geçen gün farklılaşacaktır.

Gençlerimiz de, birliktelik ve dayanışma gibi

durumlar söz konusu değil. Sadece gençler değil; insanlar grup çalışmasına nazaran, bireysel çalışmayı tercih ediyorlar. Bireysel çalışmalar da, kişinin kendi fikirleri öne çıkacağı için genellikle herkes yalnız çalışmak istiyorlar. Buna ister ego denilsin, ister bireysel çalışma denilsin. Bazı aile şirketlerinin çalışanları bile, yeri gelince birbirleriyle anlaşamadığına şahit oluyoruz.

“BİZİM DİĞER KİŞİLERDEN TEK VE ÖZEL FARKIMIZ; BİZ KENDİMİZİ HER GEÇEN GÜN YENİLİYORUZ VE GÜNCELLİYORUZ.”

Benim işi kurma ve çalışma zamanım da, Türkiye’de çok ciddi dönüşümler oldu. Kendi açımdan, küçük şirket olduğumuzun faydası olarak çok etkilenmedik ve bu bizim en büyük avantajımız diyebilirim. Büyük ve geniş çaplı bir şirketimiz olsaydı, eminim çok yakından zararlar görebilirdik. Büyük şirket demek,

daha büyük kazanç demektir. Fakat, daha sık ekonomik sarsıntılarla karşı karşıya kalınabilir. Mesleğin ehli olan kişilerin bile bir an olsun, umutsuzluğa düştüğü anlar vardır. Kendi işim de çalışmaya başladığım da bazı olumsuz durumlar ve stres yaşasak bile, dua etmekten başka çaremiz yoktu.

“ENERJİMİZİ KAYBETMEDEN VE DOĞRU YOLLAR SEÇEREK ÇALIŞMAYA DEVAM ETMELİYİZ.”

Bizim için istikrar bir alışkanlık oldu. Çalıştığımız her firmayla, hala devamlı çalışma halindeyiz. Her ne kadar düşünerek ve planlayarak adım atarsak, bizim için daha verimli olacağını düşünüyorum. Kendimizi daha az yorarak ve hafif çalışarak, daha iyi işlere imza atmak gibi bir hedefimiz var.

Kendi işimi kurmuş biri olarak, şirketlerde ça-

alışma ortamlarının çok iyi olduğunu düşünmüyorum. Bir rekabet ve bireysel çalışma grubu olduğunu hep söylüyorum.

Şirketler de sürekli bireysel çalışmak, personeli bir bilgi sahibi yapmaz ve herhangi bir tecrübe kazandırmaz. Gençlerin şirket ortamında çalışmaları yerine, hayatlarında sırtlarına bir risk alıp kendi işlerini kurmalarını tavsiye ediyorum. Biliyorum ki, başarı merdivenlerine kimse elleri cebinde çıkmamıştır.

HER SEKTÖR DE, MOTİVASYON VE BİRLİK ŞART.

Bizim sektörümüz, bilgisayar ve hizmet sektörü. Özellikle kendi şehrimde, bilgisayar firmaları kendi aralarında çok destekçi. Genel ve sıkça yaşadığımız tek sorun, aramızda dayanışmanın olmaması.

Dayanışma olmasa da, iş sahiplerinin iş ve personel kapma gibi hırs verici durumlar söz konusu olmaması gerekir. Daha küçük bir şirketler de böyle durumlar olmasa da, daha büyük şirketlerde bu olumsuz durumlar sıklıkla görülüyor. Çalışma ortamında, kişilerin pozitif olması ve sürekli olumlu düşünmesi, bir iş yerinin havasını bile değiştirebilir. Daha verimli çalışmalar için mutlaka, motivasyon ve pozitif düşünce olmalı.

ÜLKEMİZDE SUNULAN İMKANLARDAN FAYDALANMAK GEREK.

Ülkemiz de gençlere sunulan, çokça destek ve imkanlar var. Özellikle şimdiki zaman da gençlerin, her şeye ulaşma imkanları var. Teknoloji ellerinin altında ve her ders alanına istedikleri hız da ulaşabiliyorlar. Teknoloji haricinde, gençler için birden çok kurslar, kitap kaynakları var. Kursları ve kaynakları takip edip, hayatındaki mesleklerini bir an olsun akıllarından çıkarmamalarını tavsiye ediyorum.





İBRAHİM ÖZHAN

ÖZHAN MARKETLER
ZİNCİRİ GENEL
MÜDÜRÜ

**“Genç girişimcilere
ilk tavsiyem;
korkmayın...
İstediğiniz her
şeyi başarabilecek
potansiyeliniz var.
Algınız hep açık
olsun, hedeflerinizi
doğru belirleyip
o doğrultuda
çabalayın.”**

1979 yılında Bursa’da doğdum. Doğu Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletme Bölümü mezunuyum. 1992 yılından bu yana Özhan Marketler Zinciri’nin çeşitli departmanlarında görev aldım. Temmuz 2012’den bu yana Özhan Marketler Zinciri Genel Müdürlük görevini yürütüyorum. Aynı zamanda Bursa Ticaret Borsası



Başkan Yardımcılığı ve Türkiye Perakendeciler Federasyonu Yönetim Kurulu üyeliği görevini sürdürmekteyim. Perakende ve toptan gıda alanlarında birçok eğitim aldım. Bu alanda birçok sertifikaya da sahibim. Perakende ve toptan gıda trendlerini, teknolojilerini takip ederek yeniliklere ayak uydurmaya çalışıyorum. Çocukluğumdan itibaren iş hayatının içindeyim. Küçük yaştan beri çok çeşitli işlerde ve departmanlarda çalıştım. Alaylı olarak yetiştiğim için bütün basamakları tek tek çıktım ve şu an başarılı olmamın en büyük sebeplerinden biri

olarak da bunu gösterebilirim. Çocukluğumdan beri azimle ve kararlılıkla girdiğim bu yolda tüm ailem her daim destekçim olmuştur. Onlardan aldığım desteklerle bugünlere geldim ve emin adımlarla bir aile olarak ilerliyoruz.

43 ŞUBEYLE BURSA GIDA SEKTÖRÜNÜN PARLAYAN YILDIZI

Özhan Market’in bugünkü ticari başarısının temeli yarım asır öncesine dayanıyor. Özhan Market; Tefik Taner Özhan’ın 1963 yılında babasının bakkalında başlamış olduğu çalışma

yaşamı, evlilik öncesi acil para bulma zorunluluğundan bir anda zeytin toptancılığına başlayan, 1980’de açtığı 30 metrekarelik mütevazı işyerinden bugün kocaman bir aileye dönüştü. Ekonomik olarak zor günlerin yaşandığı, elimizdeki tek değer zeytin olduğu ve bir an önce satıp nakde çevirmemiz gereken zamanlardan bugün 900’e yakın çalışan ve 43 şubeyle Bursa gıda sektörünün parlayan yıldızlarından biri haline geldik. Özhan Market’i bugünlere, ailece tırnaklarımızla kazıyarak getirdik ve sırtımızda taşıdık.

Sektöre, doğru iletişim kurmanın önemine dair doğru bir bakış açısı kazandırdığımı düşünüyorum. Dijitalleşen ve globalleşen dünyada iletişim de değişti ve çok daha önemli bir boyut kazandı. Gerek kurumumuz içindeki gerekse kurumumuzu dışarı yansıtan mecralarda iletişimin gücünden faydalanma konusunda doğru adımlar attığımızı düşünüyorum. Yeni medyayı ve getirdiği trendleri yakından takip edip kurumumuzda bu ilerlemeyi yakalama hedefiyle çalışıyoruz.

HER DÖNEMİN KENDİNE HAS FAYDALARI VAR

İş hayatında her dönemin kendine has faydaları var. Benim avantajım; yaşım dolayısıyla hem bu sektörün temelinden yetişirken çok fazla tecrübe edinme fırsatım oldu, hem de benden yaşça büyük rakiplerime göre dijital dünyaya ve onun getirdiklerine daha rahat adapte olabildim. ‘Dijital yerli’ olmasam bile tam anlamıyla ‘dijital göçmen’ olmadığım kanaatindeyim. Geçmişten gelen tecrübelerim ve edinimlerimle bu çağın getirilerini harmanlayarak ilerlemeye çalışıyorum. Kendimden yaşça büyük rakiplerime göre onların yaşadığı dönemleri ve sektörün durumunu yaşamamam ve zorluklarına şahit olmamam sanırım benim için bir dezavantaj olabilir.

Günümüz gençleri daha çok dijital dünyanın getirdiği yeni iş kollarında boy gösteriyor. Bu işi de keyifle yaptıklarını düşünüyorum. Bizlerin nispeten geç tanıştığı bu dünyanın içinde direkt doğdukları için çok kolay uyum sağlıyorlar. Bilgi çağındayız ve her türlü bilgiye çok kolay erişebiliyorlar. Youtuberlık, fenomenlik gibi meslekler ortaya çıktı ve gençler gerçekten çok başarı işler sergiliyor bu ortamlarda. Binlerce lira harcanarak yapılan işleri gençler artık bir cep telefonu, bilgisayar, internet ve sosyal medya ile çok kolay halledebiliyor ve aslında kendi iş kollarını da bir bakıma kendileri yaratıyor.

Takım çalışmasına oldukça yatkın bir jenerasyon yetişti. Farklı kişilikler bir araya gelerek bir sinerji yaratabiliyorlar ve bu da başarının anahtarı oluyor. Ayrıca ne kadar ‘umursamaz’ olarak nitelendiren bazı mecralar olsa da ben yeni jenerasyonun birbirini oldukça tuttuğunu ve dayanışma içinde olduklarını gözlemliyorum. Özellikle sosyal medyada birbirini tanımayan bu gençler çok çeşitli konularda birbirleriyle dayanışma içindeler.

YENİ JENERASYON ÇOK BAŞARILI OLACAK

Çok başarılı olacak bir jenerasyon yetişiyor şu anda. Bizlerin yakalamak için çok fazla efor sarf ettiği bu yeni dünya düzeninin ve teknolojinin içine doğdular. Bu da onları otomatik olarak bir sıfır önde başlatıyor. Bunun dışında bilgi çağındayız ve gerçek anlamda sınırsız bir bilgiye ulaşma imkânları var. Bu avantajlarını doğru kullanan genç arkadaşların iş hayatında çok başarılı olacağını düşünüyorum. Dünyada her alanda olan değişim bizim sektörümüzde de oldu. Marketlerin önem kazanırken bakkalların düşüş yaşadığı dönemde doğru bir konumlanma yaptığımızı düşünüyorum. Bunun dışında müşteriye dinleyen, anlayan ve isteklerine cevap verebilen bir kurum olma konusunda çok çalıştık. Bugün geldiğimiz noktada bunu başardığımızı görüyorum. İletişim çalışmalarımızı da bu doğrultuda yönlendirdik ve bu alanda ciddi bir efor sarf eden bir marka haline geldik.

ÇOCUKLUĞUMDAN BERİ SEKTÖRÜN İÇİNDEYİM

Birinci kuşaktan çok fazla şey öğrendim. Bir kere sabretmeyi, basamakları tek tek çıkmayı ve kararlı olmayı onlardan öğrendim. Bunlar parayla satın alamayacağınız şeyler. Üçüncü bir kuşak yetişti bile ve bence çok hızlı öğreniyorlar, kolay adapte oluyorlar. Yalnız üçüncü kuşağın önemli bir sorunu var: Odaklanma. Tam olarak ne istediklerine karar verip odaklanamıyorlar. Eğer bunu da yaparlarsa iş ha-

yatında oldukça başarılı olacaklar. Gençlerin oldukça yüksek bir enerjisi var, çeşitli iş alanlarında da yer alıyorlar. Hedeflerini doğru belirleyip, onlara odaklanırlarsa iş hayatında çok daha başarılı olacaklarına eminim. Çünkü oldukça yetenekli bir potansiyel var. Tabii ki bu konuda gençlerin hedef belirlemelerinde bizlerin destekleri de oldukça önemli.

Çocukluğumdan bu yana bir şekilde bu sektörün içindeyim. Fakat sıkıldığımı söyleyemem. Aksine zaman geçtikçe daha fazla enerjiyle yapıyorum bu işi. Globalleşen ve dijitalleşen dünya bize yeni fırsatlar sundu ve bunun içinde olmak, bir parçası olarak çalışmak bana keyif veriyor. Sektörde birçok zorlukla karşılaşıyoruz. Kalifiye eleman bulmak artık bizim değil tüm sektörlerin bir problemi. Fakat bunu aşmak için de çalışanlarımıza çeşitli eğitimler ve seminerler veriyoruz. İşini iyi yapan bir ekiple çalışmak her zaman önceliğimiz olmuştur. Ticarete her zaman risk vardır ve krizler olur. Biz bugün Özhan markasını yaratabildiysek doğru zamanda doğru riskleri alıp, kriz yönetimini başarabildiğimiz için olduğunu düşünüyorum. İş hayatında en büyük desteği her zaman ailemden aldım. Aile büyüklerinin fikirleri ve tecrübeleri oldukça önemli ve yol gösterici. Onun dışında tabii ki en büyük destekçim, eşim ve çocuklarım. Umutsuzluğa düştüğümde onların yanımda olması beni güçlü kılıyor.

HEP BİR ADIM İLERİSİNİ DÜŞÜNÜRÜZ

Özhan Market olarak biz her an bir adım ilerisini düşünerek hareket ediyoruz. Bunun için de trendleri ve teknolojiyi oldukça yakından takip ediyor, iletişim stratejilerimizi bu yönde planlıyoruz. Gelecek dönem için sosyal sorumluluk ve perakendecilik adına oldukça önemli proje ve işler için adımlar atıyoruz. Girişimcilik dünyanın ve ülkemizin ilerleyişi için çok önemli bir alan. Bizim gençlerimizin bu konularda çok daha fazla üretken olması



gerektiğini düşünüyorum. Sınırları zorlamak gerek ki ilerleme kaydedebilelim. Bu düşünce-den yola çıkarak biz Özhan Market olarak girişimcilere ve inovatif düşüncelere her zaman açık ve destek veren bir kurum olmuştuzdur.

Genç girişimcilere ülkemizde belirli bir seviyede destek var. Fakat bu desteğin artırılması gerekiyor. İşkur, KOSGEB gibi oluşumlar oldukça değerli işler yapıyor. Fakat bu oluşumların sayılarını ne kadar artırırsak ülkeye geri dönüşü o kadar büyük olacak. Genç girişimcilere ilk tavsiyem; korkmamaları. Yirmili yaşlarda insanlar ve istedikleri her şeyi başarabilecek potansiyelleri var. Algıları hep açık olsun, hedeflerini doğru belirleyip o doğrultuda çabalsınlar. Çok çalışmak ve sabretmek onları başarıya götürecektir iki kilit nokta olacak.

Genel manada da işadamlarının, öncelikle yeni dünyayı iyi takip ve analiz etmeleri gerektiğini düşünüyorum. Yeni trendler ve teknolojiler artık hayatın her yerinde. İş adamları da bu durumu yakından takip etmeli. Ayrıca çok okumaları ve eleştirilere açık olmaları gerektiğini düşünüyorum. Kültürel birikimi artırmak oldukça önemli. İş hayatında olduğu gibi dev-

let yönetiminde de hedef koymak çok önemli. Bu yüzden 2023 hedefini olumlu bir yaklaşım olarak görüyorum. Türkiye çok büyük potansiyele sahip bir ülke. İlerleyen yıllarda bu potansiyeli açığa vurma oranımızın daha çok artacağını ve ülkenin global ölçekte hak ettiği konuma yaklaşacağını düşünüyorum.

HEDEFLERİMİZE ULAŞTIKÇA DAHA BÜYÜKLERİNİ ÖNÜMÜZE KOYUYORUZ

Özhan Market olarak her zaman büyük hedeflerimiz oldu ve hedeflerimize ulaştıkça daha büyüklerini önümüze koyuyoruz. Özhan Market, Bursa’ya çok daha iyi hizmet edebilmek için çalışıyor. Her zaman en büyük hedefimiz, mutlu müşterilerimizle mutlu bir aile olmak. İş dünyasının yararına son dönemlerde çok önemli yasal düzenlemeler geldi ve olumlu yansımalarını hissediyoruz. Fakat özellikle kalifiye eleman yetiştirilmesinde ve İşkur, KOSGEB gibi sektörü geliştirecek yeni beyinlere fırsat yaratacak oluşumların artırılması yönünde beklentilerimiz olabilir.

Bursa, çok fazla farklı rengi bünyesinde bulunduran bir şehir. Burada bir aksiyon gerçekleştirdiğiniz zaman Bursa halkından etkileşimini alabiliyorsunuz. Bursa halkı ona hizmet eden

markayı oldukça tutan bir halk. Eğer Bursa’ya yatırım yapar ve kendinizi Bursalılara sevdirebilirseniz oldukça başarılı olabilirsiniz. Konumu itibarıyla de lojistik ve üretim anlamında önemli avantajları olan bir şehir. Sonuç olarak Bursa, Türkiye’deki yatırım yapılacak en mantıklı şehirlerin başında geliyor. Bursa, Türkiye ortalamasına göre iyi bir konumda, fakat yeterli değil tabii ki. Tüm Bursalılar olarak daha çok çalışıp daha çok üretmemiz gerektiğini düşünüyorum. Çok büyük bir potansiyel var Bursa’da ve bu potansiyel doğru yönlendirilerek büyük bir ivme kazandırılabilir.

Bursa ekonomisi sürekli gelişen ve ilerleyen bir yapı sergiliyor. 2023 yılına kadar bunun daha da hızlanarak devam edeceği kanaatindeyim. Çünkü birçok yerel markası oldukça büyüdü ve büyümeye devam ediyor. Böyle devam ederse Bursa 2023’e kadar çok önemli bir noktaya gelecek. Bursa oldukça fazla değere ev sahipliği yapıyor. Fakat Endüstri 4.0 ile yüzünü bu tarafa dönmesi gerektiği kanaatindeyim. Çünkü dünya yeni bir sıçrama yaşayacak ve Bursa bunun gerisinde kalmamalı. Şimdiden altyapı çalışmalarını tamamlayıp bu yeni teknoloji ve yapılanmalara hazırlanmalı, konumlanmasını buna göre yapmalıdır.

İBRAHİM YILMAZ

DİYETİSTEN
VİVO NUTRITION
CENTER BESLENME
VE DİYET
DANIŞMANLIK
MERKEZİ- KURUCU
BESLENME VE
DİYET UZMANI
PROFESYONEL
YAŞAM KOÇU

**“Mesleğimi daha
ileriye götürmek ve
her şeyin en iyisini
yapmak üzere, daha
çok çalışacağım.”**

Güzel şehirlerimizden bir tanesi olan, Bursa’da doğumluyum. Anadolu Lisesi’nde eğitimi tamamladım ve Bahçeşehir Üniversitesi Beslenme&Diyetisyenlik bölümünü kazanmaya hak kazandım. Fakülteye başladığımdan sonra, ilgi alanlarımı tanımaya başladım ve bölümdeki diğer arkadaşlardan farklı olarak



kendimi güncelleştirmek istedim. Almanya’da farklı kongrelere katıldım ve insan sağlığının farklı teorilerini inceledim. Almanya’dan sonra yaşam koçluğu için ders ve eğitim aldım. Aldığım bu eğitim insanlar ile alakalı olduğu için “Diyetisyenlik”alanı seçmeye karar verdim.

DEĞERLENDİREBİLİR İŞ TEKLİFLERİ GELSE DE, KENDİ KLİNİĞİMİ AÇMAYI TERCİH ETTİM

Lise hayatım boyunca, beslenme benim için ön plandaydı. Sağlık ve hizmet sektörünün öneminin hep farkındayım ve bu alanda ağır-

lık göstermek istedim ve tercih yaparken, Beslenme&Diyetetik bölümünü yazdım. Kendime güvendiğim için hastane ortamından ziyade, kendi kliniğimi açmak bana daha çok zevkli geldi.

Farklı iş teklifleri aldım fakat, prosedürü ve etiğe uygun olmadığını düşünerek, kendi kliniğimi açmak bana çok mantıklı geldi. İş hayatımda farklı yerlerdeki stajlardan sonra, ortamları da fark etmiş ve görmüş oldum. Kendi kliniğimi açmasaydım, farklı bir insan kişiliğine

bürüneceğimi anladım ve kliniğimde kendimi daha mutlu olacağımı hissettim. Kendi kliniğimi açarak iş hayatına başlamaya karar verdim.

GERÇEK OLAN TEK BİR BAĞ BİLİRİM, O DA AİLE BAĞI

Ailem, her şeyimi çok iyi bilirler ve birbirine bağlı bir aileyiz. Ailem bana her konu da çok güvenilir ve her zaman arkamda durdular. Öğrenim hayatımda başarılı olmamın yarı sebebi de, mutlaka ailemdir. Mesleğimi seçerken ve geleceğimi çizirken fikirlerini aldım. Onlar ise;



ilgime, alakama güvenerek ve saygı duyarak, bana destek oldular.

HER ŞEY PLANIMDAN ÇOK DAHA İYİ GİTTİ VE GÜZEL VERİMLER ALDIM

Yaklaşık 1 yıldır kliniğimiz aktif. Her şey düşündüğümden çok daha iyi ve hızlı oldu. Planladığım ve istediğim şeyleri günlerdir düşünüp icraata geçtiğimde ise, daha büyük fırsatlar yakaladığımı gördüm. Sanki yıllardır burada çalışıyormuş ve aktifiz gibi hissediyorum. Devamlı olarak yoğun çalışıyoruz ve insanlar ile iç içe olmaktan çok mutluyum. Meslektaşlarımız genelde kendilerine biraz zaman verip, belirli bir ayda kliniklerini kapatıp tatile giderler. Biz ise o fırsatı hem yakalayamıyoruz, hem de tatil

zamanımı, çalışmaya değişiyorum. Meslektaşlarım ve bizler işimizi doğru ve düzenli yaptığımızın farkındayım. Hepimiz insanlar için çalışıyoruz ve en iyisini düşünüyoruz. Benim diğer meslektaşlarımdan farklı olarak, güler yüzümün çok olduğunu düşünüyorum. Her gelen danışmanıma karşı güler yüz ve tatlı dilli olmam farkımı ortaya koyar. Bir ufak tebessümün, bir içten gelen kahkaha sesi bile insan vücuduna ve psikolojine çok iyi gelir. Bize gelen insanları önce güler yüzümüz ile sakinleştiriyoruz ki, gerisi bizler için çok daha kolay ve verimli olsun.

ACABA EN İYİSİ OLABİLİR MİYİZ?

Diyetisyenleri düşünerek, hep en iyisi olmayı hep düşündüm. Farklı şehirler de ve Bursa'da

oldukça başarılı diyetisyenler elbette var. Bizim avantajımız farklı yerlerde eğitim alarak kendimizi geliştirmemizdir. En iyisi olmak gibi bir isteğimiz var, bu isteği gerçekleştirmek için bir takım teoriler ve ek olacak dersler aldık. Bilgimize ve aldığımız eğitimlere güvenerek; hem insan vücudunu, hem de psikoloji üzerinde çalışmalarımızı arttırmayı planlıyoruz.

GENÇLERİN BAŞARALI OLAMAYACAĞI HİÇBİR ALAN YOK

Seçilen branşın, diğer branşların altında olduğunu düşünmüyorum. Yeter ki gençlerin donanımları olsun, başarılı olamayacakları bir alan olmadığını düşünüyorum. Gençleri incelediğim de, içlerinde bir istek ve gayretleri olduklarını fark ediyorum. Geleceklerini çizirken



meslek veya branş ne olursa olsun, kendilerine yakın olan alanı seçmeliler. Popüler olmak adına, mesleki etikten ayrılmamaları gerekir. Meslek ve branş neyi gerektiriyorsa, daha fazlasını yapmalılar. Umutsuzluğa düştüğümüz an hiç olmadı. O kadar iyi planlama yapıp, birbirimiz bile iletişim halinde kalmışız ki, herhangi bir sorun ile karşılaşmadık. Hem bizim bilgimiz ve kendimize güvenimiz, hem de karakteristik özelliklerimiz alanda ilerlememize çok yardımcı oldu. Yine de karamsarlığa düşersem ya da başıma bir iş gelirse, ailemin her zaman yanımda olduğunu bildiğim için ilk açacağım telefon babam olur. Babamın ve diğer aile bireylerim, ağzımdan çıkan her kelimeyi dikkatlice dinleyeceklerinden ve ellerinden gelenin daha fazlasını yapacaklarını eminim.

İNSAN KENDİNİ DEĞİŞTİREBİLİRSE, DÜNYA DEĞİŞİR

Her zaman önce kendi mesleğimi ve daha sonra kendi meslektaşlarımız için nasıl ilerleyebiliriz diye düşünüyorum. Bu durumun mesleki anlamda bir istihdam da sağlayacağını düşünüyorum. İnsan küçük bir bilgi öğrendiğinde bile kendine aşırı güveni geliyor ve öğrenilen bilgiyi hemen hafızasına kaydediyor. O bilginin nerede olup olmayacağını bilemeyiz. Fakat, öyle bir an gelir ki o küçük bir bilgi bile bizim karşımıza gelebilir. Bir gazete köşe yazısı olsa bile, mutlaka okurum ve cümlelerin içerisinden bir şeyler çıkarmaya çalışırım. Kendimi ve mesleğimi geliştirmek, daha da geliştirmeyi hedefliyorum.

SAĞLIKTAN DAHA BÜYÜK BİR ZENGİNLİK YOKTUR

Bizim mesleğimizi engelleyen ve insan vücudunu yanlış tanıtan, meslek dışı kişiler var. Örnek olarak farklı bir branş doktoru, sanki kendi mesleği gibi beslenme programı yazıp, insanlara vermesi en büyük sorunlarımızdan biri. Her insan vücudu ayrı çalışır ve yapıları bile farklıdır. Bizi tercih edip gelen danışanlarımızı ayrı olarak dinleyip, farklı listeler hazırlıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, tek bir liste de sabit kalırsa, insan sağlığına hiçte iyi gelmeyecektir. Her insan vücudu ve psikolojisi, bizler için çok önemlidir. Bu sorununuzun çözümü olarak hepimiz birlikte olup, artık bu olumsuz duruma bir "dur" dememiz gerekiyor.

KAĞAN YEŞİL

TOBB BURSA GENÇ
GİRİŞİMCİLER
KURULU BAŞKANI
AYPLASTİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“Hayatta bir şeyler
yapmak istiyorsak
mutlaka üretken
olmalıyız. İş hayatında
her daim yeniliklere
açık olmak, teknolojiyi
de yakından takip
etmek gerekiyor.”**

Aslen Giresunlu olan bir ailenin çocuğu olarak 1976 yılında Bursa’da dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğreniminin ardından 1994 yılında ilk olarak Brighton’da 9 aylık bir dil kursu için TOEFL/Exam hazırlık kurslarına katıldım. TOEFL’i kazandıktan sonra Londra’da üniversiteye başladım. İngilizce işletme mezunuyum. Evli ve 4 çocuk babasıyım.



KENDİME HEP BABAMI ÖRNEK ALDIM

İş hayatına atılan herkesin mutlaka kendine örnek aldığı birisi vardır. Ben de rahmetli babam Feridun Yeşil’i kendime daima örnek aldım. Onun yanında küçük yaşlardan itibaren çalışmaya başladım. 80’li yıllarda o dönemler kentin ekonomisinin attığı Cumhuriyet Caddesi’nde bugünkü gibi poşet imalatı yapan bir işyerimiz vardı. Ben de küçük yaşlarda pazarlarda poşet satarak iş hayatına atılmış oldum. Eğer bugün başarılı bir işadımıysam bu, babamın bana kazandırdığı iş disiplini ve öğretiler sayesinde. O benim için iyi bir baba, iyi bir insan olmasının yanında öngörüsü yüksek bir girişimci ve başarılı bir sanayiciydi.

HEP İŞLETMECİLİK ÜZERİNE EĞİTİM ALDIM

Küçük yaşlardan itibaren aldığım ticari eğitimin yanında üniversitede aldığım eğitimler hep işletmecilik ve ticaret üzerineydi. Zaten ticaret yapan bir aileden geliyorum. Babam rahmetli Feridun Yeşil, çalışkan bir insandı. 80’li yıllarda rahmetli Cumhurbaşkanımız Turgut Özal ile

birlikte Türkiye’nin ve Bursa’nın büyümesi, kalkınması ve bugünkü hedeflenen noktalara erişebilmesi için DEİK gibi kurumlarda aktif görev alan birisiydi. Babam Feridun Yeşil aynı zamanda Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi’nin de kurucusudur. Bu sebeplerden dolayı benim de iş hayatına atılmamı sadece babam değil annem de maddi ve manevi açıdan destekledi.

PLASTİK VE AMBALAJDA TÜRKİYE’NİN İLK 5’İ İÇİNDEYİZ

Bu yıl kuruluşunun 41. yılını kutlayan aile şirketimiz AYPLASTİK A.Ş’nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yaklaşık 7 yıldır sürdürüyorum. AYPLASTİK A.Ş, bugün Türkiye’nin plastik ve ambalaj sektöründe ilk 5 sanayi kuruluşu arasında gösterilen bir yapı haline geldiyse bunda rahmetli babam Feridun Yeşil ve Allah uzun ömürler versin dayım Ahmet Turan Eraslan’ın büyük emekleri vardır. Onların güç şartlarda kurduğu bu yapıyı korumak ve gelecek nesillere büyüterek aktarmak adına biz de çalışıyoruz. Aile şirketinin başına geçmeden önce üniversiteden mezun olduktan sonra ailemin

katkısıyla bir arkadaşım ile birlikte tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir işletme kurduk. Ben daha sonra ailemin isteğiyle firmamızın başına geçmek durumunda kaldım ama arkadaşım ile birlikte kurduğumuz o tekstil firması yurt dışına ihracat yapan başarılı bir firma olarak yoluna devam ediyor.

AYPLASTİK AŞ’NİN 41. KURULUŞ YILI...

AYPLASTİK A.Ş, 1976 yılında Bursa’da kuruldu. Bu yıl 41. kuruluş yılını kutladığımız AYPLASTİK A.Ş, ambalaj sanatında uyguladığı yüksek kalite standardı, yenilikçi yaklaşımı ve ileri teknoloji yatırımları ile 7 bin metrekare kapalı alanda, yurtiçi ve yurtdışında birçok büyük markanın ambalaj çözümlerinde önemli bir tedarikçi konumundadır. Yıllık 22 bin ton ambalaj üretimine sahip olan firmamız, müşterilerinin ihtiyaçlarının doğru tespiti ve çözümü için sahip olduğu deneyim ve profesyonel insan kaynakları ile en verimli şekilde üretim sürecini yürütmektedir. Sektörel gelişmeleri takip ve tatbik eden şirket politikası ve şeffaflık, güven, sürdürülebilirlik ilkelerine dayalı kurumsal değerleri

ile ürün gamını ve pazar payını büyötmektedir. AYPLASTİK A.Ş, 2012-2015 yılları arasında gösterdiği yüzde 206'lık büyüme hızıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi içine girmiştir.

RAHMETLİ BABAM YOLUMUZU AYDINLATIYOR

AYPLASTİK A.Ş olarak kurucumuz rahmetli Feridun Yeşil'in bizlere kattığı disiplin ve öğretiler yolumuzu aydınlatıyor. Tıpkı babam gibi ben de herşeyi önümdeki deftere kayıt ederim. Fakat tabii ki AYPLASTİK A.Ş olarak gelişen teknoloji ve yenilikleri takip ediyoruz. Fabrika bünyesindeki Ar-Ge ve İnnovasyon ekibimizle birlikte özellikle doğada çözülebilen ambalajlar üretiyoruz.

Türkiye gibi her daim krizlerle mücadele eden ve sürekli gelişmeyi hedefleyen bir ülkede sanayicilik yapıyorsanız dezavantajlarınızı avantajla dönüştürmek noktasında atık olmalısınız. Biz yaşça büyük sanayicilerimizden öğrenmeye devam ediyoruz. Onların bilgi, deneyim ve tecrübeleri bizim dezavantajımız gibi olsa da teknolojiyi ve innovasyonu yakından takip eden yenilikçi tarafımız da bizim avantajımızdır.

ÖNEMLİ OLAN; BİLDİĞİNİZ İŞİ YAPMAK

Yukarıda ifade ettiğim üzere, Türkiye gibi sürekli gelişmeyi hedefleyen ve bunda başarılı olan bir ülkede eğer ki bildiğiniz bir iş yapıyorsanız, iş gücü ekibiniz ve finans gücünüz yerindeyse ve doğru insanlarla iş yapıyorsanız bence her alanda başarılı olabilirsiniz. Önemli olan bildiğiniz bir işi yapmak ve ıraklığını yapmadığınız bir işe asla başlamayın derim. Ben AYPLASTİK A.Ş Yönetim Kurulu Başkanlığı koltuğuna oturmadan önce epey bir zaman da iş tulumlarını giyerek üretimde çalıştım. Başarılı olmak için mücadele etmek zorundasınız.

AHİLİK KÜLTÜRÜNDEN GELEN BİRLİKTELİK

Bugün eğer Bursa'yı Türk ekonomisinin loko-

motif kenti ve hatta girişimci bir kent olarak lanse ediyorsak bunda ahilik kültüründen bugüne gelen bir birliktelik söz konusudur. Bursa yaradanın güzellik ve çeşitlilik bahşederken cömert davranmayarak bolca dağıttığı dünyanın ender şehirlerinden birisidir. Dolayısıyla yüzlerce farklı sektöre ev sahipliği yapan bir sanayi kentinde birliktelik, dayanışma gibi kavramlar ön plandadır. Bursa'mıza baktığımızda her alanda faaliyet gösteren binlerce sivil toplum kuruluşunun olması ve buralarda aktif görev alan genci-yaslısıyla yüz binlerce insanımızın bulunması bizim zenginliğimizdir. Bugün Türkiye'nin kendi alanında ilk 5 sanayi kuruluşu arasında yer alıyorsak, geçtiğimiz 2016 yılında Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinden birisi AYPLASTİK A.Ş ise bunda gelenekçi yönümüz ve geleceğe uzanan yenilikçi bakış açımızın büyük önemi vardır.

ÜÇÜNCÜ KUŞAĞI DA AYNI DÜSTURLA YETİŞTİRİYORUZ

AYPLASTİK A.Ş'nin ikinci kuşak yöneticisi olarak büyüklerimizden disiplinli, çalışkan, kararlı, sözünün eri, dürüst ve sürekli büyümeyi hedefleyen bir yönetici olmayı öğrendik. Elbette ki aile şirketi olarak üçüncü kuşak yöneticilerimizin de aynı düsturda yetişmelerini istiyoruz. Belki gençliğinizde hayal ettiğiniz iş alanı bu olmasa da babanızın hayal ederek bugünlere taşıdığı bir işi daha iyiye götürerek gelecek nesillere aktarmak benim en büyük hayalim diyebilirim. Bunun için gece-gündüz çalışıyoruz.

TÜRK PLASTİK SANAYİ DÜNYADA ALTINCI SIRADA

Türk plastik sektörü 9 milyon tonu aşan üretiliyle Avrupa ikinciliğini korurken, dünya plastik liginde 6. sırada yer alıyor. Türkiye plastik mamul dış ticaretinde fazlalık verirken, plastik hammadde de büyük ölçekli ithal bağımlılığı, sektörün en büyük 5 ithalatçı sektör içinde yer almasına neden olmaktadır. Sektör, hammad-

de ihtiyacının çok küçük bir bölümünü yerli hammadde üreticilerinden sağlarken; ihtiyacın yüzde 85'i aşan bölümü yurt dışından temin ediliyor. Plastik sektörü olarak hammadde ithalata bağımlılığımız ile ilgili sorunun çözümü için yeni petrokimya yatırımlarına ihtiyacımız var.

NİTELİKLİ ELEMAN BULMAKTA ZORLANILIYOR

Son yıllarda plastik dahil tüm sanayi sektörlerimiz karşılaştığı en büyük sorun, çalıştıracak nitelikli eleman bulamayışılarıdır. Türkiye her yıl binlerce üniversite mezunu verirken nitelikli eleman sayısı azalıyor, bu durum ise, ülkemizin genç nüfus içindeki işsizlik oranının da artmasına neden oluyor. Plastik sektörü yılda ortalama 700-800 milyon dolarlık makine ve teçhizat yatırımı yapıyor, ancak bu makinelerin verimli ve doğru kullanımını sağlayacak nitelikli ara eleman bulmakta zorlanıyor.

AYPLASTİK A.Ş olarak önemli bir karar vermeden önce her daim istişareye önem veririz. İstişare kültürü en doğru kararı hep birlikte vermek adına bizim için önemli bir mekanizmadır. Bu yüzden ben, şirket toplantılarımıza büyük önem veririm. Çalışanlarımızın her birinin görüşünü dinler ve önemserim. Fakat elbette ki yönetim kurulu başkanı olarak son ve en mükül kararı ben veririm. Zor bir karar vermek istediğimde aile ve iş hayatında görüşlerine her daim değer verdiğim büyüklerime danışırım.

Bu yılı AYPLASTİK A.Ş için yatırım yılı olarak belirledik. Fabrikamızın üretim kapasitesini artırıyoruz. Yıl içerisinde 100 civarında yeni istihdam yaratacağız. Türkiye'nin ve Bursa'nın üretim gücüne inanıyoruz. Elbette ki yatırım yapmaktan korkan bir yapımız yok.

Türkiye olarak dünyanın 10. büyük ekonomisi olmayı hedefleyen bir ülkenin girişimcisinin desteklememesi kabul edilemez. Biz de Türkiye

Odalar ve Borsalar Birliği Bursa Genç Girişimciler Kurulu olarak, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın ve Başkanımız İbrahim Burkay'ın desteğiyle kentimizden her yıl binlerce yeni girişimci yetişmesi için çalışıyoruz.

BURSA HER ZAMAN GİRİŞİMCİ BİR KENT

Bursa'nın tarihsel sürecine baktığımızda girişimci bir kent olduğunu göreceksiniz. Tarihten günümüzde Türkiye'ye ve dünyaya açılmış, global bir marka olmuş başarılı işadamlarımız var. Bu bizim zenginliğimizdir. Bu zenginliğimizi kendine idol olarak gören binlerce girişimci ruhlu gençlerimiz var. Sadece gençlerimiz değil mesleğinde emekli olmuş ama girişimci ruhunu kaybetmeyerek hayallerindeki işi gerçeğe dönüştüren ve başarılı olan birçok insanımızı görüyoruz. Girişimci gençlerimize her zamankinden daha fazla destek veren hükümetimiz, yerelde ise onların önünü açan ve destekleyen Bursa Ticaret ve Sanayi Odamız başta olmak üzere üniversitelerimiz, sivil toplum kuruluşlarımız ve başarılı sanayicilerimiz var. "Türkiye'de genç girişimcilere yeterli destek var mı?" sorusunu, bundan 10-15 yıl önce sorarsanız belki net bir şekilde, "Girişimciye yönelik destek içeren bir bakış açısı yok" derdim. Ancak bugün Türkiye, girişimcisini daima destekleyen bir ülke haline geldi.

Herkesin bir ideali olmalı. Bir şeyler yapmak istiyorsak üretken olmamız gerekiyor. İş hayatında her daim yeniliklere açık olmak, teknolojiyi yakından takip etmek gerekiyor. İnsanlarla iyi geçinmeli. Beyaz ve mavi yakalar arasındaki köprü iyi kurulmalı. Bir insan 5 kişi de çalıştırıyorsa bana göre bir girişimcidir. Bana göre 5 ve 500 kişi arasında hiçbir fark yok. Önemli olan; 5 kişi ile de 500 kişi ile de işinizi doğru yönetebilmek. Herkes yönetici olamaz. Yöneticilik bana göre bir vasıftır. Herkesin istediği; 'başarılı olayım', 'iyi bir hayatım olsun', 'arabam olsun', 'evim olsun.' Her şey güzel buraya kadar ama tabii ki bunlar

oturduğumuz yerden de olmuyor. İşadamlarının portföyü her zaman geniş ölçüde olmalı. İşadamları; özellikle yaşadığı şehrin önde gelen siyasetçisi, yerel yöneticisi, işadamları ve sivil toplum kuruluşlarının yanında bulunduğu sektör temsilcileriyle her zaman yakın temas halinde bulunmalı.

2023'TE HEDEF, 500 MİLYAR DOLAR İHRACAT

2023'te 500 milyar dolar ihracat hedefi demek, dünya ihracatından payımızı 13 yılda ikiye katlamak demektir. İlk 20 ihracatçı ülke arasına girmek demektir. Şu anda dünyanın 17. büyük ekonomisiyiz ama en çok ihracat yapan 31. ülkesiyiz. Türkiye'nin hedefi bu sıralamayı değiştirmektir. Bu manada hükümetin de; yapısal ekonomik reformları daha fazla artırarak, bölgesine göre değil de sektörlere göre daha fazla teşvikler vermesi gerekiyor. AYPLASTİK A.Ş kendi sektöründe bugün Türkiye'nin ilk 5 sanayi kuruluşundan birisidir. AYPLASTİK A.Ş olarak en büyük hedefimiz, öncelikli olarak mevcut yapıımızı koruyarak istikrarlı büyümeyi sağlamaktır. İnanıyorum ki ilerleyen yıllarda Ortadoğu ve Avrupa'nın en gelişmiş sanayi kuruluşlarından birisi olacağız.

BURSA, TÜRKİYE'NİN LOKOMOTİF ŞEHİRİ

Bursa; gerek sanayisi, gerek coğrafi koşulları gerekse de finans merkezi İstanbul'a yakınlığıyla Türkiye'nin lokomotif şehridir. Bursa bildiğiniz üzere, 2016 yılında ihracatta bir önceki yıla göre yüzde 11,24 artış gösterdi. Yine 2016 yılı verilerine göre, Türkiye'den yapılan ihracatın yüzde 10'u şehrimizden gerçekleşti. 2016 yılının ilk 11 aylık diliminde Bursa'nın ithalatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,2'lik bir artış gösterdi. 2016 yılı ilk 11 aylık verilerine göre, Türkiye'nin toplam ithalatının yüzde 4,5'i Bursa'da kurulu firmalar tarafından gerçekleştirildi. Buna baktığımızda, Türkiye'den en çok ihracat gerçekleştiren ilk 5 il içerisinde bir önceki yıla göre ihracat rakamları artış gösteren

tek il Bursa'nın olması Türk ekonomisi ve sanayisindeki etkin rolümüzü gösteriyor. Bursa, Türkiye'nin en çok ihracat yapan illeri arasında geçen yıl, 12.2 milyar dolar ile İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer alıyor. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanımız İbrahim Burkay'ın Bursa'nın 2023 için öngördüğü 75 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak adına kent sanayicileri olarak çalışıyoruz.

Bursa'mızı yüce yaradanın fazlasıyla cömert olduğu dünyanın ender şehirlerinden birisi olarak görüyorum. Bursa gerek güçlü sanayisi, tarihten ve doğal güzelliklerinden gelen turizm potansiyeli ve tarımsal yönüyle dünyada eşi benzeri olmayan bir kenttir. Bursa bir markadır. Ve günümüz teknolojisi olan 4.0 sanayi devrimini de Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın öncülüğünde hayata geçirmek adına çalışmalarını gerçekleştirdiği Yüksek Teknoloji OSB ile bilim ve teknolojiyi sanayide göstererek Türkiye'ye ve dünyaya örnek olacaktır.

İŞ HAYATINDA DÖNÜM NOKTAM...

İş hayatında hiç unutamadığım bir anımı da sizlerle paylaşmak istiyorum. Üniversiteden mezun olup kendi işimi kurduktan sonra rahmetli babamın davetiyle aile şirketimiz olan AYPLASTİK A.Ş'de işe başladığım ilk gün çok heyecanlıydım. O gün takım elbisemi giyerek babamın odasına gittiğimde bana tevdi edilecek üst düzey yöneticilik görevini büyük bir heyecanla beklerken, babamın üretimden bir ustayı yanına çağırarak, "Git ve Kağan'ın üzerine olacak şekilde bir iş tulumu getir. Kağan bugünden itibaren üretimde sizinle beraber çalışacak" demesiyle adeta yıkılmıştım. Hiç unutmuyorum bir yıl neredeyse babamla hiç konuşmadım. Bir yıldan fazladır üretimden dışarı çıkmadım. O zamanlar babama çok kızmıştım ama bugün baktığımda hayatımın dönüm noktası o gündür. Bugün eğer başarılıysam bunu o güne borçluyum.

KEREM LOFÇALIOĞLU

POLYESTER
GRANÜL

**“Güzel şeyler
inanıldığında,
daha güzel şeyler
sabredildiğinde ve
çok güzel şeyler hiç
vazgeçilmediğinde
gerçekleşir.”**

27 Aralık 1976 yılında, güzel şehir Bursa’da doğdum. İlkokul dönemimi, Özel İnal Ertekin okulunda okudum. Orta ve Lise eğitimimi ise, Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladım. Yüksek öğrenimimi Uludağ Üniversitesi Tekstil bölümünde, başarıyla tamamlamış oldum. Tüm eğitim dönemlerimden sonra iş hayatına atılarak, hayatın gerçeklerini çok daha iyi öğrenmiş oldum.

**İDEALİST BİR YAPIYA SAHİP OLMAM
VE AİLEMİN TİCARET İLE UĞRAŞMASI
SEBEBİ İLE İŞ HAYATINA ATILDIM**

İş hayatına çok ufak yaşlar da, hatta inanması zor gelebilir; tam 6 yaşında rahmetli dedemin



bir gelinlik kutusunun kapağını iki tarafından delip ip geçirerek boynuma astığı ve içine mendiller koyarak, bunları çarşıda komşularımızı gezip “Bayramlık mendil var.” diyerek satması ile ticarete başlamış oldum. Her yaz döneminde bana dükkân önünde bir şekilde satış yaptırarak, ticaretin içinde tutmuştur. Şimdi düşünüyorum ki, iyi ki küçük yaşlar da ticarete başlamışım. Küçük yaşlar da öğrenilen bazı şeyler, büyüdükçe hatırlanacak en güzel tecrübeler olduğunu düşünüyorum. En azından hayata ve iş hayatına erken atılarak, yeni dönemler de hedeflerimi daha hızlı ve başarılı şekilde ulaşabildim.

**ŞİRKETİMİZ ANKARA VE
MARMARA BÖLGESİNDE
FAALİYET GÖSTERMEYE DEVAM EDİYOR**

1948 yılında Merhum Mustafa LOFÇALIOĞLU ve Merhum Mehmet Emin LOFÇALIOĞLU tarafından; LOFÇALI arap sabunu, zeytinleri ve gıda toptancılığı ile ticaret hayatına başlayan şirketimiz var. Yakın zaman da tekstil sektöründe de, şirket bünyesine katılıp faaliyetlerini Ankara-Merkez ve Marmara bölgesinde devam ettirmektedir.

Ağırlıklı olarak kendi kurduğum tekstil ve yatırım faaliyetlerinde faaliyet göstermekteyim.

**GENÇLER BİRBİRLERİNDEN BİR ŞEYLER
ÖĞRENMEK YERİNE, BİRBİRLERİYLE YARIŞ
HALİNDELER**

Günümüz gençleri iş hayatında birbirlerine destek olmuyorlar, hatta aksine sektör içi veya dışı birbirlerine köstek olduklarını gözlemliyorum. Biz, büyüklerimizin ticaretlerinde ne kadar paylaşımcı olduklarına bizzat görüp ve şahit olduk. Öyle ki; bir esnaf siftah yaptı, diğer komşusu siftah yapmadı ise gelen müşterini mal alması için yan komşusuna gönderen ticaret adamları tanıdım. Böyle yardımsever ve birbirlerine destek olan ticaret adamları yerine, arkadan kuyu kazın esnaflar haline geldi. Her insan



farklı sektörler de yer alabilir ve bulunduğu yerde oldukça başarılı olabilir. İnsanların başarılarını kıskanmak kişiye herhangi bir katkı sağlamaz. Meslektaşlar birbirleriyle arada sırada buluşup, mutlaka sektörleri hakkında toplantı yaparak, bilgi alışverişinde bulunmalılar. Bilgi ve düşüncesi alışverişi yaparak hem gençlerimize örnek olabiliriz, hem de yaygın olmayan

sektörler bile oldukça ilgi görebilir. Bir insanın, bir işi tek başına yapmak ile birden fazla kişi ile yapmak arasında dağlar kadar fark vardır. Öyle ki; birlikten kuvvet ve başarı doğar.

KAZANANLAR HIÇ HATA YAPMAYANLAR DEĞİL, ASLA VAZGEÇMEYENLERDİR

İş hayatında hiç umutsuzluğum olmadı. Bildi-

ğim tek gerçek, ne iş yaparsan yap asla vazgeçme ve vazgeçenler kaybedenlerdir. Her ne olursa olsun, her ne meslek yapılırsa yapılsın “vazgeçmek” kelimesi mutlaka hafızalardan silinmeli. Ben olumsuz düşünceleri ve kelimeleri aklımdan silerek, bazı şeyleri başarabildim. Özellikle gençlere diyorum ki; her şeyin başında yaptıkları işi sevmeliler. Başarı içinde sabır



göstermeliler ve şartlar ne olursa olsunlar asla vazgeçmemelerini tavsiye ediyorum.

HEDEFİMİZ, YENİ NESİLLERE HER ŞEYİN EN İYİSİNİ HEDİYE ETMEK

Önümüzdeki dönem Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik şartlar ve dünya ülkelerinin, Türkiye üzerindeki yaptırımları bir nebze olsun

düzelme gösterirse, hedefimiz dördüncü kuşak olarak gelecek nesillere daha teknolojik ve sektöründe devleşmiş bir isim bırakabilmektir. Bizim zamanımızda şartlar oldukça farklıydı ve büyüklerimiz bizim için yine de ellerinden geleni fazlasıyla yaptılar. Bizler de her sektörü daha çok geliştirip, “Daha iyisi nasıl olabilir?” diye düşünerek, ortaya çıkan fikirleri toplayarak

bir sonuç elde etmemiz gerekiyor. Her genç girişimcilerimiz, ülkeyi bulduğumuz durumdan çok daha başarılı yerlere taşıyabilir. Burada da devreye, gençlere yeterli destek verilmesinden geçiyor. En azından gençlere hayata geçirmek istediği hayallerini veya düşüncelerini dinleyip, destek verilmeli. Verilen her destek, elde edilmiş bir başarı olacaktır.



KIVANÇ TUGAY

KIYAS TECHNOLOGY
GENEL MÜDÜRÜ

“Geçmişle bağımızı koparmadan, gelecek hedeflerimizi doğru belirleyip, birlik ve beraberliğimizi muhafaza ederek yürürsek ve bilgi odaklı yol alırsak başarı kaçınılmazdır.”

21 Temmuz 1972’de İstanbul’da doğdum. Aslen Antalyalıyız. Tüm eğitim hayatım İstanbul’da geçti. İlk ve ortaokulu Şişli’de okuduktan sonra lise eğitimim için ilçe değiştirdik ve okulumu Taksim’de tamamladım. Ardından yüksek öğrenimimi yaptım. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden 1995 yılında mezun oldum. Üniversite yıllarında, staj dönemlerinde ve yaz tatillerinde bazı firmalarda çalıştım. Mezun olduktan sonra da kısa bir süre bu sektörde faaliyet gösteren bir firmada çalıştım. Sektöre olan ilgimden dolayı iş hayatında yabancılık çekmedim. Ardından 2000’li yıllarda



kendi şirketimi kurmaya karar verdim. 2006’dan itibaren de isim değişikliğiyle markamızı oluşturduk ve “Kıyas Teknoloji” olarak halen faaliyetimize devam ediyoruz. İki kardeşiz. Kız kardeşim şirketimizde insan kaynakları ile finans ve muhasebe departmanından sorumlu.

TİCARETİN HEP İÇİNDE YER ALDIK

Babam esnaf kökenli olduğu için bizim back groundumuz ticaret kökenlidir. Çocukluğumuzdan beri ticaret hayatının içindeyiz. Babam tekstil işi ile uğraşıyordu. Ticareti teknik ile birleştirerek seçimimizi bu yönde yaptık. Babamın yanında öğrendiğim ticari tecrübeler, kendi iş hayatıma nasıl adapte ederim şeklinde bana büyük bir avantaj sağladı. Böylece sıfırdan baş-

lamamış olduk. Eğer ticari alt yapınız yoksa bunu öğrenene kadar belli bir zaman geçmesi gerekiyor. Yara alabiliyorsunuz ticari anlamda. Allaha şükür biz bu konuda şanslıydık.

İNOVASYONLA BERABER ÖZEL PROJELERDE YER ALMAYI SEÇTİK

Ticari hayatımıza başlarken çok büyük cirolar ve büyük satışlar yapmaktan ziyade, doğru projelerde yer almayı ilke edindik. Teknik ve yeterlilik kabiliyetlerimizi geliştirerek yürüyelim, mantığıyla baktık işe... İnovasyonla beraber özel projelerde yer almayı seçtik. Bizler, milli ve manevi değerlerimize bağlı olarak yetiştik. Vatanimize, toprağımıza, bayrağımıza katkı sağlayacak ne varsa, ticaret hayatımız da bu minvalde ilerli-

yor. Finansal kaygıları olan bir firma değiliz. Bu çizgi kazandırır. Aile fertleri olarak zaten vatanına milletine faydalı, topluma faydalı, kendine yetebilen bir anlayışla yetiştirdik. Annemiz ve babamız her zaman bizlere destek verdiler. Bu, bizler için büyük bir motivasyon.

KRİZİ, MESLEKİ TECRÜBEMİZİ KAZANARAK ATLATTIK

Ticaret hayatına başladığımız ve belli firmalarda çalıştığımız dönemlerde sektördeki ihtiyacı ve oluşan boşlukları da görmüş olduk. Dolayısıyla, bu boşlukta biz nasıl var olmalıyız olarak planladık. Hem kendimiz, hem ülkemiz için hem de sanayi için ne yapabiliriz noktasında bir girişimde bulunduk. Böylece 2000’li yıllarda

küçük bir yerde kurduk işletmemizi. Şanssızlı-ğımız, Türkiye'nin çok zor bir dönemine denk gelmesiydi. Ülkede kriz vardı. O krizle beraber yaklaşık beş yıl zor bir süreç geçirdik. Süreci, kabuğumuzda kalarak, çok ciddi atılımlar yap-mayarak mesleki tecrübemizi kazanarak atlattık. Özellikle mesleki-teknik tecrübelerimizi ve firma kabiliyetini geliştirerek o süreci geçirdik. Konvör ve transfer sistemleri ile başlayan yol haritamızda edindiğimiz tecrübelerle, üzerine; teknolojik, elektrik-elektronik alt yapılarını da ekleyerek, birtakım akıllı sistemler üreten bir firma noktasına geldik. 2005 yılından sonra bi-raz daha endüstriyel tesislere yönelik üretimler yapabilir duruma ulaştık. Firmamızın, mekanik yapılardan biraz daha elektronik ve teknolojik yapılara doğru kayan teknolojileri de işlerin içine katabileceği yapılar üzerinde çalışarak, edindiğimiz tecrübelerle yavaş yavaş büyüdük. Teknik altyapıdan sorumlu ortağımızla beraber agresif büyüme politikası ile değil, doğru işle-ri doğru yerde ve doğru zamanda yaparak bu kurguya sadık kaldık.

KIYAS TEKNOLOJİ'NİN TEMEL ALTYAPISINDA NE VAR?

Kıyas Teknoloji'nin temel alt yapısında; transfer sistemleri, konvör taşıma ve konvör taşıma oto-masyon sistemleri var. Üzerine de yıllar içerisinde kazandığımız tecrübeler, güncel ihtiyaçlar ve ülkenin durumuna bağlı olarak üretim hat-ları kurmak ve akabinde özellikle 2008-2009 yıl-larında lojistik sektöründeki ihtiyaçlar doğrul-tusunda ki Türkiye'nin bu yıllardan sonra daha merkez bir nokta olup bununla beraber lojistik operasyonların yoğunlaştığı bir bölge olması ile beraber biz, sektörde de neler yapabiliriz dedik. Üretim gamımızda olan ürünlere daha teknolojik neleri katabiliriz düşüncesi ile birta-kım çalışmalar başlattık ve başarılı olduk. Do-layısıyla mekanik üretimleri, elektrik-elektronik ve teknolojik yapılarla donanımlandırarak daha akıllı otomasyon sistemlerini üretir hale geldik. 2008-2009 yıllarından sonra da özellikle lojistik

depolama, ürün ayrıştırma sistemleri ile alakalı sorter sistemler de dâhil olmak üzere, depolara ürün veren bir firma olarak üretimimiz devam etti. 2013-2014 yılı itibarıyla de Türkiye'nin ih-tiyacı olduğunu düşündüğümüz noktalarda neler yapabiliriz sorusunu araştırırken, hijyen sektöründe ihtiyaç olan çocuk bezi paketleme makineleri ile ilgili standart üretimlere başladık.

FİRMALAR BİZİMLE, İŞ GÜCÜ VE ZAMAN TASARRUFU SAĞLIYOR

İstanbul-Bayrampaşa'da 25 personelimizle hizmet veriyoruz. Fabrikamızda, bahsi geçen ürünleri müşteri ihtiyacı doğrultusunda pro-jelendiriyoruz. Ardından müşteri kabulüyle beraber tasarım, planlama, satın alma, tedarik, üretim, kurulum ve montaj sürecine geçiyoruz. Müşteri sahasında ya da kendi sahamızda ön denemesini yaparak ürünümüzü teslim ediyor-uz. Bütün ürünlerimiz kalite standartlarına uy-gun olarak üretiliyor ve firmalara katma değer sağlıyor. Firmalar ürün takiplerini rahat yapabi-liyorlar. İş gücü ve zaman tasarrufları var. Bu katma değerle firmalar bizimle çalışmayı ter-cih ediyor. Aynı zamanda, satış sonrası destek ile alakalı alt yapıımızı kurmak üzereyiz. Ürün-lerimizi modüler ürün haline getirip, standart ürün haline sokarak, gerek yedek parça, gerek CE belgesi altında üretimler yapıp, alınan ür-nün satış sonrası yedek parçası ve her türlü hiz-metini karşılar hale geleceğiz. Yanı sıra, dünya firmalarında yapılan ürünleri yerli hale getir-meye çalışıyoruz. 2017 sonu itibarıyla de birçok ülkeye bunun satışını yapabilir hale geleceğiz.

Konvör, lojistik depolama ve birtakım makine-ler dediğimizde neredeyse üç ayrı sektör aklı gelir. Bizler Kıyas Teknoloji olarak çok yönlü hiz-met verebiliyoruz. Bu da bizi sektörde güçlü ve farklı kılıyor. 17-18 yıllık bir firma olarak bizler dünyada bizimle aynı işi yapan firmaların nasıl globalleştirdiğini ve kurumsallaştığını çözmeye çalışıyoruz. Olay şu ki, bu firmalar ürünlerini sa-dece merkeze bağlı değil dünya ile bütünleş-



miş şekilde üretilip pazarlamayı kurguluyor. Bu anlayış sektör ve kazanç noktasında ciddi bir hâkimiyet sağlıyor. Türkiye'nin bu konuda çok büyük açığı var. Yeni yeni bazı firmalar bu açığı kapatmaya başladı.

YAPTIĞIMIZ; ÜRETİME DAYALI ZOR BİR İŞ

Kıyas Teknoloji olarak, konvör otomasyonları ile beraber yaptığımız lojistik depolamalar-daki ekipmanlar ve birtakım standart ürünler üretmeyle ilgili yaptığımız hamlelerde, bunla-rı nasıl standardizasyona taşırız, CE belgelerini alırız ve Türkiye dışında bunları nasıl ve nerede pazarlarız konusunda ciddi bir altyapı çalışması başlattık. Yaklaştık dört yıldır bunun üzerinde çalışıyoruz. Yapacağımız iş, üretime dayalı ve zor bir iş. İnsanımız yurtdışından bu tür ürünleri almaya alışmış ve yerli üründe fiyat politikasını aşağı çekmeyi tercih eden bir düşünce yapısı var. Oysa aynı kalitede üretim söz konusu. Bu zaman içinde yavaş yavaş değişiyor. Bu da yerli üreticinin gücünden kaynaklanıyor.

Sevdiğim ve planladığım bir sektörde iş yapı-yorum. Dünyaya geliş misyonumuzun altını doldurmak adına doğru yerde olduğumu dü-şünüyorum. Üretimimiz, endüstriyel otomas-yon ve fabrika üretim hatlarında kullanılan tek-nolojiler üzerine. Gıda, ilaç, tekstil, beyaz eşya, lojistik depolama, hijyen gibi geniş bir yelpa-zede hizmet verebiliyoruz. Müşteri noktasında seçici davranıyoruz. Yurt içi ve yurt dışı fuarları-na gözlemci olarak katılıyoruz. Yeni dönem fir-ma hedeflerimiz arasında, Ar-Ge faaliyetlerine devam ederek, özellikle savunma sanayi ko-nusunda ciddi çalışmalar yapmak. Bu konuda iddiamızı koruyoruz.

Sektörümüzün ortak sorunu, birçok firma aşır-ı agresif ve ticari kaygılarla hareket ediyor. Bu noktadaki hatalar genele yayılabiliyor. Finans yönetimini yapmadan büyüme eğilimine gi-ren, gereksiz risk alıp koordinasyonu yapamayıp kendini ve çevresini yaralayan firmalar

başarısız oluyor. Proje firmalarının ortak soru-nu ise, Ar-Ge'ye önem vermemeleri. Firmalar, proje bittiği zaman onu bir standardizasyona sokmak yerine ticari kaygı odaklı hareket edi-yorlar. Bizim, müşteriden sipariş almadan belli ürünlerimizi standartlaştırıp, geliştirip CE bel-gesini alarak, daha sonra projelerde modüler ürün olarak kullanabilme noktasında ciddi bir çalışmamız var. Globalde neler yapabiliriz ko-nusunda çalışıyoruz. Donanımlı yetişmiş insan açığımız var. İç bünyemizde yetiştirdiğimiz ele-manlarımızı, sektörde, teknolojik ve stratejik alanda iyi birer 'savaşçılar' olarak yetiştiriyoruz.

SADAKAT VE İSTİKRAR...

Şirket yönetiminde doğru yönetim ve teknik donanım önemli olduğu kadar manevi de-ğerler ve ilkeler de çok önemli. Birçok firma bu noktada kısır kalıyor. Şirketi ikinci kuşağa devrettiğinde yeni gelen kuşak kalan mirası dünyevi ihtiraslar peşinde tüketebiliyor. Do-layısıyla şirketlerin devredileceği kimselerin şirket bünyesine çok önceden sokulup, hem kişisel hem ahlaki kabiliyetlere yeterlilikleri olup-olmadığı gözlenmeli. Teknik kabiliyetle-rinin uzun bir süre sorgulanarak şirket bünye-sindeki kazançlara belli oranlarda dahil edilme-leri düşünülmeli. Böylece sahiplenme dürtüsü içine sokulup motive edilmeli. Aynı zamanda yöneticilerimizin toplum psikolojisini, çalışan psikolojisini okuyabilecek şekilde eğitilmeleri gerektiğini düşünüyorum. Bir işadamı olarak kişisel toplam değerlerimi oluştururken önce-likle bulunduğum noktaya sadakati ve baktı-ğım yönde istikrarlı olmayı ilke edindim. Eğer bir işadamı bunu yapamıyorsa, referans nok-tasında sabit olamıyorsa, her zaman olaylar ve koşullar gereği konumunu değiştirir. O zaman zaten kendi olmaktan çıkar. Ana nokta, ne olduğunuzu, kim olduğunuzu ve dünya görü-şünüzü bilmekten geçiyor.

Bireysel olarak Kıyas Teknoloji'nin çok üst le-vel de olması çok önemli değil. Bu, bir takım

oyunu. Ülke olarak belli bir noktaya gelmeliyiz. Türkiye'deki ekonomik ve siyasi konjektörde olan dalgalanmalarda, iş dünyasında umutsuz-luğa düştüğümüz zamanlarda çıkış noktamız şu oldu; Ben, dinler ve medeniyetler tarihini araştıran bir insanım. Ülkemizin geçmiş tarihi ile alakalı ciddi bir birikimim var. Bunun sınırı yok tabi, öğrenmek için okuyoruz. Bizler yazılı olarak 4000-4500 yıllık geçmiş olan bir milletiz. Türk Medeniyeti olarak. Çok büyük zorluklarla günümüze gelmişiz. Bulunduğumuz coğrafya zaten kritik bir noktada. Elimizdeki en büyük güç ve silah ise inancımız ve bayrağımız. Bu-nun farkındalığıyla karşılaştığımız zorlu süreç-leri yeniden gözden geçiriyor ve üstesinden gelebiliyoruz. Cihan devleti olarak kurulan Türk Devleti'nin 100. yaşı olarak kabul edilen 2023 tarihi için, kuruluş amacımıza yönelik hedefler belirlemeliyiz. Birlik ve beraberlik içinde hare-ket edersek amacımıza ulaşabiliriz.

GENÇLERİMİZ GÜNCELİ TAKİP EDEBİLMELİ

Gençlerimiz çok akıllı, güzel bir eğitim alıyor. Fa-kat bu yeterli değil. Hem iş hem de geneli ile ilgili eğitimle beraber öğretim ve bilinç düzeyi gelişmiş bir kimlik haline gelebilmek çok önem-li. Çünkü dünya üzerinde ticari hayatın üzerinde çok büyük kurgular var. Gençlerimiz başarılı ol-mak istiyorlarsa öncelikle bulundukları konumu ve bulundukları ülkenin konumunu çok iyi ana-liz edebilmeliler. Buradan referans ile hareket etmeliler. Gençlerimiz günceli takip edebilmeli. Bu politika olabilir, ekonomi olabilir. Hayatın her alanına hakim olabilmeli. Gençlerimiz, önlerin-deki blokajları görerek stratejik olabilmeli. Etiket odaklı değil, işin mutfağından gelerek yol ala-bilmeyi tercih etmeliler. Bu, onları güçlü kılar ve arkalarına bakmadan yürüyebilme imkanı ka-zandırır. Biz ülke olarak genç nüfus noktasında geniş bir potansiyele sahibiz. Datalarımızı analiz ederek, kim olduğumuz, ne olduğumuz, geç-mişimiz ve geleceğimizle birlikte değerlendirip taçlandırabilirsek, gençliğimiz, ümit vaat eden bir gençlik olarak başarıya talip olacaktır.



LİVZA UYAR BENLİ

ULUSLARARASI
MAKYAJ EĞİTMENİ

“Her kadının yüzü benim için bir tuvaldir. Yeniden tasarlamayı ve var olan yüzü boyalarla gün yüzüne çıkarmayı, çok seviyorum.”

1981’de Bursa’da doğdum. Makyaj kariyerime Milli Eğitim Yeterlilik Eğitimlerini tamamladıktan sonra 2000 yılında başladım. Mezuniyetimden sonra meslek liselerinde makyaj dersleri ile başlayan serüvenimi, bana kattığı bilgi ve deneyimlerle makyajın büyüklü dünyasında ilerledim. Bugüne kadar ara vermeden; defile, sahne, set, klip, gelin, katalog ve özel makyajlarda profesyonel olarak hizmet vermeye devam ediyorum. Ekranda belirli aralıklarla canlı yayında makyaj sırlarını paylaşmaktayım ve her ay en tercih edilen magazin dergilerinde makyaj teknikleri pratik uygulamalar üzerine yazmaktayım. Bütün bunların yanında Bur-



sa’da vermekte olduğum, Livza Uyar makyaj eğitimleri Uluslararası Standartta belgelendirilmiştir. Türkiye ve yurt dışında önceden belirlenen tarihlerde, birçok şehir ve ülkede eğitim kamplarında eğitmen olarak görev alıyorum. Dünya’nın birçok ülkesinden gelen katılımcıları Bursa’da yetiştiriyorum. “LİVZA UYAR MAKE UP ARTIST INSTRUCTOR” olarak eğitimlerimizdeki standardı yükseltmek kapsamında, akreditasyon tarafından belgelendirilmiştir.

KENDİ YOLUMA ÇİZMEYE, BİR AN DA KARAR VERDİM

Bursa’da birçok salonda makyaj artisti olarak çalıştım. Farklı farklı yerler de 6 yıl kadar çalıştım. Baktım ki benim gözümle bakan, bu

işi itinalı yapan salonlar pek yok. Hissettim ki çalıştığım yerler de gelişemeyeceğim ve ilerlemeyeceğim, haliyle kendi yolumu çizmeye karar verdim. Hayalimde olan bir meslekti ve bu iş kolu üzerinde hayallerimi sürdürüyorum. Ailem de sağ olsun, beni hiçbir zaman yalnız bırakmadılar ve her zaman desteklediler. Özellikle kız kardeşim beni her konu da destekledi ve yanımda oldu.

MAKYAJI VE SANATI BİR ARADA TUTTUĞUM İÇİN KENDİ İŞİMDE İLERLEMeye KARAR VERDİM

Okuldan mezun oldum, diplomamı ve yeterlilik belgemi aldım. Kendi işimi açma konusunda, kız kardeşim en büyük desteği verdi. Kendisi daha çok cilt bakımı ve bakım konusunda

oldukça tecrübeli. Ben ise, bakımdan daha çok makyaja ve makyaj teknikleri alanına yönlendim. İkimiz de farklı kategorilerde uzman olunca, kendi işimi açmaya karar verdim.

KENDİ İŞİMİ KURDUĞUM DA, FARK ETTİM Kİ ÇOK DAHA MUTLUYUM

2015 yılında kendi işimi kurdum. Bizim işimizin çalışma yöntemi çok farklı. İnsanlar özel olarak çağırabiliyorlar ve özel olarak makyaj veya cilt bakımı yapıyoruz. Ağırlıklı olarak benim yaptığım iş ve Uluslararası belgeli ve makyaj eğitmeni olduğum için mutlaka bunu değerlendirmeliyim diye düşündüm. 2015 yılından önce de çalıştım fakat kendi işimi kurduğum da daha mutluyum.



MEHMET GÜLER

İÇ MİMAR

“Kafamızdaki plan ve projeleri hiç çekinmeden devreye sokmalı, asla ve asla vazgeçmemeliyiz. Kaybedenler sadece vazgeçenlerdir. Ben geleceğimizin çok parlak olacağına inanıyorum.”

1984 Erzurum doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Erzurum'da lise öğrenimimi Mimar Sinan Teknik Lisesi, lisans eğitimlerimi ise Dumlupınar Üniversitesi Mobilya ve Dekorasyon Öğretmenliği ve Anadolu Üniversitesi İç Mimarlık Bölümü olarak tamamladım. Tekvando, basketbol ve capoeira spor aktiviteleri yaparak ilerledim. Girişimci ve lider bir yapıya sahibim. Girişimci ve lider karakterimle mesleğimi, çalıştığım firmalarda en iyi şekilde yaparak, firmayı olması gereken pozisyona getirmek istediğimde daima engellerle karşılaştım. Bu sebeple kendi yönetimimde olması gereken insana yakışır bir iş kurarak hizmet etmeyi amaçladım.



TEKNİK ALANDA ÜRETMEYİ SEVERİM

Öğrenciyken yaz tatillerinde üretken ve verimli olmak için birtakım işlerde çalıştım. Mezun olduktan sonra bir firmada proje sorumlusu olarak işe başladım. Daha sonra üretim müdürü, fabrika müdürü ve iç mimar pozisyonlarında çalıştıktan sonra kendi ofisini kurarak devam ettim. Kendi yeteneklerim doğrultusunda ilerlediğimi ve meslek haline getirdiğimi inanıyorum. Teknik alanda üretken olmak sevdiğim bir iş koludur. Rahmetli babam çalışkan ve üretken olmamızı, eğitimimizi en iyi şekilde tamamlamamızı bir

realite haline getirdi. Bunun ışığında kendim kararlar alarak ilerledim. Sadece aileme bilgilendirme yaptım. İşletmemi sıfırdan kurdum. Kendim çalışarak ve kısıtlı imkanlarla ofisini kurdum, sıfır çevreyle devam ettim.

İŞLETMEMİ SIFIRDAN KURDUM

Ofisini 2008 yılında sıfırdan kurdum. 2009 yılından itibaren fuar stant ve iç mimari faaliyetler ile yoluma devam ettim. 2010 yılında kendi imalatımızı kurduk. Şu an Bursa, İstanbul ve Almanya şirketlerimiz ile Türkiye ve uluslararası alanda fuar stant ve iç mimari işler yapıyoruz.

2011 yılında iki yıl süren ahşap oyuncak tasarımı ve üretimi de projelerim arasındadır. Ağırlıklı olarak; fuar stant tasarımı ve uygulaması, iç mimari tasarım ve uygulama, mobilya tasarım ve imalat ile yüzde 100 yerli ahşap oyuncak üretimi yapıyoruz.

BECERİLER DOĞRU YOLA KANALİZE EDİLMELİ

Genç bir girişimci olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren yaşça bizden daha büyük rakiplerimize oranla sektörümüze kattığımız farklı bir bakış açısı tabii ki var. Eğitim düzeyimizin yüksek



olması ve uygulama becerimizin iyi olması, ortaya daha farklı ve estetik çalışmalar çıkıyor. İnsana en iyisini en kullanışlısını sunmak yakıştır. İş tecrübesi fazla olan ve yaşça ticari güce kavuşmuş meslektaşların daha avantajlı olduğunu söyleyebilirim. Ancak genç girişimcinin eğitimi, bakış açısı, hırslı doğru yolda kanallize edilirse daha avantajlı olabileceğinden şüphem yok. Gençlerin, teknoloji ile bağdaşan ve günümüz eğitim koşulları yüksek olan alanlarda daha fazla aktif olduğunu ve başarı sergilediğini gözlemledim. Serbest meslek kişileri, avukat, doktor, mühendis ve mimar bunlardan bazıları...

DAYANIŞMAMIZ MAALESEF YETERLİ DEĞİL

İş hayatında gençlerin dayanışmasını yeterli bulmuyorum. Maalesef bu konuda yakınabili-

rim. Cesaret ve hırsın verdiği yarış mücadelesi dayanışma duygusunu törpülüyor. Sivil toplum örgütleri ve sosyal medyada dayanışma gücü artırılabilir. İş hayatında genelde umutsuzluğa düşmem. Ancak görüşüne, tecrübesine inandığım duy-yen iş adamı veya büyüklerimle mutlaka istişare ederim. Hele hele istişare etmeden yola çıktığım ve benim de iş kolum-dalım olmayan bir sektörde büyük para ve zaman kaybından sonra bunu yapmam kaçınılmaz hale geldi.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM HEDEFLERİM...

Önümüzdeki dönem hedeflerim arasında şunlar var: İç mimari ve fuar stant alanlarında iyi işler çıkarmaya devam edip, bu iş kalitesini yeniliklerle dünya çapında faaliyet gösteren bir yapıya ulaştırmak amaçlarım arasında yer

alıyor. Fırsatım olursa oyuncak sektöründe de yenilikler yapmak istiyorum. Dünya standartları ahşap oyuncacı destekliyor.

ÇIRAKLIK YAPARAK İŞE BAŞLAYIN

Benden yaşça daha küçük olan girişimcilere de şunları söylemek istiyorum: Yetenek tespiti mutlaka yapılmalı ve bu alanda meslek edilmeli. Önemli olan; mesleki şahsiyeti yüksek tutmaktır. Birinci sırada bedel değil iş amaçlanmalı. Önce iş başarısı amaçlandıktan sonra işin hakkı, bedeli zaten fazlasıyla gelecektir. Bundan emin olunmalı. Bir girişimde bulunmadan önce mutlaka işin en alt boyutundan yani mutfağından gelinmeli. Temizlik yaparak, asistanlık yaparak, tabiri caizse çıraklık yaparak işe başlanmalı.



İKİ VİDA SIKAN KENDİ İŞİNİ KURMAK İSTİYOR

Sektörümüzde; 'kontROLSÜZ ve zamansız iş kurma' ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. İki vida sıkın işçi hemen kendi işini kurmak istiyor. Bu durumda ancak tedarikçileri zengin ederler, müşteriler ise ne yazık ki üzülür. Aynı zamanda sektörde haksız bir rekabet yaratılmış olur. Bunların önüne geçebilmek için, yeni iş kuranların gerekli yeterliliğe sahip olup-olmadıklarını

kontrol eden bir mekanizmaya gerek var. Günümüzde kendi işini kuran gençlere, eskiye oranla birtakım teşvikler veriliyor. Ancak bunların çok daha geliştirilmesi ve teşviklerin 'elle tutulur, gözle görülür' hale getirilmesi gerekiyor.

KAYBEDENLER SADECE VAZGEÇENLERDİR

Son olarak; bu güzel ülkemizin dünyada eşi-benzeri olmadığına inanan bir genç girişimci olarak, geleceğimizin çok parlak olaca-

ğına inanıyorum. Kafamızdaki plan ve projeleri hiç çekinmeden devreye sokmalı, asla ve asla vazgeçmemeliyiz. Kaybedenler sadece vazgeçenlerdir. İnsan şerefini, onurunu, kişiliğini ve mesleki şahsiyetini en iyi şekilde yaşayıp korumalı. Bu anlayıştan bir an bile vazgeçmeden nefes alıp-vermeye devam edeceğiz.



MEHMET YÜKSEL

2M TASARIM

“Hayatımızda büyük kayıplara yol açan, emeğimizi sömüren, sosyal ve ekonomik anlamda derin yaralar açan, Allah (C.C) haram ettiği faizden ne zaman uzaklaşır, öz sermayemizi aktif olarak kullanır, birbirimize ekonomik alanlarda destek olmaya başlarız, işte o zaman Allah (C.C) yardımı ve bereketi üzerimizden eksik olmaz.”

25 Ağustos 1985 tarihli Bursa doğumluyum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. Bursa- Yıldırım ilçesinin Namık Kemal İlkokulunda eğitim hayatım başladı. Merkez İmam Hatip Lisesi’nde Ortaokul ve Çelebi Mehmet Lisesi’nde de lise eğitimimi tamamladıktan sonra, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde İşletme lisans mezuniyetim tamamlanmış oldu.



“ÖNCE HAYAL ETTİK SONRA UYGULAMAYA GEÇTİK.”

Hayatımda büyük yeri olan çocukluk arkadaşım ve şirket ortağım Murat Bey’in, bir gün beni telefonla arayıp özel bir dersha-nede matematik öğretmenliği yaparken, sektör ve iş kolu değiştirmek istemesi ile başladı. İkimizde ayrı iş kollarında özel bir şirkette çalışıyorduk. Ben Muhasebe mesleğinde 10 yıl kadar ortağım Murat Bey, Matematik Öğretmenliğinde 5 yıl kadar fiili olarak çalıştık.

“3 GÜÇLÜ ORTAK OLARAK BAŞARAMAYACAĞIMIZ BİR ŞEY YOK.”

2 Eylül 2015 yılında, 2 ortak olarak Murat Bey ile ilk önce Pazarlama ve Satış, 2-3 ay kadar sonra 3. ortağımız Hasan Basri kardeşimizin dâhil olması ile daha da güçlenip 2016 yılında Üretim Pazarlama ve Satış, 2017 yılı itibari ile Mimarlık

ofisi Pazarlama Üretim Satış ve Mağazacılık olarak devam etmekteyiz. Anahtar teslim mimarlık hizmetlerimizin yanı sıra, devlet kurumlarında 3 yıl gibi kısa bir sürede iyi bir portföy elde etmiş bulunmaktayız. Tedarik ettiğimiz ve dışa bağımlı olduğumuz üretim kalemlerimizin, olabildiğince ana üreticisi olabilmeyi hedefliyoruz.

“BİLİRİM Kİ; UMUT YOK OLDUĞUNDA, GERİYE BİR ŞEY KALMAZ.”

Hiçbir zaman umutsuzluğa düşmeyiz. Allah’ın izni ile her şeyin düzeleceğine inanıyoruz. Lakin bir süreliğine sınav dünyasında olduğumuzu hep düşünürüz. Sıkıntılı anlarımızda sadece Allah’a dua eder sabrederiz. İlk önceliğimiz mutlaka duadır, ikinci seçeneğimiz ise, birbirimizle fikir alışverişi yaparız. Her türlü sorunu masaya yatırıp, üzerinde yoğun çalışmalar yapıyoruz. Çalışmalarımız ve fikirlerimiz sonucunda, mut-

laka ortak bir yol buluyoruz. Sektörümüzün en büyük sorunu; İşini en iyi yapan insandan ziyade, güvenilir insan sorunu olduğunu düşünüyorum. Sözünde durmayan yalan söylemeyi alışkanlık haline getirmiş birçok insan mesleğimize, özellikle sektöre derin yaralar açıyor. En iyi çözüm ise, insani değerlere sahip olabilmeye çalışmanın bile faydası olacağını düşünüyorum.

İNSAN MESLEĞE TAM ANLAMIYLA HÂKİM OLMADAN, İŞ HAYATINA ATILMAMALI.

Günümüz gençleri, elbette kendi işlerini kurmak ve hedeflerini yüksek tutmayı isteyeceklerdir. Mutlaka belli bir eğitimden geçmiş ve hangi mesleği benimsemişse, mutlaka inceliklerini bilmeli. Sermayesiz dışarıdan borçlanarak ve o yapacakları iş koluna hâkim olamayıp, her türlü sorunu ve çözümlerini düşünmeden iş hayatına atılmamalarını tavsiye ederim.



MURAT TEKİN

2M TASARIM

“Ahlak kelimesini insanın başından çıkardığımızda değer verilecek her şey bize ma-nasız gelir. Ahlaklı bir nesil olmadığımız sürece yaptığımız işin bir değeri yok. Umut ediyorum ki, gençler olarak ticaretin ve ilişkilerin en ahlaklı olanını yapacak ve öğüt-leyeceğiz.”

27 Ocak 1985 Kadıköy/İstanbul doğumluyum. Setbaşı Namık Kemal ilkokulunda eğitime başladım. Emirsul-tan Ortaokulu ve Lise dönemi Bursa Erkek Lisesinde bitirdikten sonra, Bakü Devlet Üniversitesi Matematik bölümünü okudum. Evliyim ve 4 yaşında oğlum var. İnşallah diğer oğlum da, Ocak ayında dünyaya gelecek.

“RIZKIN 10’DA 9’UNUN TİCARET OLDUĞU VE BENİM BAŞARILI OLABİLECEĞİMİ DÜŞÜNDÜM.”

Ticaretin hem çok zor, hem de önemli bir iş olduğunun farkındaydım. Aile fertlerimden ticaret yapan olmaması nedeniyle, biraz da ticarete yönelmeye karar verdim. İleride çocuklarım isterlerse bu imkânı da, ticaretin incelik-lerini de



onlara öğretebilirim. Plato Dershanesi’nde staj yaptıktan sonra, Şahinkaya Eğitim Kurumlarında 6 sene çalıştım. Daha sonra ortağım Mehmet Yüksel ile 2M Tasarım AŞ’yi kurduk.

Ailem sağ olsun, hayallerime ve hedeflerime hiçbir zaman karşı çıkmadılar. Lakin matematik öğretmenliğinden, ticaret hayatına başlamam mutlaka birçok insanı tedirgin etmiştir. Aldığım karardan sonra da bana desteklerini esirgemediler. Benim hayatım olduğunu ve her zaman kendi yolumu çizeceğimi bildiler. Her ne kadar diğer mes-leğimi bırakıp ticaret hayatına geçsem de, şu an mutlu olduğum yerdeyim.

KISA SÜRE İÇERİSİNDE, GÜZEL İŞLERE İMZA ATTIK

2 Eylül 2015 tarihinde, ortağımın amcasının yanında ofis mobilyası üzerine çıktığımız yolda; okul mobilyası, okul donanımları vb. derken zaman sonra, anahtar teslim mimari projeler ile yaklaşık 2 yılda devlet okulları ağırlıklı olmak üzere 100’e yakın referans verebilecek konuma geldik. Ana işimiz ofis ve okul donanımları olmak üzere, mobilya üzerine mimari tasarım proje ve uygulama yapıyoruz.

Benim mesleğime ve sektörüme kattığım bakış açım; Devlet kurumlarında bir beklenti içinde

olmadan mimari çalışmalar ile ön sunum yaparak, alışıla gelmişin dışında okul tasarımları başta olmak üzere kurumlarımıza uyguluyoruz. Ne kadar farklı çalışmalar yaparsak ve her geçen gün kendimizi biraz daha geliştirirsek, en iyisi olabiliriz.

“TİCARET HAYATINDA, MUTLAKA GÜÇLÜ EKİP İLE ÇALIŞMALISINIZ.”

Bizim en büyük avantajımızın ekibimiz olduğunu düşünüyorum. Tasarımdan üretime hatta çözüm ortaklarımıza gözümüz kapalı güveniriz çünkü onlar her işi zamanın da ve en iyi şekilde yapıyorlar. Bu sektörden gelmememiz bizim dezavantajımız olsa da ekibimiz sayesinde bunu çok kısa sürede atlattık diyebiliriz. Dürüst ve ileriye düşü-nebilen insanlarla çalıştığınız da, bir anda kendinizi başarının zirvesinde görebilirsiniz. İnsanların her zaman de-ğer verdiği ama şu dönemde daha da önemseddiği, sözünde durmak ve dürüst olmak. Bu aynı zamanda ticaretin helal olabilmesi ve sağlıklı büyümenin en önemli temel taşıdır. Ekibimiz ile ihracat için gerekli alt yapı oluşturup, ülkeye ve ekonomiye katkı sağlamak her dönem ilk hedefimiz.

Değer verdiğim ve sürekli tekrarladığım bir söz vardır; “Çıraklığını yapmadığın işin patronu olamazsın.” Hiçbir zaman emeksiz ve zahmetsiz

rahmet olmaz. Bu söz ile yola çıkan gençlerin ne iş yaparlarsa yapsınlar, başarılı olabileceği ihtimalinin olduğunu düşünüyorum. Biz üç genç ortak olarak birlikte olduğunda çok başarılı oluna-bileceğini düşünen bir ekibiz. Ancak bu birlikteliğin şirketler arası yeterli olmadığı özellikle gençlerin başarılı ola-bileceği ihtimalinin yüksek olduğunu düşünüyorum.

UMUTSUZLUĞA SARILMAK YERİNE, ÜMİT ETMEK HER ZAMAN DAHA İYİDİR

Umutsuzluk, ruhun bedenden çıkmadan olabileceğini düşünmüyorum. Çok şükür tek akıl ile bir şirket yürütmek yerine, 3 akıl olarak her zaman istişare halindeyiz. Mutlaka çıkan sorunlarda birbirimize danışır, çözüm önerile-rimizi dinleriz ve ona göre bir yol çizeriz. Her türlü sorunun üstesinden gelebileceğimize ve ne karar çıkarsa, hep beraber çözüm olacağına inanırız.

MÜŞTERİLERİMİZE DAHA İYİ HİZMET SUNMAK İÇİN YENİLENMEK ŞART

Üretimi ülkemizde olmayan hammaddeler, bizler için en büyük sorun. Dışa bağımlılığımız er ya da geç bize ve son tüketiciye yansısıdır. Bizim kaliteyi uygun fiyata üretip, insanlara sunmamız için hammaddeyi kaliteli ve uygun maliyetler ile almamız gerekli. Bunun için mutlaka firmaların desteklenerek fabrika kurmalarını düşünüyorum.



HASAN BASRİ ARSLAN

2M TASARIM

**“Kendini geliştirmek,
fikir üretmek ve yaratıcı
düşünmek insanı çok
farklı yerlere getirebilir.”**

Bursa'nın Kestel İlçesine bağlı Serme Köyü'nde meyve üretimi yapan Emine-Hasan Arslan çiftinin, biri kız diğeri erkek iki çocuğundan büyüğü olarak, 1990 yılında dünyaya geldim. İlk ve orta öğrenimimi Barakfakih Ortaokulu ve Yıldırım Beyazıt Lisesi'nde tamamladım. Ardından Doğuş Üniversitesi'nin İngilizce Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü'nü tam bursu olarak kazanıp 4 yılda lisans diplomamı aldım. Sonrasında aynı üniversitenin İngilizce İşletme Bölümü'nde Yüksek Lisans'a başladım.

PROFESYONEL İŞ YAŞAMI VE ULUSLARARASI DENEYİM

Lise yıllarımda meyve üretimi ve pazarlaması konusunda ailemle birlikte çalışmalar yaptım. Üniversiteyi bitirip yüksek lisansa başladığım dönemde de, mezun olduğum bölüm ve iyi derecede İngilizce biliyor olmam nedeniyle kurşun üretimi yapan bir ithalat-ihracat firmasından teklif alıp, profesyonel iş yaşamına başladım. Dünyanın pek çok ülkesine giderek satış – pazarlama görevlerini gerçekleştirdim. Böylece

uluslararası bir deneyim elde ettim. Para kazanmaya başlamak ve seyahatler genç yaşta cazip gelse de, eğitimim ve kazandığım deneyim daha üretken bir kişiğe sahip olmamı sağladı ve mevcut konumum yetersiz gelmeye başladı. Arayış içindeyken İstanbul'dan Bursa'ya dönüş kararı aldım. Bunun nedeni ise; Ailem meyve yetiştirilmesi ve hasadı konusunda yeterli bilgiye ve beceriye sahip. Ancak pazarlamada ciddi sıkıntılar yaşıyordu. Dönüp özellikle pazarlama konusunu ele almalıyım. Nitekim öyle yaptım ve ailenin yerleşik gelenekçi pazarlama yöntemlerini bırakarak, daha aktif ve gerçekçi yöntemler uygulayarak gelirin artmasını sağladım. Tam da bu zamanlarda yeni Murat Tekin ve Mehmet Yüksel'den, yeni kurdukları mobilya sektörüyle ilgili firmada ortaklık teklifi aldım. Bana çok yabancı bir iş kolu olmasına karşın, yılın 3-4 ayında aktif çalışmamı gerektiren meyve pazarlaması dışında kalan uzun süreli boş zamanı değerlendirme adına teklif cazip geldi. Girişimci yönüm ağır bastı ve henüz iki aylık şirketin üçüncü ortağı oldum. Tam da bu sıralarda aynı okuldan arkadaşım Ekonomi-Finans Bölümü mezunu olan Güray Eysan Ata ile evlendim.

“OFİSLERİN ve OKULLARIN ÇEHRESİNİ DEĞİŞTİRİYORUZ.”

2015 yılında kurduğumuz firmada başlarda sadece al-sat yaparak bir nevi aracılık işiyle uğraştık. Zaman içinde gerek benim gerekse ortaklarımın iş hayatına başlamadan önceki üretim öncelikli ticaret fikrimiz ağır bastı ve bünyemize dahil ettiğimiz mimar, üretim ve pazarlama elemanlarımız, üretim atölyemiz, sunum-satış ofisimiz (showroom) ile firmamızı ofis mobilyası pazarlama konumundan bugünkü pozisyonuna taşıdık. Anahtar teslimi mimari projelerimizle Bursa ve çevre illerde giderek daha geniş pazar bulmaya başladık. Özellikle tadilat ya da sıfır ofis ve okul donanımlarında çağdaş projelerle farklılık yaratıyoruz. Esasında şu an yaptığım iş lise ve üniversite yıllarımda pek fazla hayal ettiğim, düşündüğüm bir iş kolu değil. Özellikle lise yıllarımda toprakla uğraşmak her ne kadar beni cezpt etse de, insanı fiziksel olarak çok yıpratıcı bir alandır. Ailem de bu yüzden benim çiftçilik

dışında farklı bir iş kolu ile uğraşmamı istemiştir. Kararlarımda ailem her zaman beni destekleyici yönde tavır almışlardır. İthalat – ihracat firmasındaki çalışma yöntemi, seyahatler, dünyanın farklı ülkelerinde insanlarla muhatap olmak tanıtmak cazipti ve hayal ettiğim bir alandı. Ancak başta da söylediğim gibi ekonomik yönü tatmin edici değildi. Bu nedenle geçmişte düşünmediğim bir alan olsa da, şu anki işim önceliğim oldu. Zira işe yoğunlaştıkça, sıfırdan bir alanı ele alıp, içini hayal ettiğiniz ürünlerle donatarak insanların beğenisine sunmak ve genel olarak takdir görmek bu işe tutkumuzu artırdı. Tadilat amaçlı alınan projeler için de aynı şey geçerli. İş öyle bir hal almaya başlıyor ki zamanla, güzel bir ürün-eser ortaya çıkarmak, para kazanma dürtüsünün çok önüne geçiyor. Ağırıklı olarak eğitim mobilyaları ve ofis mobilyaları sektöründe faaliyet gösterirken, çalışmalarımız yalnızca ürün odaklı olmuyor. Amacımız, daha yaşanabilir alanlar, özellikle öğrencilerin daha çok vakit geçirmek isteyecekleri alanlar ortaya çıkarmak, ofislerde keyifli çalışma ortamı yaratmak yönündedir.

Bursa ve çevresinde bizimle aynı işi yapan küçük-orta büyüklü firmalar mevcut. Biz bu firmaları hiçbir zaman rakip olarak gör-medik. Meslektaş kabul ettik. Onların varlığı bizi her daim daha çok yaratıcılığa itti. Yeni şeyler üretmek, projelendirmek ve bunları kabul ettirmek, farklılık yaratıp tercih nedeni olmak istedik. Bugüne kadar bu çizgimiz bize çok şey kattı. Yeniliklerde önceliği aldık. Ürettiğimiz ve uyguladığımız işlerde çok olumlu geri dönüşleri keyifle aldık, almaya devam ediyoruz. Ticari rekabetin fiyat düşürmeyle değil, kaliteli üretimle-projelerle yapılması gerektiği anlayışından hiç ayrılmadık. Bu ülke hepimizin ve ne kadar üretirsek o kadar yararlı birey oluruz. Üretmeyen toplumlar çökmeye mahkumdur. Eğer üre-timiniz, tüketiminizden az olursa önce siz birey olarak, sonra da toplum tükenir. Dolayısıyla ülkemizin biz girişimci gençlere ihtiyacı var. Firmamızın en genç ortağı olarak bu anlamda aldığım sorumlulukları yerine getirmek için sürekli çalışıyorum ve araştırmıyorum. Cumartesi-Pazar görmediğim günler oluyor. Ben yaş olarak en verimli çağımdayım.

Vatanıma borcumu bu yolla ödemeliyim diye düşünüyorum. Genç girişimci olmanın avantajlarını ve dezavantajlarını kıyaslayacak olursak; avantajlarının daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Sektörde müşterilerimizin gençlerin bakış açılarına ve zevklerine olan güveni bize yaptığımız işlerde çok fazla avantaj sağladı. Okullarda yapmış olduğumuz projelerde modern tasarımlar ve gençlerin ilgisini çeken renkli mobilyalar yaptığımız işlere oldukça farklılık kazandırdı. Genç girişimciler iş hayatında özgür olabildikleri ve belirli bir kalıbın içerisine sokul-madıklarında çok daha başarılı ve yaratıcı olabiliyorlar. Dünyamız günden güne hızlı bir değişimin içerisinde. Gençler de bu değişimi daha etkin takip edebiliyorlar ve buna daha kolay ayak uydurabiliyorlar. Bu noktada altını özellikle çizmek istediğim konu, genç girişimcilerin desteğin yetersizliğidir. Önceki yıllara göre artsa da destek istenilen düzeyde değildir. Özellikle teknolojik ve inovatif çalışmalarda, gençlerin daha fazla desteğe ihtiyacı duyduğunu düşünüyorum.

HEDEF ÜRETEREK DIŞ PİYASAYA AÇILMAK

Firmayı sürekli geliştirme çabası içindeyiz. Karamsarılığa hiç düşmedik. Bunda ortaklı bir yapının varlığı etkili oldu. Birbirimizi cesaretlendiriyoruz. Hedef büyütmede birbirimizle yarışıyoruz diyebilirim. Önümüzdeki dönemde üretim kurumuzu ihracat yapabilecek olası ihracat taleplerini karşılayabilecek ve firmamızı uluslararası alanda satış yapabilecek seviyeye getirmek öncelikli hedefimizdir. Tabii ki yurtiçinde de firmamızı eğitim mobilyaları ve ofis mobilyaları alanında sadece bulun-duğumuz bölgede faaliyet gösteren bir firma değil ülke genelinde satış ağına sahip daha kurumsal bir firma haline getirmektir. Yeni bir sektörde öncesinde hiç tecrübemiz olmamasına rağmen üç genç girişimci olarak üç yıl gibi kısa bir sürede bin metrekare üretim atölyemiz, 650 metrekare ürün showroomumuz ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz. En önemlisi hayal ettiğimizden çok daha fazla mutlu müşteriye sahibiz. Gençlere tavsiyemiz ne iş yaparlarsa yaparlar yaptıkları işleri kendilerinden bir şeyler katıp farklılık yaratmaları ve mutlaka yaptıkları işin arkasında durmalarıdır.

MUHAMMET ALİ AYDIN

DİŞ HEKİMİ

**“Genç girişimcilere;
iş hayatında telaş
yapmamalarını, sebat
etmelerini, bilgi
ve becerilerinden
taviz vermeden
mesleklerinde
ilerlemelerini
öneririm.”**

1964- Aksaray doğumluyum. İlkokulu Muğ-
la-Dalaman Tigem İlkokulu'nda okudum. Orta-
okul ve liseyi ise İnegöl İmam Hatip Lisesi'nde
tamamladım. 1990 yılında Ege Üniversitesi Diş
Hekimliği bölümünü bitirdim. Evliyim, iki kız ço-
cuğum var.

BAŞARILI OLMAMDAKİ EN ÖNEMLİ ETKEN...

1985 yılında ablamın eşi, Doktor Nedim İş-
başar'ın; “Sen çok beceriklisin, bu işi yaparsın”
telkiniyle diş hekimi olmaya karar verdim. Diş
hekimliği mesleğinde hem sağlık hem de mü-
hendislik olması başarılı olmamdaki en önemli
etkilerdendir.



ASKERLİK DÖNÜŞÜ MUAYENEHANEMİ AÇTIM

Ege Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'ni bi-
tirdikten sonra vatani görevimi yapmak üzere
Kırıkkale'ye gittim. Askerliğimi asteğmen olarak
yaptım. Askerlik sonrası Bursa'ya döndükten
sonra ailemin desteği ve askerlikte biriktirdik-
lerimle kendi muayenehanemi açtım. 1993
yılından beri kendi kliniğimde mesleğimi icra
ediyorum.

KENDİMİ SÜREKLİ GELİŞTİRDİM

Hekimliğime ve kliniğime yatırım yaparak, ge-
liştirmeye özen gösterdim. Yurtiçi ve yurtdışı
kurslara katılarak mesleğim ve hastalarım için
kendimi güncel tutmaya çalıştım. Sürekli insan
üstünde çalışmak ve hasta ehemmiyeti, işin

gerçekten en düzeyde başarmayı gerekli kılıyor.
Hem görsel beklenti hem rahat yapılan protez
isteniyor.

GENÇLER İŞ HAYATINDA SEBAT ETMELİ

Genelde gençler yeni bir ortaklık kuruyor, sonra
işin içine maddi konular girince sıkıntılar yaşı-
yor. Sebat etmiyorlar. İlk günden ‘çok kazanma’
telaşıyla arkadaşlıklar bozuluyor. Ben mühen-
dislik düşünüyordum, fakat yönlendirme ile bu
mesleğe girdim. Tam bana göre... İşin içinde
hem sağlık hem de mühendislik var.

MARKAŞMA YOLUNDA ADIM ATTIK

Muayenehanemi 6-7 ay oldu, polikliniğe çevir-
dim. Markalaşma ve kurumsallaşmaya doğru

bir adım attım. Ağız ve diş sağlığı konusundaki
hizmetlerimize devam ediyorum.

Bizim sektörde genç girişimcilere yeterli destek
olduğunu söyleyemem. Bizim meslektekiler,
kendi ailesinden bir destek varsa belli bir yere
gelebilir. Aksi taktirde kendi becerisi ve kabiliye-
ti doğrultusunda hareket eder.

SEVEREK YAPILACAK İŞ MESLEK EDİNİLMELİ

Benden daha genç girişimcilere; iş hayatında
telaş yapmamalarını, sebat etmelerini, bilgi ve
becerilerinden taviz vermeden mesleklerinde
ilerlemelerini öneririm. Severek yapılacak işi
meslek edinmek gerekli.



MURAT AYNA

ELMAS PATENT A.Ş.
KURUCU ORTAK

**“Ülkemiz için fikirler
oluşturacak, gençler
yetişmeli. Gençlerin
mutlaka ek dilleri
bilmesi gerek.”**

1974 yılında Bursa’da doğdum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. İlk ve Orta öğrenimimi Bursa’da tamamladım. Askerlik döneminden sonra, Otomotiv sektöründe faaliyet gösterdim. Bir süreliğine Marthur’da çalıştım. Daha sonra Destek Patent uzmanı olarak iş başı yaptım. Kendi şirketimizi kurduk ve şu an Elmas Patent danışmanı olarak çalışmaktayız.

OTOMOTİV PARÇALARINI ÇİZMEKTEN, ÇOK BÜYÜK BİR HAZ ALIYORDUM

Henüz Meslek Lisesi’nde okurken, çizim yeteneğim vardı ve çizim yapıyordum. Çizime olan sevgim, Patent ve buluşçular ile sürekli haşır neşir olup tanıştıktan sonra hem çizip yapıp, hem de buluşların Türk Patent Enstitüsü’ne sunmak ile ilgili çalışmamız oldu. İçimden bir ses, “Çalışma hayatı beni yoruyor, kendi işimi yapmalıyım.” Diye bir his geçti. İç sesimi her zaman dinlediğimden, kendi işimi kurmaya karar verdim.



UZUN VE VERİMLİ BİR YOLDA İLERLERKEN, EŞİM EN BÜYÜK DESTEKÇİM OLDU

Öncelikle eşim beni çok destekledi. Eşimin neler hissettiğini tam bilmiyorum fakat, benim patron ve iş sahibi olmamı çok istedi. Benim kendi işime sahip olmam ve rahat hissetmem açısından, onun da mutlu olduğunu biliyorum. Aynı zaman da çocuklarımın da şahsi fikirlerini alıyorum. Çocuklarımın beni ayrı olarak desteklemesi, beni çok motive etti.

HER FİKİR BİR ELMAS DEĞERİNDEDİR; ELMAS PATENT, FİKİRLER GİBİ ÇOK DEĞERLİ YAPIDADIR

Elmas Patent’in temelleri, İstanbul Üsküdar Altunizade’de atıldı. Mali müşavirin bize fikir vererek ikna etmesi nedeniyle, düşünmeye başladık.

Ayrıca; Patent ve Markanın popülerin yüksek olduğunu, dolayısıyla bir ekip kurarak bu işin yapılabileceğini söyledi. Fikirler de bize cazip ve mantıklı gelince de, Elmas Patent’in temellerini attık. Marka ismini bulamadık ve marka isimleri konusunda büyük bir sorun var. Elmas madde itibarıyla çok değerli bir yapıdır ve bazen fikirler bile, elmastan daha değerli olabilir. Fikirler doğrultusunda temelleri attığımız için “Elmas” adı bize çok yakın geldi ve karar vermiş olduk.

BİLGİ BİRİKİMİ İLE MÜŞTERİLERİMİZİN KARŞISINA ÇIKIYORUZ

Elmas patent olarak daha çok butik tarzı çalışmayı tercih ediyoruz. Buluş yapmış müşterilerim ile özel görüşme ve göz göze temas

halindeyiz. Buluş yapan insanlardan, bilgileri kişinin ağızdan birebir alarak görüşüyoruz. Bizat görüştüğten sonra dosyayı biz hazırlıyoruz. Elmas Patent’in 20 yıla yakın operasyon geçmiş olduğu için satış pazarlamayı ve operasyonu bir arada götürebiliyoruz.

GENÇLERİN TEKNOLOJİNDEN ÇOK, SANATSAL FAALİYETLERİN İÇİNDE OLMASINI TAVSİYE EDİYORUM

Gençlerimiz teknolojinin yaygın olması nedeniyle, zihinlerinde bilgisayar dünyası var. İnternet hepimizin avucunun içinde artık çok küçüldüler. Dolayısıyla zihinler bu anlamda daha revaçta olduğu için maalesef bu alanda eğilim var. Ne kadar doğru olduğunu maalesef tam



olarak kestiremiyorum. Fakat, tek bir şey biliyorum ve söylüyorum ki; Gençlerin sanata önem vermesini tavsiye ediyorum. Hem ülkemiz, hem de kendileri için iyi olacağını düşünüyorum. Zira, sanatın yaşatılması ve ölmemesi lazım.

Umutsuzluk anlarımda istişare benim için çok önemli. Yaşça büyük 50-60'lı yaşları devirmiş insanlar ile istişare etmek ve elimdeki tüm işleri

bırakıp onların bir çayını içip konuşmak, beni motive edip umutsuzluklardan anında kurtulmama yardımcı oluyor.

BULUNDUĞUMUZ SEKTÖR DE DAHA FAZLA SORUN YAŞAMAMAK İÇİN DESTEK VERİLMELİ

Sektörümüzün de yaşadığımız en büyük sıkıntı, Türk Patent Devlet Kurumu'nun programsal

yapısını daha güçlü hale getirmemesi. Danışman firmaların ve patent dosyalarını hazırlarken daha kolay, daha hızlı ve önünü açacak programlar tasarlanmalı diye düşünüyoruz. Güçlü programların tasarlanması demek, bizim daha fazla verimli işler yapmamız demektir. Müşterilerimize tam zamanında yetişmek ve işlerimizi daha hızlı yapmamız için bu gerekli bir tasarımdır.



MURAT BAYRAKTAR

MUBAŞ
GAYRİMENKUL

**“İş hayatında
takıldığımız engeller
bizi yıldırmamalı.
Tam tersi, her bir
engelin aslında
insan yaşamında
başarıya giden bir
adım olduğunu
unutmadan hep çok
çalışmalıyız.”**

1974 yılında Ağrı'nın Tutak ilçesinde doğdum. Dört çocuğu olan orta halli bir ailenin üçüncü çocuğuyum. Babam Diyanet İşleri Müdürlüğü bünyesinde müftü olarak çalışıyordu. Babamın tayini nedeniyle 1982 yılında Tutak'tan Van'ın Muradiye ilçesine taşındık. Çocukluğumun bir bölümü orada geçti, ilk ve ortaokulu Muradiye'de okudum. Ekonomik durumumuz çok iyi değildi. Dolayısıyla o günün şartlarında okumak benim için en doğru seçenektir. Babam; gerek bulunduğumuz bölge, gerekse de bulunduğumuz



muz ilçedeki olumsuz, daha doğrusu diğer bölgelere oranla daha dezavantajlı eğitim, sosyal, kültürel ve beşeri faktörlerden dolayı tayinini Bursa Müftülüğü'ne istedi. Tayini çıktı ve Bursa'ya taşındık. 1992 yılında üniversitede okuduğum bölümü bırakmak zorunda kaldım ve iş hayatındaki maceram tekstil sektörüyle başladı.

Daha sonraki yıllarda gayrimenkul sektörüne geçtim ve iş hayatıma bu alanda devam ediyorum. 1995'te evlendim. Dört çocuk babasıyım.

BEKLEME, ÇOK DÜŞÜNME, KERVAN YOLDA DÜZÜLÜR...

İş hayatına çok erken yaşta atıldım. Her birey gibi benim de hayallerim vardı. Dolayısıyla yaşadığım dezavantajlı durumlardan dolayı üniversiteyi yarıda bırakmak zorunda kaldım. Aslında bu, beni daha da hırslandırdı. İş hayatına çok genç yaşlarda atılıp başarılı olan birçok insan gördüm. Bu insanlar bana ilham verdi. Sonra dedim ki kendime; “Bekleme, çok düşünme, kervan yolda düzülür...” Bu şekilde iş hayatına

tüm gücümle sarılarak başladım. Bizi diri tutan şeyin aslında hayallerimiz olduğunu da asla unutmayaarak yoluma devam ediyorum.

TEKSTİL VE ARDINDAN GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ

İş hayatıma 1995 yılında Bursa-Vişne Caddesi'ndeki tekstil ticaretiyle başladım. Daha sonra 2012 yılında sektöründe dünyaca ünlü Remax'ın bünyesine girerek gayrimenkul sektörüne adım attım. Üç yıl Remax deneyiminin ar-

dından kendi gayrimenkul firmam olan Mubaş Gayrimenkul'u kurdum.

TOPLUMA FAYDALI OLMANIN VERDİĞİ VİCDANİ RAHATLIK...

Gayrimenkul sektöründe bir girişimci ve işveren olmanın ülke, toplum adına muhakkak ki pek çok faydaları var. Ülkenin yetişen genç insanı olmak ve bu uğurda adım atmış genç girişimcilere iş imkanları sunmak, daha fazla insan çalıştırmak, üretmek, ülke ekonomisine katkıda bulunmak gibi... Tüm bunlar insana huzur veriyor. Ayrıca topluma faydalı olmanın verdiği vicdani bir rahatlıkla da iyi bir iş yaptığınızı düşünüyorsunuz. Dünyayı dolaşma fırsatı buluyor, bir girişimci olarak bağlantılar kuruyorsunuz. En önemlisi de ülkenizi temsil ediyorsunuz. Elbette bu işin sıkıntısı ve zorlukları da var. Örneğin, çoğu zaman hayatınızın düzeni olmuyor. Her mesleğin iyi ve kötü yanları vardır. Fakat önemli olan; işinizi severek yapmanız ve mesleğinizle barışık olmanızdır. Ben de işini büyük bir gururla ve severek yapanlardanım. Diyebilirim ki; şu anda sahip olduğum imkanlar, hayallerimin bile ötesine geçti. Küçük hayallerle başlayan iş maratonu, büyük adımlarla devam ediyor ve inanıyorum devam edecek.

AİLENİN MANEVİ DESTEĞİ DE ÇOK ÖNEMLİ

Sadece iş hayatında değil hayatın her alanında bireyin ailesi çok önemli bir yer tutar. Ailesi ile evinde huzurlu olan bir insan, yaşamının bir nevi en önemli ve temel hazlarından birini yani mutluluk kaynağını ele geçirmiş demektir. Benim iş ve sosyal hayatımdaki doğru adımlarımda rahmetli babamın çok önemli bir yeri var. Aynı şekilde eşim ve çocuklarımin manevi desteği yadsınamaz bir gerçek. Kararlarıma her zaman saygı duydular. Şu anki konumuma gelmemde hepsinin büyük destekleri oldu.

Mubaş Gayrimenkul; 2013 yılında şahsım tarafından kuruldu. Gayrimenkul sektöründeki tec-

rübemle ile sadece Bursa sınırları içinde değil tüm yurttan 2013 yılından beri hizmet veriyoruz. Pazarlamasını yaptığımız gayrimenkullerin satışı ile öncesi ve sonrasında paranın yatırım olarak gayrimenkulde değerlendirilmesinde ve ihtiyaca uygun gayrimenkullerin bulunmasında yılların bilgi, beceri ve deneyimiyle hizmet sunuyoruz. Mubaş Gayrimenkul; satış, pazarlama, gayrimenkul yatırım danışmanlığı, ekspertiz çalışması ve pazar araştırmaları gibi alanlarda hizmet veriyor. Ağırlıklı olarak ticari ve sanayi gayrimenkul yatırımlarıyla ilgileniyoruz.

ÖNEMLİ OLAN; HAYATA DEĞER KATABİLMEK

Hayatta yaptığım hiçbir şeyi bir statü ve mevki kazanma hedefiyle yapmadım. Çünkü bunların zaten gelip geçici olduğu farkındalığıyla yaşıyorum. Önemli olan; yaptığınız her işte insanlara ve hayata değer katabilmek, her zaman değişim ve dönüşüme açık olmaktır. Aynı bakış açısıyla Mubaş Gayrimenkul, ileriye dönük gayrimenkul ve değer kazandıracak olan bazı destek hizmet projelerini değerlendirmeyi amaçlıyor.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ YATIRIMCILARA PEK ÇOK FIRSAT SUNUYOR

Gayrimenkul sektörü, ülkenin gelişen ekonomisi paralelinde değişen nüfus ile birlikte yatırımcılara büyük fırsatlar sunuyor. Özellikle Bursa gibi ülkenin sanayi ve ulaşım açısından yoğun olduğu şehir ve bölgelerinde gelişen ticari faaliyet, iş yeri ve konut ihtiyacının da hızla artmasına yol açıyor. Bu da doğal olarak bizim gibi genç yaşta sektörde faaliyet gösteren kişiler için büyük fırsatlar sunuyor. Genç ve dinamik girişimcilerin bu fırsatları değerlendirme konusunda daha cesur ve istekli olduğunu söylemek mümkün. Öncelikle yeni atılan adımlarda çok dikkatli olunmalı. Çünkü bu işi ele alırken öncelikle risk içeren bir yatırım biçimi olduğu da göz önünde bulundurulmalı. İşin içinde olunca, tecrübenin de önemi ortaya çıkıyor. Bizden yaşça

büyük rakiplerimizin belki tecrübe noktasında daha avantajlı olduğunu söylemek mümkün. Ancak biz, başarılı olmuş tecrübeli kişileri örnek alarak, kendi dinamizmimizi de koruyarak yolumuza devam ediyoruz.

GÜNÜMÜZDE GENÇLER RUTİN İŞLERİ SEVMİYOR

Günümüz gençlerine dikkatle baktığımızda rutin işleri pek tercih etmediklerini söyleyebilirim. Kendilerini daha rahat ifade edebildikleri, gelişime açık sektörleri seçiyorlar. Yeni jenerasyon genel olarak iş hayatında gelen yenilikçi fikirlerle saygı duyup, değerlendirmeye alacağı benziyor. Bunun yanı sıra yardımsever ve işbirliğine açık olma özellikleri olan yeni bir jenerasyon olduğunu da söyleyebilirim. Daha rekabetçi ve aynı zamanda uyumu-iletişimi de seven iş alanları sanırım günümüz gençlerinin daha çok dikkatini çekiyor.

REKABET VE DAYANIŞMA HER ZAMAN GEREKLİ

Öncelikle şunu belirtmek gerekir ki; rekabet, iş hayatında çok önemli bir terimdir. Hele ki küreselleşen dünyada bunun önemini daha fazla görüyoruz. Ancak en az rekabet kadar önemli bir kavram vardır ki o da; dayanışmadır. Dayanışma olmadan hiçbir işin sağlıklı ilerleyeceği kanaatinde değilim. Günümüzde iş hayatındaki gençlere bakacak olursak, tabi ki tatlı bir rekabet ve dayanışma içinde oldukları aşikar. Fakat bu durumun yüzde 100 yeterli olduğunu söylememiz mümkün değil. Daha ileri adımlar için; daha dikkatli, tatlı rekabetin ve dayanışmanın bol olduğu bir ortama her daim ihtiyaç var.

Yolda takıldığımız engeller bizi yıldırma-malı. Tam tersi her bir engelin aslında insan yaşamında başarıya giden bir adım olduğu unutulmamalı. Ben olaylara hep bu mantık çerçevesinden bakan bir insan oldum. En ufak bir umutsuzluğa düştüğümde bile bolca araştırma yaptım. Kendimi işim doğrultusunda nasıl daha fazla



geliştirebilirim ona baktım. Kendi sektörümde iyi olan, kaliteli insanlarla irtibatımı kesmeden onlarla fikir alışverişinde bulunarak yoluma devam etmeye çalıştım.

Bizim de kısa ve uzun vadede birçok hedefimiz var. Sektörümde markalaşmak en önemli hedeflerimden birisi...

Ülkemi temsil gücümün artacağı işlere imza atmak da... İş hayatında özveri ve tutkuyla çalışılması gerektiğini düşünen biri olarak, öncelikle gençleri doğru işlere, sektörlerle veya mesleklerle sevk etmek gerektiğine inanıyorum. Hangi sektörde ve meslekte olursa olsun; dürüstlük, işini severek yapmak, hedeflerini doğru belirlemek, kararlılık, sabır, işine-insanlara-hayata değer katmak, farklılık yaratmak, değişime-gelişime her zaman açık olmak başarıyı getiren kriterlerdir.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ BÜYÜK TITİZLİK GEREKTİRİR

Gayrimenkul sektöründe çalışmak ve bu alana yatırım yapmak, uzun vadede doğru planlama yapabilmeyi gerektirir. Gayrimenkul, her ne kadar karlı bir sektör olsa da birçok farklı durumdan çok çabuk etkilenir. Hassas dengeler fiyatların dalgalanmasına neden olur. Ayrıca işin içine girince aslında çok büyük titizlik gerektiren ve düşüncesizce yapıldığında yatırımcılarının büyük zarar etmesine neden olan hassas bir durumla karşılaştığınızı fark ediyorsunuz. Bu işi ele alırken öncelikle risk içeren bir yatırım biçimi olduğu da göz önünde bulundurularak hareket edilmeli. Yatırım yapılacak olan gayrimenkullerin kazancı uzun vadede alınan risklerden az ise, o gayrimenkullere yatırım yapılmaması gerekir. Çünkü kazanç sağlamak oldukça risklidir. Bu şekildeki riskler konusunda doğru analiz yapılması gerekir.

Teknoloji ve istihdam ilişkilerindeki hızlı değişiklikler, yeni işe başlama biçimleri, yeni işgücü piyasası koşullarına sürekli uyumu ve beceri uyumsuzluklarının ele alınmasını gerektiriyor.

Gençlere iş olanaklarında en iyi fırsatın tanınması, mümkün olan en üst kalitede eğitim-öğretime yatırım yapılmasını, gençlere işgücü piyasasına uygun beceriler kazandırılmasını, kendilerine sosyal koruma ve temel hizmetler sağlanmasını; cinsiyeti, gelir düzeyi ve sosyo ekonomik geri planı ne olursa olsun çalışmak isteyen tüm gençlerin verimli işler bulabileceği şekilde düzeltilmesini gerektirir.

Geçmiş yıllara nazaran ülkemizde son yıllarda artarak devam eden kalkınma çalışmaları, hem girişimcilere büyük destek sağlıyor, hem de ümit ışığı oluyor.

MURAT DOĞAN

COLOREX
GENEL MÜDÜR

“Türk işadamları zaten mevcut olan dürüstlük, doğruluk, bilgi ve birikimin yanında ‘kalite’yi de ön plana çıkararak çok rahatlıkla global firma olarak rekabet edebilir.”

1978 yılında Elazığ’da dört çocuklu bir ailenin tek erkek çocuğu olarak dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Malatya’da tamamladım. Lise bitiminde İstanbul, Rusya ve Hollanda’da inşaat sektöründe faaliyet gösterdim. 2000 yılındaki krize kadar İstanbul’da çalışıyordum. O yılki mali kriz Türkiye’de birçok insanın hayatını etkilediği gibi benim de hayatımın dönüm noktası oldu. 10 günlüğüne ziyaret için geldiğim Bursa’da 17 yıl oldu. Onur Erk ve Yiğit Han isminde iki erkek çocuk babasıyım.



KALİTENİN FİYAT PAZARLIĞI YAPILMIYOR

İnşaat işinde şunu farkettim ki herkes kaliteli bir iş veya kaliteli işçilik yapmıyor. Diğer yandan da gördüm ki insanlar kaliteli ürünün veya işçiliğin fiyat pazarlığını da yapmıyor, araştırmasını da. Türkiye’de birçok insanda şu algı mevcut: ‘Kaliteli bir firma ile anlaşalım, işim güzel olsun, ben de diğer işlerime zaman ayırayım.’ İnşaat sektöründe edindiğim bu bilgi, beceri ve tecrübeyi masterbatch sektörüne uyguladım. Bunun olumlu sonuçlarını şu an keyif alarak izliyorum.

MASTERBATCH SEKTÖRÜNE GİRİŞ YAPTIK

05.11.2006 Murat Doğan isminde şahıs firması olarak home ofis olarak kurulan firmamız, inşaat sektöründe faaliyet gösteriyordu. 2007 yılında Türkiye’de masterbatch sektöründeki arz-talep farkını fark etmemizle birlikte sektöre girme kararı aldık. Eşim Sedef hanım ile girdiğimiz bu yolda 2009 yılı itibarıyla inşaat sektöründen çekilme kararı aldık ve sektörü bıraktık. Masterbatch sektöründeki başarılı girişimimiz Koğukçınar mahallesinde ufak bir üretim atölyesinden şu an bulunduğumuz

Türkiye’nin ilk organize sanayi bölgelerinden birisinin içinde üretim yapmanın onuru ve gururunu yaşıyoruz.

Sektöre farklılık olarak çok genç ve cesur yürekli sert bir giriş yaptık. Tabi bu girişimin avantajları ve dezavantajları olmadı değil. Ancak daha sonra firma sahipleri ile çeşitli toplantılarda, fuarlarda karşılıklı tanışmanın etkisiyle sektörde firma sahiplerinin, karşılıklı oturup sohbet edebilme bakış açısını, sektöre kazandırdığımı düşünüyorum.



TECRÜBE PARA İLE SATIN ALINAMAZ

Tecrübe, para ile satın alınamayacak kadar değerli bir şeydir. Sektördeki büyüklerimiz her zaman için bu bakımdan, bizden avantajlı olacaktır. Fakat şunu da unutmamak lazım ki, sektördeki büyüklerimizin COLOREX'in bitmek bilmeyen enerji, bilgi ve birikiminin tamamını bu sektörde harcayacak olmasıdır.

İş hayatında özellikle gençlerin dayanışma ve birlikteliklerden çok uzak olduklarını düşünüyorum. Burada biraz da sitemde bulunmak gerekirse; sektörel veya firma bazlı olsun, de-

ğerli büyüklerimizin sürekli gençlerin önünü açması, destekleyerek onlara da bir şans vermesi durumunda geçmişteki başarı ve kaliteden daha iyilerinin elde edileceği görülecektir.

YA RENKLER OLMASAYDI?

Bir taraftan birinci kuşak olmanın, tabiki onuru ve gururunu yaşıyoruz. İkinci kuşağın bizden iyi olacağına gönülden inanıyor ve güveniyoruz. Çünkü onları çocukluktan itibaren ticaretin bütün yönlerini aşılayarak, anlatarak tek tek göstererek yetiştiriyoruz. Yapmakta olduğumuz işten gurur duyuyoruz. Sonuçta

renkli bir hayatımız var. Ya renkler olmasaydı? Hayat nasıl görünürdü?

Türkiye'nin en güzide şehirlerinden birisi olan Bursa'da üretim yapıp da otomotivden uzak durmak mümkün değil. Otomotiv, enjeksiyon, kablo ve ambalaj ağırlıklı olmak üzere plastik ile ilgili bütün sektörlerde varlık gösteriyoruz.

AVRUPA'NIN ANA TEDARİKÇİSİ OLMAK İSTİYORUZ

Önümüzdeki yıllar için firma hedefimiz; sürekli büyüyen ülkemizin, masterbatch konsantre



boya ve plastik katkıları ile ilgili bütün ihtiyaçlarını Bursa'daki mevcut firmamızda 'COLOREX' olarak tamamını üreterek yurt dışına bağımlılığı ortadan kaldırmak. Avrupa'nın da ana tedarikçisi konumuna ulaşmak.

Cesur Yürekli Gençler'in bir üyesi olarak şunu söylemeliyim ki; GESİAD, BURPAS, PLASFED ve CEYGENÇ gibi topluma mal olmuş ve olacak oluşumlarda yer almaktan onur duyuyorum. Her geçen gün arkadaşlarımdan da bu oluşumlarda bulunması için elimden geleni yapacağım.

COLOREX'İN 2023 YILI HEDEFLERİ...

COLOREX firması olarak 2016 yılında başlattığımız sektörel bazda yatırımı, planlı ve programlı olarak değerli devlet büyüklerimizle değerlendirme yaparak, 2023 yılında Türkiye ve Avrupa'nın öncü firması haline getirmeyi amaçlıyoruz.

Türk işadamları; zaten mevcut olan ve geçmişten gelen dürüstlük, doğruluk, bilgi ve birikiminin yanına 'kalite'yi de ön plana çıkararak çok rahatlıkla global firma olarak rekabet edebilir.

HÜKÜMETTEN BEKLENTİLERİMİZ

Bir genç girişimci olarak hükümetimizden ve devletimizden öncelikli; sahte firmaların ve dolandırma amaçlı kurulan firmaların öncelikli olarak tespit edilmesini ve ayıklanmasını istiyoruz.

BURSA 2. BÜYÜK İL OLMA YOLUNDA

Bursa ile ilgili olarak da şunları söyleyebilirim; Bursa 2023 yılına kadar deniz, havayolu, büyük bir hızla devam eden otoban ve hızlı tren projeleriyle Türkiye'de İstanbul'dan sonra ikinci büyük il olma yolunda hızla ilerliyor.

MURAT EFE

RÜYA PARK
DÜĞÜN SALONLARI
KURUCUSU

**“Genç girişimcilere
en önemli tavsiyem;
dürüstlük ilkesini hiç
kaybetmesinler.
Dürüst davrandıktan
sonra, başta sıkıntı
çekilse de ardından
başarı mutlaka gelir.”**

1970 Gelibolu doğumluyum. Babam emekli astsubayı annem ise ev hanımı. Dört kardeş büyüdük. Hayatımın büyük bölümü Gemlik’te geçti. 1988 yılında Gemlik Lisesi’nde Beyazıt Öztürk ile aynı sınıfta okuduk. Liseden sonra eğitim fakültesi müzik bölümüne başladım. Hiçbir zaman devlet dairesinde çalışmayı düşünmedim. Hep özel sektörde çalışmayı hayal ettim. 2001 yılında evlendim, iki evladım var. 1997 yılına kadar restaurantlarda ve otellerde müzik yaptım. Uzun süredir müzikle uğraşıyorum. 1996-1997 kış sezonunda Uludağ Ağaoğlu My Resort Hotel’de sahne aldım. 1998’ten



sonra düğün salonlarına yöneldim. Yedi yıl Fatih Düğün Salonu’nda, üç yıl da Roza Düğün Salonu’nda hizmet verdim. 2009 yılında ‘Akasya’ markası altında kendi yerimi açmak nasip oldu. İki yıl sonra bu salonu devrederek ‘Rüya Park’ markasını tescil ettirip salonumu hizmete soktum. 2011 yılından itibaren sektörde ‘Rüya Park’ markasıyla hizmet veriyorum. İki lokasyon ve toplam dört salonda 60 kişilik bir ekip ile hizmet sunuyoruz. Ulubatlı Hasan Bulvarı üzerinde Rüya Park / Kır Bahçe ve Soğanlı Bulvarı üzerinde Rüya Park Düğün Salonları olarak iki ayrı lokasyonda faaliyetimiz devam ediyor.

DÜĞÜN SEKTÖRÜ BANA DAHA CAZİP GELDİ

Eşimle birlikte işlettiğimiz bir kuaför salonumuz vardı. Ancak bana kendi mesleğimi icra edebileceğim ‘düğün’ sektörü hep daha cazip geldi. 10 yıl boyunca çiftlerle beraber çalıştığım ve onları bu özel günlerinde mutlu etmenin formüllerini bildiğim için bu sektörde başarılı olacağıma inandım. Bu yüzden düğün salonu işletmeciliği yapmak istedim.

İŞİMİ ÇOK SEVEREK YAPIYORUM

İşimi çok severek yapıyorum. Benim sektörümde güler yüz ve düğün sahiplerinin mutlu-

rahat olması çok önemlidir. İnsanlar düğünleri bittikten sonra bana teşekkürleri ulaşınca doğru işi yaptığımı daha iyi anlıyorum. Ekibimiz için şu çok önemli; Düğünün başlangıcından bitimine kadar her bir personel (buna güvenlik ve otopark görevlisi de dahil) güler yüzle karşılar, ilgiyle hizmet eder ve düğün sahiplerini volkanlarla uğurlarız. Onların hayatındaki unutmayacakları bu günü özel kılmak için bütün ekip birlikte çalışırız. O yüzden hayal ettiğim iş hep buydu ve bu işi yaptığım için çok mutluyum.



KENDİ ÇABAMLA BU YERE GELDİM

Bugüne kadar hep mücadele ettim. Kuaför salonu işlettiğimde bile hem gündüz hem gece çalıştım. Bugüne kadar maddi anlamda kendi çabamla bir yerlere geldim.

YENİ TRENDLERDEN BİRİSİ; KIŞ DÜĞÜNÜ

Ağırlıklı olarak düğün sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Sektörün en büyük zorluklarından birisi; dönemsel olarak yoğunluğun artması ve azalması. Ancak kış düğünlerinin trend

olarak arttığını da gözlemliyoruz. Bu bizim de desteklediğimiz bir trend.

KLASİK ANLAYIŞTAN DAHA ÜSTÜN BİR HİZMET...

Sektörde bizden daha eski olan firmalara göre en önemli farklılığımız şu: Eski firmaların 'az maliyetle çok para kazanma' üzerine bir iş programları var. Biz de ise pastadan tutun da çerezin kalitesi, salondaki klima sayısı, konukları yönlendirme elemanı açısından dahi maliyeti yüksek olmakla birlikte klasik anlayıştan daha üstün bir hizmet anlayışı var.

TECRÜBE VE BİRİKİMLER PAYLAŞILMALI

İş dünyasında genç girişimcilerin daha çok dayanışma sergileyebileceği bir yapı olsa çok daha iyi olabilirdi. Kendi tecrübe ve bilgi birikimlerini paylaşabilecekleri bir platformda buluşmalarının önemli olduğunu ve bunun günümüzde hiç olmadığını düşünüyorum. İş hayatının en riskli dönemleri, sermaye ve tecrübenin en az olduğu dönemlerdir. Yani 'ilk dönemler.' İşte bu dönem; dayanışmanın ve tecrübe paylaşımının en önemli olduğu dönemdir.



YENİLİKLERE AÇIĞIM, HEDEFLERİM YÜKSEK

Hep yeniliklere açığımdır. Trendi yakından takip ederim. Bu yüzden iş hayatında mental olarak danışacağım kimsem yok. En çok kendi takip ve birikimimle zorlukları aşarım. Yedi yıl sonra kiracılıktan kurtulup kendi mülkümü yapma gayreti içindeyim. Salonlarımda otel konsepti kullanıyorum. Bunu daha da geliştirip farklılaştırma hedefim var.

GENÇLER DÜRÜSTLÜKTEN TAVİZ VERMEYİN

İş hayatına atılmak isteyen genç girişimcilere ilk tavsiyem, 'dürüstlük' olacak. İtimat ve güven parayla satın alınamayacak değerlerdir. Etik olarak sıkıntı yaratan personelle kesinlikle çalışmıyorum. Personelim benimle uzun yıllar çalışır. Kurum kültürü açısından bu çok önemli. Genç girişimcilere en önemli tavsiyem; dürüstlük ilkesini hiç kaybetmemeleridir. Doğru davrandıktan sonra başta sıkıntı çekse bile ardından başarı mutlaka gelecektir.

ULAŞMAK İSTEYENE DESTEKLER VAR

Türkiye'de genç girişimcilere yeterli destek olmamakla birlikte, ulaşmak isteyenlere 'destek var' diyebilirim. Özellikle esnaf kefalet kooperatifinden, işe ilk başladığımda çektiğim kredinin çok faydasını gördüm. Ancak ben de kazandığım parayı yatırıma dönüştürüp hizmet kalitemi sürekli çeşitlendirdim ve artırdım. Yani aldığım desteğin karşılığını fazlasıyla verdiğimi düşünüyorum.

MURAT GÜLBİN

GURUP
AYDINLATMA
YÖNETİCİ

**“Değişime en
çabuk adapte
olan, en iyi
ilerleyen ve
ayakta
kalabilendir.
Her işadama
kendine ve
karakterine
has özelliklerle
kendi çizgisini
oluşturmuştur.”**

1973 yılının Mayıs ayında Bursa’da dünyaya geldim. İlköğrenimimi Bursa Atatürk İlkoku-lu’nda, ortaokul ve lise tahsilimi ise Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladım. Halen, 60 yıldır faali-yetine devam eden, ‘Gurup Aydınlatma’ isimli aile şirketimizi yönetiyorum.



OTOMATIKMAN İŞİN İÇİNE ÇEKİLİYORSUNUZ

Neredeyse tamamı iş dünyası içinde olan ge-niş bir aileniz varsa, karşınızdaki gerek rol mo-deller, gerekse mevcut sistem içindeki açıklar sizi otomatikman işin içine çekiyor. Rahmetli babam Mehmet Gülbın, her zaman gençler-le çalışmanın; hem işletmeye, hem yönetime, hem de çalışanlara pozitif katkıları olduğuna inanan, bunu destekleyen bir yaklaşımla bana güç verdi.

ŞİRKETİMİZ 60 YILDIR FAALİYETTE

1958 yılında babam Mehmet Gülbın tarafın-dan kurulan Gurup Aydınlatma şirketimiz; taahhüt, imalat, ithalat, ihracat, toptan ve pe-

rakende alanında aralıksız 60 yıldır faaliyetle-rine devam ediyor. Genç enerjinin sinerjisine gönülden inanan bir insanım. Yaptığı işi seven her genç bireyin, eskilere oranla muhakkak yeni bakış açıları kazandırdıklarına eminim. Bilişim, halkla ilişkiler ve yenilenebilir enerji alanlarında gençlerin başarılı faaliyetler ger-çekleştirdiklerini düşünüyorum.

‘KONTROLSÜZ GÜÇ GÜÇ DEĞİLDİR’

Son dönemlerin popüler sözlerinden olan, ‘KontROLSÜZ güç, güç değildir’ ifadesi, tecrübe-nin; iş hayatında en çok ihtiyaç duyulan olgu olduğunu vurguluyor. Gençlik dönemlerinin bitmeyen enerjisi, bir anlamda avantaj sağlar-

ken, bazen yeterince tecrübe sahibi olmamak da dezavantaj yaratıyor.

ALDIĞIMIZ BAYRAĞI GÜNÜMÜZE ENTEGRE EDİYORUZ

Aldığımız bayrağı günümüz şartlarına ve tek-nolojisine entegre etmeye çalışıyoruz. Tabii ki bu mücadelemiz hiç bitmeyecek, ancak bun-da da başarılı olduğumuzu, aldığımız güzel geri dönüşlerle görüyoruz. Büyüklerimizden öğrendiğimiz iş ahlakı ile insan ilişkileri ve tecrübelerini kendimize ilke edindik. Bunları iş hayatımızın temel taşları olarak gördük, üzerine de kendi tecrübeleri-mizi ekleyerek yolumuza devam ettik. Aynı



değerleri bizden sonrakilere aktararak onları yetiştirme çabalarımız da bir yandan devam ediyor. Bu gayret içindeyiz.

YAPILAN İŞLER TOPLUMA FAYDALI OLMALIDIR

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm anlarda, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren ve hayat görüşlerine güvendiğim ağabeylerimle her zaman istişare içinde olmayı seviyorum. Önemli olan; yaptığımız işin kendimize ve topluma faydalı faaliyetlerden oluşması...‘Aydınlatma ve dekorasyon ürünleri imalat ve satışı’ alanındaki işimi severek ve istekle yapmaya çalışıyorum.

Fakat dönem dönem, hammadde girişinin pahalılığı ve değişken döviz kurları bizi imalat konusunda zorluyor. Aydınlatma ürünlerinde, trendleri takip edip üretim portföyümüze eklemenin yanında, farklı dekorasyon ürünleri imalatı geliştirmeyi de planlıyoruz. Bunlarla ilgili olarak gerekli ekipmanları da tamamlamaya başladık.

TÜRKİYE GİRİŞİMCİLER SAYESİNDE AŞAMA KAYDEDEBİLİR

Ülkemiz ekonomisi ancak, girişimciler sayesinde aşama kaydedebilir. Bu sebeple hangi alan-

da olursa-olsun herkes, girişimcilere elinden gelen desteği vermeye çalışmalıdır. Bursa bir sanayi şehri, fakat özellikle imalat sektöründe alttan gelen yeni eleman sayısı oldukça yetersiz. Herkes işletmeci olmak istiyor. İşletmeye de ihtiyaç var, ancak imalat olmazsa-olmaz bir unsurdur ve tüm imalat sektörleri eleman sıkıntısı yaşıyor. En önemlisi; katma değer üretmektir. Gençler bu konuda bilinçlendirilip özendirilmeli. Bu manada öne çıkan organizasyonlar olabilir. Değişime en çabuk adapte olan, en iyi ilerleyen ve ayakta kalabilendir. Her işadamı kendine ve karakterine has özellikler-



le kendi çizgisini oluşturmuştur. Bunda etken olan özellikler; aile değerleri, eğitim ve sosyal ilişkilerdir. Ancak bunlar herkeste farklı şekillerde yön bulur.

TASARIM VE ÜRETİMDE SEKTÖRE YÖN VERMEK İSTİYORUZ

Türkiye’nin önümüzdeki 20-30 yıl içinde dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer alacağına inanıyorum. En başta, eşsiz tarihimiz bile bizi heyecanlandırmaya yetiyor. Firma olarak, tasarım ve üretim anlamında sektöre yön veren firmalardan biri olma yolunda ilerlemeye ça-

lıyoruz. Herkes kendi sektöründeki fuar vb. etkinlikleri takip ederek, dünyayı gezip, farklı mecraları sıkı takip ederek kendini diri ve güncel tutarsa, bunun güzel sonuçları olacağını düşünüyorum. Girişimcilere bürokratik işlemler anlamında kolaylık yapılmasını bekliyoruz.

ÖNCE TARİH, SONRA TURİZM, SANAYİ DE BUNLARI TAKİP EDER

Lokasyonu ve bir sanayi şehri olması Bursa’yı, imalat anlamında çok avantajlı bir şehir haline getiriyor. Bursa, Türkiye’nin ekonomik anlamda ilk 3 şehirden biri olacak. Bence Bursa, ön-

celikle tarih, sonra da turizm ağırlıklı bir şehir olarak ön planda olmalı. Sanayi özelliği zaten bunları takip eder.

İş hayatında biz, babamızdan daha şanslı olduğumuz gibi, arkamızdan gelenler de tabii ki bizden daha şanslı. Yeni nesiller, akademik kariyer de yaptıkları için daha başarılı şekilde işlerine devam edecektir.

MURAT NEBİOĞLU

GIDA MÜHENDİSİ
VE İŞLETMECİ

**“Gençlere; doğru
hedef belirlemeyi,
azmetmeyi ve sabırlı
olmalarını tavsiye
ediyorum.”**

17 Kasım 1975 yılında Akdağmaden /Yozgat doğumluyum. Aslen memleketimiz Giresun/ Görele'dir. İlk ve Ortaokulu Orhaneli/Bursa'da okudum. Lise dönemimi Bursa Erkek Lisesi'nde okudum.1996 Uludağ Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümü mezunuyum.2003 Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi bölümü mezunuyum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. 2006 yılında 10 yıllık piyasa deneyimimden sonra “Nebioğlu” yemek sanayisini kurdum. 2017 yılında taşındığımız Demirtaş'ta halen Nebioğlu yemek sanayi olarak faaliyetimize devam etmekteyiz.

GIDANIN OLDUĞU HER ALANDA FAALİYET GÖSTERMEK İÇİN İŞ HAYATINA ATILDIM

Okumuş olduğum Gıda Mühendisliği bölümünün faaliyetlerini idealist olarak gerçekleştirmek adına iş hayatına atıldım. 1996 yılında Üniversiteden mezun olduktan sonra ilk 10 yıl piyasada çalışarak bulundum. Bursa, İzmir, Ankara ve İs-



tanbul'da çalıştım. Mesleğimi şehirlere yaymak ve her şehirden farklı şeyler öğrenmek, beni oldukça geliştirdi.

HAYATTA SİZİ DESTEKLEYEN BİRİLERİ VARSA, ODUKÇA ŞANSLISINIZ DEMEKTİR

Her şeyden önce, beni yetiştiren anne ve babama teşekkür ederim. Kendi ailemi kurarken de, işimin peşinden koşarken de, ailem her aşama-

da beni desteklediler. Ne konuda olursa olsun, eşimin destekleri ile hedeflerime her geçen gün daha çok yaklaşıyorum.

YAKLAŞIK 1,5 YILDIR KENDİ YERİMİZDE FAALİYET GÖSTERİYORUZ

2006 yılının 9.ayında kurmuş olduğum NEBİOĞLU Yemek Sanayi, 11 yıl boyunca Eski Fakülte'de faaliyet gösterdikten sonra ticaretimizin 12.yı-

lında Demirtaş'taki kendi tesisimize taşınma fırsatı bulduk. 1,5 yıldır kendi yerimizde faaliyet göstermekteyiz.

HER SEKTÖRÜN SIKINTISI OLABİLECEĞİ GİBİ, AL- TERNATİF ÇÖZÜMLERİ DE MEVCUT

20 yılı aşkın iş hayatımdaki tecrübemi iş yerimde değerlendirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzün handicap sayılabilecek sıkıntıları için geliştirdi-



ğimiz alternatif yöntemleri hayata geçiriyoruz. Biz sürekli sektörümüzün sıkıntılarına alternatif çözümler arıyoruz. Sektörümüz dinamik bir hizmet isteyen faaliyet alanı ve haliyle çok yoğun emek istiyor. Her şeye karşılık tedbir ve yeniliklerimizi de müşterilerimizle sürekli paylaşıyoruz.

GENÇ OLAN İNSAN; HER TÜRLÜ SORUNLARLA DAHA KOLAY VE HIZLI BAŞ EDEBİLİR

Avantajımız her şeyden önce genç olmamıdır. Çağımızın ihtiyaç ve beklentilerine daha yakın olmamız. Genç olunca her şeye daha çabuk sahip olunuyor ve tüm sorunların üstesinden gelebiliyoruz. Burada bilgi ve düşünce faktörü de çok önemlidir. Eskilerin avantajı ise ticari ha-

yatında zamanla mükemmelleşiyor olmasıdır. Tecrübe ile sabit bir insanın, daha yeni iş hayatına atılmış insan arasında dağlar kadar fark vardır. Tabii iş hayatına yeni atılmış ve dinç bir gencin düşünceleri ve fikirleri, sektörü çok farklı yerlere taşıyabilir.

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDEN MUTLAKA YARARLANILMALI

Teknoloji çağındayız ve gençler de yakından takip ediyor. Her sektörde teknolojiyen daha fazla yararlanılırsa daha çok fayda sağlanacağını düşünüyorum. Gençlerin de teknoloji merakları ve yetenekleri varsa, mutlaka teknoloji sektöründe bulunmalarını öneriyorum. Kaç yıl geçerse geçsin, teknoloji eskimeyen bir faaliyet alanıdır. Günümüzde tüm işlerimizi teknoloji aletlerle

hallediyoruz. Mutlaka bu sektör akıllı gençlerin katkıları ile daha da gelişmeli.

BEKLENTİLERİ NE KADAR SINIRDA TUTARSAK, ADIM ATMAK DAHA KOLAYLAŞIR

Bir insanın ne kadar çok beklenti olursa o kadar çok umut ihtiyacı doğuyor. Beklentileri daha küçük tutup adım adım büyütmek umutsuzluk gibi durumu oluşturmaz diye düşünüyorum. Umudu ve hayallerinizi kendi içinizde yaşarsınız ve mutlaka bir gün gerçek olacağını düşünürsünüz. Hayallerinizin ve hedeflerinizin peşinde koşarken, yanınızda güvendiğiniz insanların bulunması çok önemli rol oynar. Benim hayatım ve hedeflerim konusunda, babam ve aile büyüklerimin zor anlarımda desteği tabii ki en büyük şansımıdır.



MUSTAFA BAKRAÇ

ARİS YAPI

**“Önümüz açık.
Yeter ki çalışalım.
Bursamız,
Türkiye’nin büyük
şehirlerinden ve
yapılan yatırım
geri dönüyor. Bu
sebeple girişimciler
Bursa’ya yatırım
yapmaktan
korkmasın.”**

Kökenimiz Aydın-Söke’dir. 1. Dünya Savaşı’n-
dan sonra dedelerimiz önce Ankara, ardından
Tokat’a yerleşmiş. Dedem askerdi. Atatürk’ün
görevlendirmesiyle Tokat’ta kalmış. Böyle-
ce ben de 1975 yılında Tokat’ta altı kardeşin
beşincisi olarak dünyaya geldim. İlk ve orta
öğrenimimi Üzümlören kasabasında, liseyi ise
Turan Lisesi’nde tamamladım. 1993 yılında
Bursa’ya geldim. Ardından ailem de Bursa’ya
geldi. 25 yıldır Bursa’da yaşıyorum. Evliyim ve
iki kızım var.



22 YAŞINDAYDIM ARİS YAPI’YI KURDUĞUMUZDA

İş dünyasına ‘alaylı’ olarak girdim. Bursa’ya
geldiğim zaman memleketten tanıdığım bir
arkadaşımın, yakın köylümün tavsiyesiyle
Bademli’de Artem Mimarlık Ofisi’nde Serhan
Yılmaz ile çalışmaya başladım. İşe girerken
hiç para konuşmadım. “Beni bir görün, önce
karnımız doysun” dedim. Kanaat eden bir
kişiliğim vardır. Getir-götür ve alım-satım
işlerine bakıyordum. Şantiye şefliğinin yanı
sıra zaman zaman çalışıyor renkli sıvalar
yapıyordum. Uygulamacı bir mimarlık
firmasıydı. İş öğrendim. Bana çok şey
öğretti. Bir yıl şantiyede konteynırda kaldım.
Ardından eve çıktım. Burada iki yıl süre ile
gösterdiğim başarılı performanstan sonra

firma sahibi bana ortaklık teklif etti. Böylece
Aris Yapı’yı dört ortaklı olarak 22 yaşında
kurmuş olduk. Zaman içerisinde diğerleri
emekli olarak ortaklıktan ayrıldığı için, bugün
25 yıllık bir firma olan Aris Yapı’yı halen
kardeşimle beraber biz yönetiyoruz. Daha
sonra 2001 yılında Yörükoğlu Yapı’yı kurdum.
Sıfırdan kurduğumuz Aris Yapı’yı 1995 yılında
dört ortaklı olarak kurduk ve yaklaşık on yıl bu
şekilde devam etti. Bursa’da bayilikler yaptık.
Kale, Marshall ve İspo boyaları ile uygulama
ve satış çalıştık.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE ANAHTAR TESLİM ÇALIŞIYORUZ

Şu anda ise Aris Yapı olarak binaların tüm ta-
dilat işlerini yapıyoruz. Fabrikasından tutun

da AVM’sine kadar anahtar teslim çalışıyoruz.
Sektörde 25 yıllık deneyimimizle ve yaklaşık
150 çalışanımızla, aldığımız her projeyi sonu-
ca ulaştırabilecek donanımına sahibiz. Sektö-
ründe öncü olan Aris Yapı, sanayi sektörün-
den toplu konuta, yapı kooperatiflerinden
site ve villa yapılarına kadar, her alanda uy-
gun fiyat ve vadelerle; her türlü boya, mine-
ral sıva, laminant parke, alçıpan, asma tavan,
cam tekstil duvar kaplaması uygulama ve
satışı yapmaktadır.

Yörükoğlu Yapı İzalasyon Hafriyat İnşaat
Taahhüt Boya Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. ise,
inşaat sektöründe ürün yelpazemizi geniş-
leterek müşterilerimize daha kaliteli hizmet
vermek için kurduğumuz firmamız...



ANNE VE BABAM BİZE HER ŞEYİ ÖĞRETTİ

Baba mesleği değil bulunduğu sektör. Rahmetli babam hayvancılık işiyle uğraşırdı. Ben ise inşaat sektörüne girdim. Ailem ben firmayı kurduğum dönemde yanımda değildi. Memlekettedydiler. Ancak bizlere ebeveyn olarak öğretilmesi gereken her şeyi öğretiler. Bizleri yetiştirdiler. Doğru ve dürüst olmayı aşıladılar. Bizler de bu minvalde kararlar alarak yönümüzü belirledik. Allah onlardan razı olsun.

KALİFİYE ELEMAN SIKINTISI BÜYÜK

Sektörümüzde en büyük problemimiz, kalifiye eleman sıkıntısı. Gençler masa başı iş istiyor. Sahada çalışmak istemiyor. Oysa günümüzün trend meslekleri arasında inşaat sektörü de var. Fakat çıraqlığını yapmadan iş sahibi olmak istiyor gençlerimiz. Bu doğru değil. Eğitim sistemimizde buna bağlı iyileştirmeler yapılmalı. İşçiye çalışma terbiyesinin verildiği eğitim kurumları olmalı. Meslek okullarının sayısı da artırılmalı.

İŞLETMEMİ SIFIRDAN BUGÜNLERE GETİRDİM

Ben işletmemi sıfırdan bugünlere getirdim.

Bizden sonraki kuşaklara bırakabilmek için de çok çalıştım. Şimdi kızım mimarlık okuyor. Bu konuda eğitim görüyor. Zaman zaman yanımda da görev alıyor. İşletmemizi genç kuşaklara teslim etmeden önce onların gerekli donanımına sahip olmaları için uğraşıyoruz. Küçük kızım da inşaat mühendisi olarak yetişecek. Verdiğimiz emeğin karşılığını çocuklarımızın başarısı olarak görmek istiyoruz. Kardeşimin çocukları da bu sektörde yetişiyorlar.

TİCARETTE DÜRÜSTLÜK VE DOĞRULUK ÇOK ÖNEMLİ

Ticarette dürüstlük ve doğruluk ilkesi çok önemli. Biz büyüklerimizden onu öğrendik. Çocuklarımıza da bunu aşıyoruz. Ben, parayı kaybederim ama dürüstlüğüme kaybetmem. Bugün geldiğim noktayı, ticaretin ve insan olmanın en önemli vasıflarından olan dürüstlüğü borçluyum diyebilirim. İnsan kredimi kaybetmem.

İş dünyasında kriz anlarında geri çekilmem. Adam sayısını eksiltmem. Atak yaparım. Ödeme planlarım bir yıllıktır. Allah'a sığınır işimin başında kalırım. Hırsımızın kurbanı olmadan, kontrollü büyüyerek yolumuza devam ederiz.

FİRMA OLARAK YENİ HEDEFLERİMİZ VAR

Yeni hedeflerimiz var firma olarak. İnşaat sektöründe yıllık 80 daire yapıyoruz. Hedefimiz 200 daire yapmak. Bursa, Çanakkale ve Isparta'da şantiyelerimiz var. Stil projelerimiz devam ediyor. İlerleyen zamanda Ege konseptli bir proje hayalim var. Butik evler. Çok büyük olmayan, yeşil alanı bol, bahçeli mimarisi ile kamuflajlı ve göz alıcı.

Farklı sektörlerde de iş kollarımız var. Örneğin Lüfian (şık giyim) erkek giyim markası var. Merkezi İzmir'de olan yüzde ellisi İtalya'ya çalışan bir Türk firmasının şubesiyiz. Bir yıldır Bursa'da hizmet veriyoruz. Endülüs Park'tayız.

HAYVANCILIK SEKTÖRÜNDE DE VARIZ

Yine Karacabey Boğazı'na giderken Çarık Köy'de bir çiftliğimiz var. İki yıldır hayvancılık sektöründeyiz. Büyük marketlere ve et piyasasına serbest satış yapıyoruz. Baba mesleği olan hayvancılık üzerine bir tesis burası. Rutin besin ve üretim yapıyoruz. Üç ay önce getirdiğimiz Limuzin ve Şarole cinsinde büyükbaş hayvanlarımız var. Anayatağı Fransa olan bu hayvanları Belçika, Slovakya'da bulabilirsiniz

ve biz Macaristan'dan getirdik. Etçil bir ırk. Süt vermiyor.

BURSA'YA DEĞER KATMAYA ÇALIŞIYORUM

Ayrıca emlak alım-satım işi yapıyoruz. Yüzde yetmiş ağırlıklı olarak inşaat sektöründeyiz. Sevdiğim sektördeyim, üretiyorum ve Bursa'ya değer katmaya çalışıyorum. Firmamızın 2023 yılı hedefi olarak, şirketimizin değerini ikiye katlayacak şekilde bir büyüme planımız var.

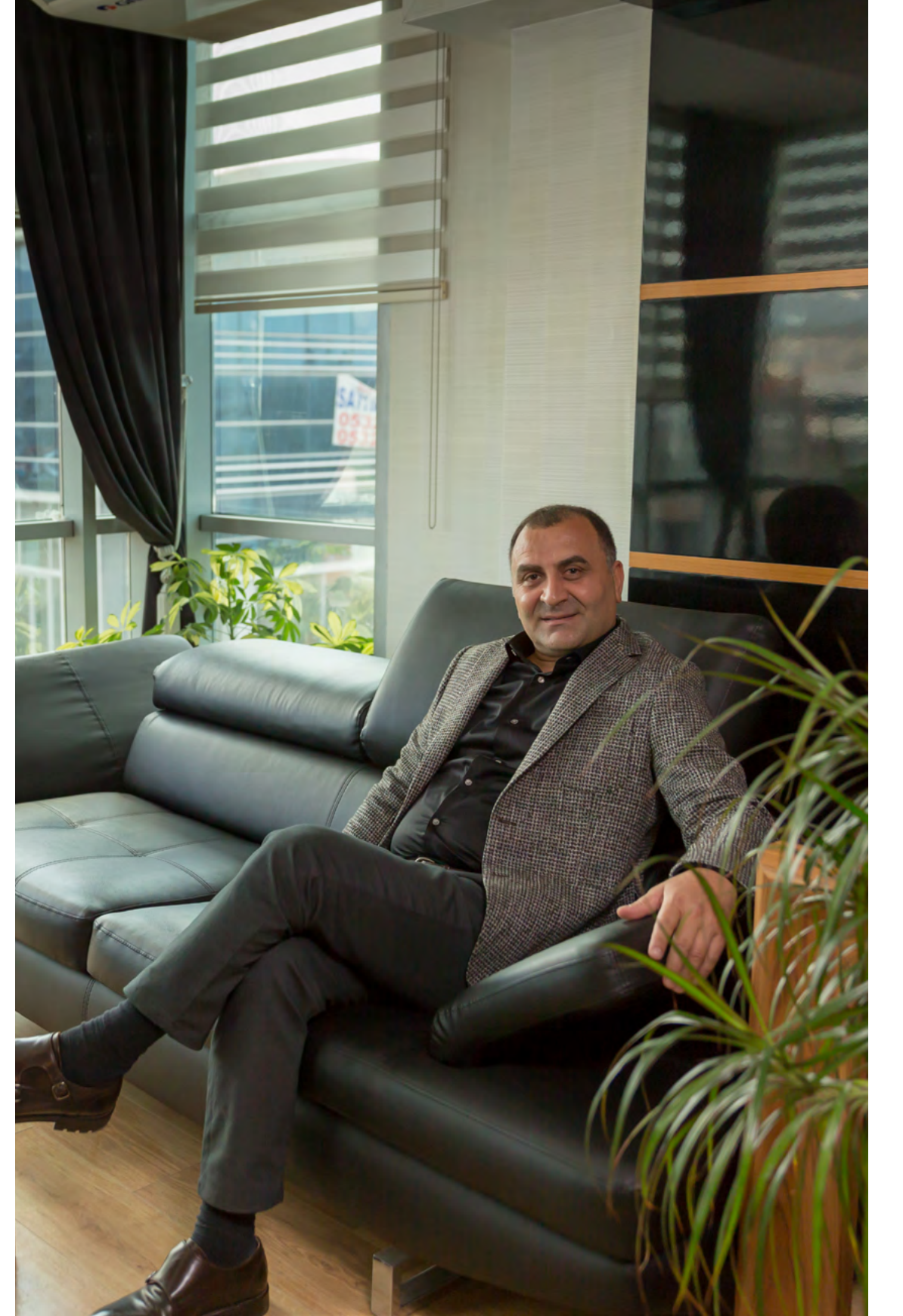
GİRİŞİMCİLER BURSA'YA YATIRIM YAPMAKTAN KORKMASIN

Türk iş adamlarının dünya çapında rekabetçiliğinin artması önemli bir planlamadan geçiyor. Plan-program yaptıktan sonra risk alabilen iş adamlarımız, dünya ile entegre olabiliyor. Hükümetimizin son onbeş yılda ülkemize kattığı değer fevkalade. Önümüz açık. Yeter ki çalışalım. Bursa'mız, Türkiye'nin büyük şehirlerinden ve yaptığı yatırım geri dönüyor bu anlamda. Girişimciler Bursa'ya yatırım yapmaktan korkmasınlar.

GİRİŞİMCİLERE VERİLEN DESTEKLER ARTTI

Türkiye'de son zamanlarda girişimciye verilen destekler önemli oranda arttı. Girişimcilerimiz de aktif halde proje üretiyor. Teşvik ve hibelerden faydalanıyorlar. Gençlerimiz iş dünyasına girdiklerinde önce "Bu işi nasıl iyi yaparım?" diye düşünmeliler. "Nasıl en iyi yaparım?" Sonra para kazanacaklardır zaten.

bu kitabın hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Önemli bir hizmet yapılıyor. Geçmiş bilgi birikimi ve tecrübenin geleceğe aktarımının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Gençlerimiz bizim hatalarımızdan veya başarılarımızdan ders almalı. Bu çalışma da bu amaç için güzel bir kaynak olacak. Ayrıca girişimciliği teşvik için de bu ve benzer yayınları çok önemsiyorum.





MUSTAFA SAÇLI

EMAS REKLAM
GARAJ

**“Yeni bir işyeri
açarken, bütün
sermayenin
harcanıp reklama
bütçe kalmaması
yanlış. İçerideki
ürün ne kadar
iyi olursa olsun,
bunu dışarı
yansıtamadıktan
sonra anlamı yok.”**

26 Kasım 1987 tarihinde Tekirdağ-Çerkezköy’de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Çerkezköy’de tamamladım. 1999 yılında babamı kaybettim, 2005 yılında ise Bursa’ya taşındık. Ağabeyimin üniversitesi için Bursa’da çeşitli kurumsal firmalarda satış-pazarlama üzerine çalıştım. 2008 yılında askere gittim. Askerlik sonrası yine satış-pazarlama üzerine çalıştım. 2015’te de mutlu bir evlilik yaptım.



İLK ETAPTA 30’DAN 350 METREKAREYE ULAŞTIK

Reklam sektörüne girişim, Bursa’da tanıdığım bir ağabeyim sayesinde oldu. O ön ayak oldu ve ilk olarak Nisan 2013’te ismi E-mas Reklam olan iş yerimi 30 metrekarelik bir alanda hizmete açtım. İki yıl tek başıma mücadele verdim, fakat Bursa’da birçok firmayla çalışmaya başladım. Sonrasında, ısrarlarıma dayanama-

yan ağabeyim 2015 yılında yanıma geldi ve işyerimizi 350 metrekarelik bir atölyeye taşındık. Burada tabela ve dijital baskı üretimi yapmaya başladık. Bir yıl sonra montaj ve üretim ekibimizi kurmaya başladık. Şu anda 8 kişi tabela, 3 kişi de 2017 yılında Özlüce’de açtığımız araç kaplama merkezimizde çalışıyor. Şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki; eşim, annem ve ağabeyimin destekleri olmasaydı bugün E-mas

Reklam olmazdı.

MÜŞTERİLERİMİZİN EN ÖNEMLİ ÇÖZÜM ORTAĞIYIZ

Gözlemlediğime göre; bu sektörde eski olan firmalar artık klişe işler yapıyor ve faaliyetlerine yenilik katmıyorlar. Birkaç tanesi dışında kendini yenileyen yok denecek kadar az. Biz ise her geçen gün farklı projelere imza atıyoruz.



Bu durum bizi heyecanlandırıyor. Müşterilerimiz, ne kadar farklı iş isterse istesin, mutlaka bir çözüm buluyor ve istediklerini üretiyoruz. Üretemediğimiz hiçbir işin sözünü de vermeziz.

FARKLI FARKLI PROJELER UFKUMUZU GENİŞLETİYOR

Yaptığım iş, faaliyet gösterdiğim sektör, hayal ettiğim bir alandır. Uzun yıllar severek satış-pazarlama işi yaptım. Fakat reklam sektörü bambaşkadır. Bu işin en sevdiğim kısmı ise üretim bölümü. Ağırlıklı çalıştığımız bir alan yok. Olmasını da istemeyiz. Her gün farklı birilerine iş yapmak ufkumuzu daha da genişletiyor. Öte yandan, bu yıl, mevcut üretim yerimizi iki katına çıkarmayı planlıyoruz.

SERMAYE BİTİYOR REKLAMA BÜTÇE KALMIYOR

İş potansiyeli açısından sorun olarak gördü-

ğüm konu; insanların işyeri açarken bütün sermayelerini harcayıp, iş reklama geldiğinde “bütçemiz yok” demeleri. İçeride satılan ürünler ne kadar iyi olursa olsun, bunu dışarıya gösteremedikten sonra bir anlamı yok. Dolayısıyla, günümüzde rakiplerinizin arasından sıyrılmak için, reklam ve tanıtımın önemini anlatmaya sanırım gerek yok.

İŞYERİ AÇMAK ESKİYE GÖRE DAHA KOLAY

Günümüzde yeni işyeri açmak ve işletmek, eskiye göre daha kolay ve genç girişimciler bu konuda daha cesur. Türkiye’de genç girişimcilere yeterli desteğin sağlandığını da düşünüyorum. Ben de, iş hayatına girmek isteyen genç arkadaşlarıma; doğru-düzgün çalışıp dürüst oldukları sürece başarıyı yakalayacaklarını belirtmek istiyorum.

TÜRKİYE HER GEÇEN GÜN D AHA DA İYİYE GİDİYOR

2023 yılı ile ilgili olarak önüne büyük hedefler koyan Türkiye’nin her geçen gün daha iyiye gittiğini de düşünüyorum. Önceki dönemlerle şimdi arasında, pek çok açıdan uçurum var. Yaptığım bütün işleri tek çatı altında toplamak ve bir fabrika kurmak istiyorum. Bu tesiste A’dan Z’ye bütün işlerimizi yapıp müşterilerimize ulaştırmayı amaçlıyoruz.

İŞ HAYATIMDA DÖNÜM NOKTASI...

İş hayatında benim için dönüm noktası şudur; 2014 yılında henüz bu işte çok tecrübem yokken Medine’den gelen 1000 adet özel üretim kanvas tablo işini başarmamdır. İki hafta sürerem vardı ve ben daha önce hiç kanvas tablo yapmamışım. Buna rağmen 10 gün içinde istenen siparişi en güzel şekilde, ailemin de desteğiyle hazırlayıp teslim etmiştim.



MUSTAFA YILMAZ

TCC-THE CHAIR
COMPANY BÜRO
KOLTUK SAN. TİC.
AŞ. YÖNETİM
KURULU BAŞKANI,
CEO, ŞİRKET
ORTAĞI

**“Genç kardeşlerime
tavsiyem; mutlaka
lisan öğrenin, oto
analizi iyi yapıp
mutlu olabileceğiniz
bir mesleğe yönelin.
Ancak sevilen işte
başarılı olunur.”**

1970'lerin başında Almanya'ya göç eden Uşaklı gurbetçi bir ailenin üç oğlunun en büyüğü olarak 1973 yılında Augsburg- Almanya'da doğdum. İlkokulu İzmir'de kolejde, ortaokulu Sivas'ta Anadolu Lisesi'nde bitirdikten sonra lise ve üniversite hayatım Almanya'da geçti. 1998 yılında Regensburg University of Applied Sciences İşletme bölümünden mezun oldum.



15 YAŞINDA İLK PARAMI KAZANDIM

1988 yılında Almanya'ya ailemin yanına geri döndüğümde; aileme maddi açıdan yük olmamak adına aslında çalışma hayatı, benim için çok erken başladı. 15 yaşında ilk paramı kazandım. Almanya'da hem okula gidip hem de boş zamanlarımda çalıştım. Gazete sattım, benzin istasyonunda, cafelerde, markette, postanede, fabrikalarda çalıştım. Üniversite yıllarımda Alman öğrencilere özel ders vererek, bankalarda ve şirketlerde gönüllü staj yaparak hem geçimimi sağladım hem de iş hayatına bir nevi hazırlanmış oldum. 1996 yılında BMW şirketinde yaptığım staj benim gerçek anlamda profesyonel iş hayatı ile tanışmama neden oldu. Staj boyunca görevim, o dönemki yeni 3 serisi, E46'nın bütçesini planlamaktı. Verilen sorumluluğu layıkıyla yerine getirmek için ciddi bir çaba, bilgi ve sosyal yetenek gerekiyordu. Bu staj, 23 yaşında genç bir adam için çok yorucu, ancak bir o kadar da eğitici oldu.

GENEL MÜDÜRÜ OLDUĞUM ŞİRKETİ SATIN ALDIM

Üniversite eğitimim bitmeden, kendi sektöründe yüksek bir repütasyona sahip ve köklü

bir firma olan Grammer AG'de sözleşme imzayıp, 1998 yılında şirketin merkezi Amberg'de Financial Controller olarak işe başladım. 2001 yılında, ofis koltuğu üretimi yapan toplamda 6 kardeş şirketten sorumlu Controlling Müdürü iken, 28 yaşında Bursa'da bulunan kardeş şirket, o zamanki ismi Grammer Büro Koltuk San. ve Ltd. Şti.'de Ticari Genel Müdür olarak 2001 yılında göreve başladım. Merkez tarafından Türkiye'ye gönderilmemdeki ana neden, 2001 yılında ülkemizdeki büyük krizin şirketimizdeki yönetimiydi. Bursa'ya aslında üç yıllığına Expat olarak geldim, ancak 16 yıl olmuş. 2003 yılında şirketin Genel Müdürü oldum ve 2011 yılında MBO (Management-Buy-Out) projesine imza atıp Genel Müdürü olduğum şirketi satın almak nasip oldu.

AR-GE VE YENİ ÜRÜN TASARIMLARIMIZ ÇOK GÜÇLENDİ

2014 yılına geldiğimizde, firmamız TCC-The Chair Company'nin sıra dışı performansı, Türkiye pazarına girmeye çalışan Avrupa'da birçok büyük şirketin dikkatini çeker oldu. Nitekim aynı yıl, sektörümüzün Avrupa'daki en büyük 3. firması, bünyesinde 8 uluslararası marka ba-

rındıran Nowy Styl Group, şirketimize yüzde 50 oranında ortak oldu. Bu ortaklık ile özellikle AR-GE ve yeni ürün tasarımlarımız çok güçlendi. Ailem, üç çocuğunun da iyi bir eğitim alması için elinden gelenin fazlasını yaptı. İş hayatımdaki başarımın temeli, iyi bir eğitim almam ve çok erken yaşta yatılı okulla tanışıp sorumluluk duygusunu fazlasıyla öğrenmemdir. Benim iş hayatındaki hikâyem, profesyonellikten patronluğa uzanan sıra dışı bir 'self-made-story'.

YÜZLERCE KURUMSAL FİRMANIN TEDARİKÇİSİYİZ

Şirketimiz TCC-The Chair Company'nin kuruluşu, 1880 yılında Almanya'nın Amberg kentinde faytonlara koltuk üretimi ile başlayan Grammer firmasına dayanır. Grammer markası, adeta koltuk ile özdeşleşmiş bir dünya markasıdır. Otomotiv yan sanayi olarak faaliyet gösteren Grammer AG'nin büro koltuğu üretimine de girme kararının sonucunda 1985 yılında bu sektöre giriş yapmış ve Grammer Office markası ile Türkiye'nin amortisörlü ilk ofis koltuğunu üreten firması olmuştur. 1998 yılına kadar otomotiv bölümü ile aynı grupta yer alırken, o yılda ortaklık yapısının değişmesi sonucu

özerkliğe kavuşan Grammer Büro Koltuk San. ve Ltd. Şti., 2001 yılında TCC-The Chair Company A.Ş. adını aldı. 2014 yılından bu yana, bünyesinde 8 uluslararası marka bulunduran, sektörümüzde Avrupa'nın en büyük 3. şirketi olan Nowy Styl Grubu'nun Türkiye'deki iştiraki- dir. Bugün Grammer Office, TCC ve Grammer Office Projects markalarıyla sektörümüzün üst seviye ofis, sinema, konferans, tiyatro, oditor- yum ve stadyum koltuğu pazarlarına üretim yapan, referansları çok zengin, alanında lider ve trendleri belirleyen bir firmadır. Günümüz- de Türkiye'nin yüzlerce kurumsal firmasının, ofis koltuğu tedarikçisiyiz. Ayrıca ülkemizdeki nitelikli bir çok konferans, sinema, tiyatro, odi- toryum ve çok amaçlı salonunun koltukları, şirketimizin imzasını taşıyor. Eğer Türkiye'nin en büyük beş konferans salonundan birinde iseniz bilin ki bizim koltuklarımızda oturuyor- sunuzdur.

KOLTUKLARIMIZ ERGONOMİK OLARAK ÇOK ÜST SEVİYEDE

Bursa'ya geldiğim ilk yıllarda, müşteriler ve yan sanayiciler, "Baban, toplantıya seni mi gönder- di?" derdi. Beni, şirketin Türkiye mümessilinin oğlu zannederlerdi. 28 yaşında birinin ulus- laraarası faaliyet gösteren, yabancı sermayeli bir firmanın profesyonel üst düzey yöneticisi olabileceğini düşünemiyorlardı. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren, borsaya kote bir dünya şirketinde işe başlayıp erken yaşlarda sorumluluk üstlenmenin tabii ki büyük avan- tajları var. Bunların başında profesyonelce orta ve uzun vadeli hedefler belirlemek, dünyadaki trendleri görüp uygulayabilmek var. Ancak en önemlisi, ürünlerimize kattığımız katma değe- ri yüksek ergonomik fonksiyonları sayabilirim.

Ofis koltuklarımız, ergonomik olarak çok üst seviyede. 1.50 boyunda bir insanın da, 1.90 boyunda bir insanın da aynı koltukta rahat ve ergonomik olarak doğru oturabilmesini sağla-

mak için ürünlerimize her geçen gün, ana şir- ketimizin ciddi AR-GE çalışmaları sonucu, yeni fonksiyonlar ekliyoruz. Dolayısıyla Türkiye'de ofis koltuğunda ergonomi, tasarım ve kalite açısından öncü bir şirketiz.

GÜNÜMÜZDE GENÇLER HEM ŞANSLI HEM DEĞİL

Bence bilişim teknolojisinin daha başındayız. Bilişim alanında son 15-20 yılda yaşananlar ger- çekten devrim niteliğinde. Oxford Üniversite- si, yaptığı bir araştırmada 20 yıllık süreç içinde ihtiyaç 'hissedilmeyecek' ve 'geçerliliğini yitire- cek' meslekleri seçmiş. Bunların arasında mu- hasebecilik, denetmenlik gibi klasik meslekler de var. Yapay zeka, her geçen gün hayatımız- da daha fazla yer alıyor. Günümüzde gençler, hem şanslı hem de işleri daha zor. Bir taraftan dünyayla daha barışık ve her bilgiye saniyeler içinde ulaşabilmeleri mümkün, ancak diğer ta- raftan da çok esnek ve özellikle de bilişim tek- nolojilerinin hızına yetişmek zorundalar.

AYNI GRUPTA 20. YILIMI DOLDURACAĞIM

İki oğlum da yaş olarak daha küçükler. Ancak ileride şirketi devralmaları ve iş hayatlarını TCC üzerine kurmaları konusunda kesinlikle baskı ya da yönlendirme yapmayacağım. İsterler- se tabii ki de destek olurum, ancak asıl olan yetenekleri ve istekleri doğrultusunda mutlu olabilecekleri işi yapmaları. İnsanın iş haya- tında başarılı olabilmesi, öncelikle sevdiği işi yapmakla başlar. İşletme mezunu olmam ne- deniyle üniversite sonrası belirli bir sektör ter- cihinden ziyade, kültürü olan, uluslararası faali- yet gösteren, kurumsal, gençlere şans veren ve sağlıklı büyüme hedefleyen bir şirkette iş ha- yatına atılmayı hedeflemiştim. Belirli bir ürün ya da hizmet tercihim olmadı. Bu pencereden baktığımda doğru şirkette işe başladığımı gö- rüyorum. Gelecek yıl, aynı şirket grubunda 20. yılımı dolduracağım.

KOLTUK; SADECE ÜZERİNDE OTURULAN BİR NESNE DEĞİL

Sektörümüzün en büyük sorunu, Avrupa'daki standartların kağıt üzerinde var olması, ancak maalesef yaşanmaması. İşini uluslararası stan- dartlarda yapmayı ilke edinmiş bir firmayız. Bizim için koltuk, üzerinde oturu- lan basit bir nesne değil. Ergonomi, güvenlik, alev almazlık, bazı projelerde akustik açıdan dünya çapında birçok standart var. Bunların da bir maliyeti... Ancak ülkemizde fiyat hassasiyeti çok yüksek olan bir sektörde iş yapıyoruz. Bunun nedeni sektörümüzün, standartları göz ardı ederek daha çok 'kopyalama' ve 'toplama' mantığı ile çalışmasından kaynaklanıyor. Dolayısıyla yeni, potansiyel müşterilerimiz en donanımlı ürünü en ucuz fiyata almaya çalışıyor. Çünkü o stan- dartları ilk defa duyuyorlar. Ancak geçmişte koltuklarımızı kullanan müşterilerimiz, dönüp tekrar bizi bulurlar. Bizden aldığı koltuğunu 20 yılda bir değiştiren müşterilerimiz var. 2018 yılında, masa başında oturanların, gerçek anlamda dinamik ve sağlıklı oturmalarını sağla- yan, dünya çapında patentli Glide-Tec tekno- lojisine sahip yeni ürünlerimiz, portföyümüze dahil olacak. Ülkemizde iş hayatında bulun- mak ve özellikle de sorumluluk sahibi bir po- zisyondaysanız işiniz hiç de kolay değil. Çünkü çok kısa bir sürede coşkun- luktan ve durgunlu- ğun yaşanabildiği bir ülkede- yiz. Umutsuzluk demeyelim ama zor günlerde yaşça benden büyük, sanayiye ve iş hayatına yıllarını vermiş büyüklerimizle istişare etmek çok faydalı olu- yor. Bunun yanında kendi alanlarında uzman, profesyonel danışman şirketlerimizin fikirlerini alı- rız.

ANCAK SEVİLEN İŞTE BAŞARILI OLUNUR

Son yıllarda genç girişimcilere destek noktasın- da biraz daha iyileşme görülmesine rağmen, gençlerimize ne iş hayatı, ne siyaset, ne de spor alanında yeterli şans verdiğimizi düşünüy- rum. Bugün Avusturya'nın Dışişleri Bakanı'nın



30 yaşında, Fransa'nın Cumhurbaşkanı'nın 39 yaşında olduğu bir dünyada yaşıyoruz. İnşallah önümüzdeki dönemde gençleri her alanda daha aktif ve onlara güvenip sorumluluk ve- rilmiş olarak görebiliriz. Genç kardeşlerimize tavsiye edebileceğim birkaç konu var. Lisan öğrenmek çok önemli. İsteddiğiniz kadar iyi bir eğitim sahibi olun, eğer yabancı birisiyle direkt iletişim sağlayamıyorsanız hiçbir anlamı yok. Oto analizlerini iyi yapıp mutlu olabilecekleri mesleğe yönelsinler. Ancak sevilen işte başarılı olunur. Herkes için farklı olan iş yaşam denge- lerini iyi kursunlar.

100. YILDA EN BÜYÜK 10 EKONOMİDEN BİRİSİ OLACAĞIZ

2023 vizyonunun ana teması, bilim ve teknolo- jiye hakim, teknolojiyi bilinçli kullanan ve yeni teknolojiler üretebilen, teknolojik gelişmeleri toplumsal ve ekonomik faydaya dönüştürme yeteneği kazanmış bir refah toplumu yaratmak olarak belirlenmiş. Bu vizyon doğrultusunda, verimli çalışarak, Cumhuriyetimizin 100. yılın- da ülkemizin hak ettiği yerde yani dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olacağına inancım tam. 2017 yılında, büyüme trendimiz

devam etti. 2023 yılında Türkiye pazarının ya- nında, belirlediğimiz stratejik uluslararası pa- zarlara yönelmiş ve o ülkelerde de pazar payını artırmış bir TCC hedefliyoruz.

REKABETÇİLİKTE İŞİN SIRRI; İNOVASYON

Dünya çapında rekabetçiliğimizi artırmada işin sırrı, tek bir kelimeyle 'inovasyon.' Eğer uzun va- dede ayakta kalmak ve ülke olarak rekabet gü- cümüzü artırmak istiyorsak, kesinlikle katma değeri yüksek inovatif ürün ve teknolojiler ge- liştirmeliyiz. Yenilikçi ürün ve teknolojilerin, tü- ketici ihtiyaçlarına yön verme, tüketici alışkan- lıklarını değiştirme ve yeni pazarlar yaratma açısından geleneksel ürünlere göre çok daha etkili olduğunu son yıllarda yaşadığımız hızlı gelişmeler ortaya koyuyor. Türkiye'nin reka- betçilik görünümüne bakacak olursak, Türkiye verimlilik odaklı ülkeler kategorisinden inovatif yani yenilikçilik güdümlü ülkeler kategorisine geçiş aşamasında olmakla birlikte, 2016 yılın- da yayınlanan GCR - Global Competitiveness Report'un (Küresel Rekabetçilik Endeksi) ra- poruna göre, geçmiş son 3 yılın verilerini kar- şılaştırdığımızda, 144 ülke arasında Türkiye'nin rekabetçiliği 44. sıradan 51. sıraya düşüş gös-

termiş. Demek ki bu alanda maalesef ev ödev- lerimizi henüz yerine getiremiyoruz.

2018 YILINDA DA KOŞULLAR KOLAY OLMAYACAK

Son gelen rakamlar; Türkiye ekonomisinin 2017 yılını yüzde 4 ila 5 aralığında bir büyüme ile tamamlayabileceğini gösteriyor. Yaşadığı- mız olaylar ve global ekonomideki olumsuz koşulları düşündüğümüzde bu büyüme oranı makul karşılanabilir. 2018 yılında da koşullar kolay olmayacak. Fakat orta vadede, özellikle 2019 ve sonrasında yüzde 5-6 civarında büyü- me ortalamasını yakalayabiliriz. Türkiye bunu başarabilecek güce ve potansiyele sahip. Şu an bizim kısa vadede zayıf tarafımız, Türkiye'deki müteşebbislerin yüksek finansman maliyetleri. Buna kesinlikle çözüm bulunmalı ki girişimci- lerin ve yatırımların önü açıl- sin. Orta ve uzun vadede ise, kesinlikle cari açığı kapatmamız ülkemiz adına çok önemli bir konu. Cari açık, uzun vadeli yatırımları engelleyen ciddi bir un- sur. Bursa ise, sanayi kimliği çok güçlü olan bir şehir. Gerek coğrafi konumu, gerekse sanayi kültürü ve alt yapısı ile Türkiye'de İstanbul'dan sonra yatırım yapılabilecek en uygun şehir.

MÜGE SELNUR ERON

ANNELERİN
BURSA REHBERİ
BURSAMOM

“Çocuklarınıza zengin olmayı değil, mutlu olmayı öğretin. Hayatları boyunca sahip olduğu şeylerin fiyatını değil, kıymetini bileceklerdir.”

1982 tarihinde İstanbul'da doğdum. Gazi Üniversitesi Aile Ekonomisi ve Beslenme Öğretmenliği mezunuyum. 10 yıl devlet ve özel okullarda öğretmenlik yaptım. 5 yıl önce tamamen öğretmenlik mesleğini bırakma kararı alarak ailemin yaşadığı şehir olan Bursa'ya yerleştim. Bursa'da yurt müdürlüğü yapıp, ardından kendi butiğimi işlettikten sonra eşimle



yollarımız kesişti. Şu an 3 yaşında, Tuana isminde bir kızımız var.

ÇOCUKLARIN DAHA İYİ GELİŞMELERİ VE KENDİLERİNİ EN İYİ ŞEKİLDE TANIMALARI İÇİN “BURSAMOM” VAR

15 yaşından itibaren çalışan biri olarak aktif çalışma hayatı sonrası, evlilik ve hemen akabin-

de bir evlat sahibi olmam ile birlikte iş hayatına ara vermem gerekti. Kızım yaklaşık 10 aylık olduğunda onunla birlikte yapabileceğim iş kollarını düşünmeye başladım. Ardından anne olmanın verdiği duygusallık ile annelere ve çocuklara iyi gelecek, sosyalleşmelerini sağlayacak, ufuklarını genişletecek, kolayca deşarj olmalarını sağlamamı gerektiğini düşündüm.

Annelerin çocukları ile yapabilecekleri aktivitelere çeşitlilik katabilecekleri, çocukları ile gidebilecekleri yerlerden haberdar olmaları, aynı duyguları taşıyan veya aynı süreçlerden geçen yeni annelerle/kadınlarla tanışmalarını, çocuklu veya çocuksuz kendilerini keşfedecekleri bir platform kurma hayalini hayata geçirmek için Bursamom Platformunu kurdum.



ANNELERE VE ANNE ADAYLARINA ULAŞMAMA SOSYAL MEDYA YARDIMCI OLDU

Bursamom platformu, sosyal medya da annelere/kadınlara/ailelere daha kolay ulaşabileceğim fikri doğması ile birlikte 2016 yılında Instagram ve Facebook'ta hayata geçti. 2018'de bağlı olduğumuz ajansımız ile birlikte, annelerin Bursa rehberi mottosunu entegre ettiğimiz "www.bursamom.com" sitesi ile daha da profesyonelliğe adım attı.

YARDIMA MUHTAÇ ÇOCUK VE AİLELERE VESİLE OLUP, İHTİYAÇLARINA ARACILIK ETMEK KADAR GÜZEL BİR DUYGU YOK

Öncelikle hayalini kurduğum her şeyi bu platform adı altında gerçekleştirmenin mutluluğu içerisindeyim. O her şey ne dersiniz; yaratıcı, farklı ve kendi kurguladığım organizasyonlar gerçekleştirmek, her gerçekleştirdiğim organizasyona bir sosyal yardım projesini eklemek diyebilirim. Anne-çocuk firmalarına danışmanlık vererek onlar için farklı görüş ve kültür de olan, herkesin bunları dikte etmediği durumları onlara öğretmektir. Sadece o an etkileşim neyi gerektiriyor ise, saygı çerçevesinde fikrini

beyan edeceği bir ortam sağlamaktır. Kendi çocuğumu günümüz şartlarında korumaya çalışır iken Bursamom çatısı altında buluşan annelerin çocukları ile güven altında büyümesini seyretmek, bir mutluluk kaynağıdır.

MUTLU ANNE+MUTLU AİLE=MUTLU ÇOCUK

Bu platformu kurmamı ve süreç içinde yaptıklarımı eşim, kendi ailem ve eşimin ailesi sonsuz destekledi ve desteklemeye de devam ediyor. Kendi kendime (o dönem 10 aylık kızımın altını değiştirip, emzirip ve zorlu bir uyutma sean-sından sonra, "Aman Allah'ım hayat hep böyle mi gidecek?" sorusunu kendime sormam ile bir şeyler yapmayı hedeflemiş oldum. Yaklaşık 1 yıldır eşim de benimle birlikte, mutluluk için Bursamom adına çalışıyor.

İNSANIN KENDİ MESLEĞİNE BAKIŞ AÇISI OLMAZSA, BİR YERDE HEYECAN KAYBOLUR VE YOK OLUR

Çocukların ve ailelerin; her zaman farklı, yaratıcı, analitik, modern düşünceye sahip olmasını hedefledim. Entegre takıntısı, uyum sağlama titizliği, hayal gücünü ve mantığı ortak nok-

tada buluşturma, şeffaflık ve birilerine fayda sağlama ilkesi, Bursamom bakış açısının kriterleridir.

DEZAVANTAJ OLSA DA, AVANTALARIM HER ZAMAN DAHA ÖNDEDİR

Avantajlarım öncelikle eğitimci olmam, veli/insan ilişkileri konularında şeffaf, doğrucu ve bunları yaparken doğru dili kullanabilme, küçük yaştan itibaren iş hayatı ve insanların içinde olma, öğrenilmiş çaresizlik algısına asla kapılmama, eşimin ve ailemin desteği, hislerimin tecrübelerimle doğru orantılı kuvvetli olmasıdır. Dezavantajlarım ise; Bursa'nın tamamının Bursamom platformunu bilmesinin /tanımasının süreç istemesi ve firmaların hala sosyal medyanın gücünü el broşürleri ile kıyaslaması, dijital dünyanın gücünün farkında olmamalarıdır.

GENÇLERİN BİRBİRLERİYLE SÜREKLİ REKABET İÇİNDE OLMASI, ONLARI HİÇBİR BAŞARIYA VE SONUCA GÖTÜRMEZ

Hayır bulmuyorum. Çünkü artık eklemek aslanın ağzında değil, midesinde deyimini çok net yaşıyorlar. Örneğin; Kişi öğretmen ise, atanması



çok zor ve özel sektör de mesleğini ilerletmek zorunda. Özel sektörde de egolar devreye giriyor ve bu da başta dayanışma olsa bile bir şekilde taht kavgasına dönüşebiliyor. Hatta ve hatta bence sadece gençler arasında değil, orta yaşlı ve gençler arasında da maalesef ki bu gibi durumlara rastlanabiliyor. Bunun yanında istisnalar da var tabii ki. Örneğin; sıfırdan iki genç arkadaşın mücadele ederek kurdukları markalar vb. ile başarıya ulaşmıyor değil. Maalesef ki bu durum, artık günümüz koşullarında bu bir şans.

KARAMSAR LIĞA KAPILDIĞIM ZAMAN, EŞİM VE AİLEMDEN DESTEK GÖRÜYORUM

İş hayatında umutsuzluğa düştüğümde önce o an kendi içimde "Nerede yanlış yaptım veya yapıyorum?" diye düşünüyorum. Ardından bir problem var ise, onu çözmek adına kendimle veya eşim ile muhakeme yapıyorum. Sonucunda da pes etmek yerine hayal ettiğim, olmak istediğimiz yeri düşünerek yeni projeler üretmeye devam ediyoruz. Devam etmenin sonucu olarak, genellikle doğru kararlar vermiş oluyorum. Burada hızlı, sabırsız ve düşünme-

den hareket etmemeye özen gösteriyorum. Bu gibi durumlarda eşim, babam, kardeşim ve dostlarımdan çok fazla destek alıyorum. Benim göremediğim olumlu tarafları gösterirlerken bazen frenlemem gereken yerlerde de ön görüşleri ile düşünerek adım atmamı sağlıyorlar.

HEDEFLERİMİ BÜYÜK BELİRLİYORUM; İNSANLAR HEDEFLERİNDEN DAHA BÜYÜK OLMALIDIR

Önümüzdeki dönem hedeflerim; yaptığım her organizasyonun üzerine ekleyerek daha yaratıcı, daha farklı, daha yararlı projelerle daha büyük kitlelere ulaşarak Bursamom ailesini büyütmeyi planlıyorum. Yaptığım sosyal yardım projelerinin çeşitliliğini arttırmak, annelerin bursa rehberi www.bursamom.com sitesinde yer alacak firmaların çeşitliliğini arttırmak ve bu firmalarla yaratıcı, farklı, modern ve kaliteli partnerlik çalışmaları yapmayı düşünüyorum. Bursa'da hayalimdeki anne/çocuk karnavalını hayata geçirmek, Türkiye'deki bütün anne grupları ile ortak çalışmalar yapmak, sitemizi anne gruplarına hazır alt yapısını sağlayarak, daha verimli çalışmayı hedefliyorum.

BÜTÜN HAYALLER GERÇEKLEŞEBİLİR; EĞER ULAŞMAYA ÇALIŞACAK CESARETİMİZ VARSA

Sadece ve sadece kendi hayallerinin peşinden giderek, çıkan bütün engel ve olumsuzluklara kapılarak pes etmemelerini, hırs ve egoya kapılmamalarını, her zaman farklı ve yaratıcı olmaları gerektiğini, çok araştırmacı olmalarını, insan ilişkilerini sınırlı ve sevgi/saygı çerçevesinde tutmalarını ve hiçbir zaman "Ben oldum." dememelerini tavsiye ediyorum.

VERİLEN HER DESTEK, KİŞİNİN HAYATINI OLDUKÇA DEĞİŞTİREBİLİR

Eskiye nazaran, genç girişimcilere artık yavaş yavaş destek verilmeye başlandı. Genç beyinlerin yaratıcı zekası, markayı çok daha farklı ve başarılı alanlara yönlendiriyor. Tabii bu durum, marka sahibinin bakış açısı ile doğru orantılı. Büyük ve bilinen markalar genellikle çok daha fazla destek olurken; küçük, henüz bilinmeyen aile şirketleri/markalar daha geleneksel gidebilmektedir. Destekler artarsa, okuyan ve mesleğe atılmak üzere olan gençlerimize faydalı olacaktır.



MÜRSEL YÜKSEL

KAPICIOĞLU ORTAK SAĞLIK GÜVENLİK BİRİMİ SORUMLU MÜDÜRÜ

“Girişimcilerimiz bildiği işi yapmalı. Cesur, özgüvenli ve istikrarlı olmalı. Zor zamanlarda vazgeçmemeli. İş dünyasının en önemli kuralı ise dürüst olmaktır.”

25 Ağustos 1989 Bursa doğumluyum. Aslen Gümüşhaneliyiz. Ailem 1980’li yıllarda Bursa’ya gelmiş. Bursa’ya aidiyet duyacak kadar uzun zamandır burada yaşıyoruz. İnşaatçı bir ailenin çocuğuyum. İlkokulu Dikkaldırım Bısaş İlköğretim’de okudum. Liseyi Hasan Ali Yücel Lisesi’nde tamamladım. Ardından, Kocaeli Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü’nden 2014 yılında mezun oldum. Üniversite yıllarımda Zorlu Holding’de Meta Maden ile çalıştım ve Eskişehir’in Sivrihisar Köyü’nde maden şefliği yaptım. Staj dönemindeki performansımı beğendikleri için bir süre daha beni bünyelerinde görmek istediler ve devam ettim. Orada iş dünyasına dair çok şey öğrendim. 2015 yılında Jeoloji Mühendisleri Odası Komisyon Başkan Yardımcılığı yaptım ve halen Oda’nın üyesiyim.



SEKTÖRDE DENEYİMLEYEREK ÖĞRENMEK ÇOK ÖNEMLİ

Üniversiteden mezun olduktan hemen sonra vatani görevimi yerine getirmek üzere askere gittim. Acemi birliğim Kastamonu, usta birliğim ise Şanlıurfa- Harran’da sınır bölgesindeydi. Askerlik dönüşü Bursa’nın ticaret hayatında önemli isimlerinden olan Nazım Kapıcıoğlu bana Ortak Sağlık Güvenlik Birimi olarak bir yapılanma içinde olduklarını söyledi ve beraber çalışmaya başladık. Bu işi içindeyken öğrenerek devam ediyorum. Sadece yönetici olarak değil aynı zamanda uzmanlık da yapıyorum. İş güvenliği belgesini aldım. Bu belgeyle beraber bütün firmalara bakabiliyorsunuz. Sektörde deneyimleyerek öğrenmek kadar önemli bir konu yok.

Kapıcıoğlu Ortak Sağlık Güvenlik Birimi olarak biz, ağırlıklı olarak inşaat firmaları ile çalışıyoruz. Yanı sıra tekstil, otomotiv, sağlık alanlarında hizmet verdiğimiz firmalar da

var. Firmamızda özel şirketlerin ve devlet dairelerinin uzmanlığını yapıyoruz. Örneğin; Defterdarlık, Vergi Denetim Kurulu. Yine tekstilden örnek vermem gerekirse Merkez Bebek var beraber çalıştığımız. İnşaat sektörü olarak Erdim Yapı ve Kent İnşaat. Ve tabi Kapıcıoğlu İnşaat.

AĞAÇLARLA KONUŞTUĞUMU BİLİRİM

Küçük yaşlarımdan itibaren doğa ile iç içe olmayı seviyordum. Merkezi bir yerde doğup büyümeme rağmen doğaya karşı ilgisiz kalamadım. Ağaçlarla konuştuğumu bilirim. Doğadaki böceği, yılanı, kuşları gözlemliyordum. Esen rüzgarın yaprağı oynatması bana şiir gibi gelirdi. Dolayısıyla jeoloji bana doğa ile çok iç içe geldi. Bu sebepten bu bölümde eğitim almayı tercih ettim.

Erkek kardeşim var epilepsi hastası... Onu çok seviyorum ve benim ailevi sebeplerden dolayı Bursa’da kalmam gerektiği için yönümü zü bu tarafa çevirdik ve işimize odaklandık.

Nazım Bey bana güvendi ve firmanın sorumluluğunu yükledi. Bizler de elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bursa’da alanında bir numara olmak hedefiyle çalışıyoruz.

HER ZAMAN KENDİ İŞİMİ YAPMAK İSTEDİM

Babam iş dünyasının farklı iki kolunda görev yaptı. Belediyede hareket şefiydi. Fakat aynı zamanda müteahhitlik yapıyordu. Ben ondan iş ahlakına, iş etik kurallarına dair çok şey öğrendim. Şimdi bunları kendi firmamızda uyguluyoruz. Beni kendi işimi yapmam noktasında daima destekledi. Motivasyon noktasında en büyük desteği ailemden aldım. Ben hep kendi işimi yapmak istedim. Madende iken de bu böyleydi. Dolayısıyla Nazım Bey’in teklifi bana cazip geldi. Kendimi gösterebileceğim ve iş dünyasında kendi performansımı görebileceğim bir alan olmalıydı.

İŞ ORTAKLIĞINDA GÜVEN ÇOK ÖNEMLİ

Kapıcıoğlu ailesi ile dostluğumuz uzun yıllara



dayanıyor. Dolayısıyla iş ortaklıklarında güven noktasında bu önemli. Kapıcıoğlu ailesi yaklaşık 60 yıldır inşaat sektöründe... Konusunda deneyimli ve başarılı bir aile. Ve onlarla aynı platformda görev yapmak bizlere güven veriyor. Deneyimlerinden istifade ediyoruz. Sağolsunlar.

Kapıcıoğlu İnşaat çok büyük projeler gerçekleştirdi. Bursa Küçük Sanayi Bölgesi'nin müteahitliğini yaptılar. Şu anda Türkiye genelinde organize sanayi bölgeleri yapıyorlar ve projeleri devam ediyor. Dünya Göz Hastanesi yine onların projesiydi.

KALİTE STANDARDINI YÜKSELTMEK İSTİYORUZ

Kapıcıoğlu Ortak Sağlık Güvenlik Birimi adı altında işletmemizi iki yıl önce kurduk. 2015 yılından beri faaliyet ediyoruz. Kapıcıoğlu İnşaat'ın bir yan kolu olarak devam ediyoruz. Rakiplerimize oranla biz genç bir ekibiz ve bu genç enerji ile gittiğimiz firmalarla iletişimimiz daha

sıcak olabiliyor. Onları denetlediğimizi düşünerek değil, onların bir çalışanı olarak hareket etmeyi seçiyoruz. Amacımız, çalıştığımız firmanın kalite standartlarını yükseltmek. Firmalarımızda, açık yakalamaktan ziyade eksik noktaları gidermeleri konusunda olumlu yaklaşımlar sergilemeyi ve çözüm odaklı olmayı tercih ediyoruz. Bu iyileştirme çabasını ve sıcaklığı firmalar da hissediyor ve bizimle çalışmayı tercih ediyorlar.

İŞ HAYATINDA BİRLİKTELİKLER ÇOK ÖNEMLİ

Günümüz trend iş kolları arasında teknoloji, ilk aklıma gelen. Bizim avantajımız, genç kuşaklar olarak teknolojiyi yakından takip ederek daha pratik ve çözüm odaklı çalışabiliyor olmak. Dezavantajımız ise, elbette deneyim... Bu açığımızı da istikrarlı olup çok çalışarak kapatma gayreti içindeyiz. Gençlerin STK çatısı altında bilgi ve deneyim paylaşımlarını önemsiyoruz. İSAG İş Sağlığı ve Güvenliği Profesyonelleri Derneği. Bizim sektörümüzde tecrübeli firma-

ların ve bireylerin bir çatı altında toplanabildiği bir oluşum. Bizler de zaman zaman istifade ediyoruz. İş konusunda bu anlamda birliktelikler son derece önemli.

OSGB'LER DEVLET BÜNYESİNE KATILMALI

Sektörümüzün yaşadığı sıkıntılara değinmek gerekirse, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yönetmelik geldi, fakat altı boş. Benim görüşüm, devlet tarafından denetlenmemiz gerektiği yönünde. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na direkt bağlı olmak istiyorum. Biz özel firmalarız ve çalıştığımız bazı firmalar şöyle bir bakış açısı sergileyebiliyor. "Benim para verdiğim yer beni denetleyemez" diyor. Bu tür sıkıntılı söylemlerin ve anlayışın önünü kesmek adına, bizim OSGB olarak, ödeme kanalımız ve muhabatımız devlet olmalı. OSGB'ler devlet bünyesine katılmalı ve parasını bakanlık vermeli. Örneğin noterler gibi. Bu şekilde daha bağımsız hareket edebiliriz ve çalışma kabiliyetimiz gelişir.



Bursa'da 109 adet firma var bizimle aynı işi yapan. Dolayısıyla alternatifleri olan bir sektör. Bu konuda devletin belli kriterler getirmesi gerekir. Bir şekilde havuz oluşturulmalı. Firmalar havuza yapsın ödemelerini. Bizler devletle muhatap olalım. Gerekirse firmalara gönderdiğimiz doktor ve mühendislerin sınav ile alınması ve devlete bağlı olmasını istiyoruz.

'KALİTE OSGB' OLUŞUMU İÇİNDEYİZ

Her sektörde olduğu gibi merdiven altı diyebileceğimiz OSGB'ler var elbette. "Ben paramı alayım da kalite ikinci planda" anlayışı ile hareket ediyorlar. Bu tür firmalar, bizim gibi kaliteyi öncelikli olarak merkezine koymuş işletmeler için tehdit oluşturuyor. Bizler de buna muhalif bir anlayışla, yakın zamanda Kalite OSGB adı altında bir oluşumun içinde olacağız.

BURSA'DA GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNÜ ÇOK AÇIK

İş dünyasında sıkıntı yaşadığım noktalarda kendime ikinci bir kişilik oluştururum ve onu karşıma alırım. O bana yanlışlarımı ve doğrularımı söyler. Bir anlamda buna vicdan muhasebesi de diyebilirsiniz. Sorunlarımı bu şekilde en doğru biçimde çözmeye çalışırım. Zaman zaman büyüklerimize de danışıyoruz. Onların tavsiyeleri muazzam yol gösterici oluyor.

Girişimciliği destekliyorum. Allah her birimize roller vermiş ve bence girişimci insanlar, üstlendikleri bu rol model sayesinde pek çok kişinin istihdamına katkı sağlıyor. Bursa gibi her yönden zengin bir şehirde ise girişimciliğin önü çok açık.

BURSA BİLİM VE TEKNOLOJİDE LEVEL ATLAMALI

Bursa'da iş sahası çok ve bizler de bütün iş sahalarına hizmet verebiliyoruz. Dolayısıyla Bursa'da ve ilçelerinde yatırımların artması ticaretin ve ekonominin artışı anlamına geliyor. Bu, bizlere de yansıyor. Girişimcilere verilen destekler ise son zamanlarda artmış olmakla beraber yeterli mi tartışabiliriz. Tabi her şeyi devletten beklemeyeceğiz. Biz de yeni ve genç kuşak olarak çok çalışacak ve yeni projeler üreteceğiz. Bursa'mız öncelikle bilim ve teknoloji konusunda level atlamalı ve tabi inşaat sektörünün de önü açık.

CESUR VE ÖZGÜVENLİ OLMALISINIZ

Girişimcilerimiz bildiği işi yapmalı. Cesur ve özgüvenli olmalı. Başladığı işte istikrarlı olmalı. Zor zamanlarda vazgeçmemeli. Çözüm odaklı olmalı. İş dünyasının en önemli kuralı dürüst olmaktır. Kısa ve uzun vadede kişisel toplam

değerlerimiz arasında ilk sırada dürüstlük olduğu müddetçe kazanırız. Tüm samimiyetimle buna inanıyorum.

İYİ İNSAN VE İYİ YÖNETİCİ OLUN

Gençlerimiz milli ve manevi değerlerine bağlı, Türk örf, adet ve geleneklerine uygun olarak yaşamalı. Aslına sadık kalarak iyi insan ve iyi yönetici olmalı. Eğitim çok önemli. Tabi yabancı dili mutlaka öğrenmelerini tavsiye ediyorum gençlerimize. Büyüklerinden aldıkları tavsiyeleri de dikkate almalarını önereceğim. Onların deneyimlerinden mutlaka istifade etsinler.

TURİZMDE HAK ETTİĞİMİZ YERDE DEĞİLİZ

Bursa, İstanbul'a ve büyük pazarlara yakın olan bir yer. Maliyetleri ise İstanbul'a göre daha uygun... Bir de Bursa'da her türlü sorununuzu kolayca çözebilirsiniz. Karar mekanizmalarına ulaşmak çok kolay. İsteğinizde, haklıysanız ve doğru ifade edebiliyorsanız yapamayacağınız hiçbir şey yok. Bursa'da çok büyük şirketler var ve önemli ihracat yapıyorlar. Her geçen gün de bu miktarlar artıyor. Orta ölçekli firmalar da büyük firma haline gelmeye başlıyor. Fakat turizmde hakettiğimiz yerde değiliz. Turizme daha fazla önem verilmeli. Çünkü turizm; ithalatı olmayan ve nakliyesi müşteriye ait olan bir ihracat.

MADENLERİMİZİ KENDİMİZ YÖNETİR HALE GELECEĞİZ

Madenci kimliğimle Türkiye'nin gelecek vizyosunda BOR madeninin önemine dikkat çekmek isterim. Dünya bor rezervlerinin yüzde 78'ine sahip olan ülkemizde kendi madenlerimizi kendimiz yönetir hale geleceğiz. Türkiye'nin 2023'teki gücünü göstermek için bu, sadece tek bir örnek. Dolayısıyla Türk iş adamlarımızın dünya çapındaki rekabetçiliği bu süreçte daha artacak. Bu da Yeni Türkiye'nin inşası demek.

MÜŞFİK ÇIRPANLI

SIESTA-RESTORAN
YÖNETİCİSİ

**“Yapmak istediğiniz
her şeyi düşünerek
karar verin, verdiğiniz
kararı da mutlaka
gerçekleştirin.”**

1966 Bursa doğumluyum. Zanaatkâr bir anne ve babanın 2. çocuğuyum. Annem kuaför Meliha, Babam ise Terzi Saadettin. İlkokulu İnal Ertekin’de, Orta ve Lise dönemimi, Bursa Anadolu Lisesi’nde okudum. Yüksek öğrenimimi İstanbul Siyasal Bilgiler fakültesinde yaptım. Okulum sırasına İngiliz seyahat acentesi, Sun Med’in gece rehberliği yaparak hem yabancı dillerimi geliştirdim, hem de konuk ağırlama ve turizm mesleğinin temel kurallarını öğrendim. Son sınıfta okurken “Thomson Holidays” firmasında Bodrum bölgesi operasyon sorumlusuydum.1991 yılında kısa bir süre yine bir sanatçı olan Ağabeyim Müfit Çirpanlı’nın yanında tanıtım fotoğrafçılığı asistanlığı ve fotomodel danışmanlığı yaptım. Bu sayede büyük firmaların markalarına verdikleri önemi ve reklam sektörünün özellikleri hakkında fikir sahibi oldum. Evliyim iki kızım var. Eşimle birlikte çalışıyoruz. Eşimin muhasebe, per-



sonel ve finans gibi çok önemli konuları yürütmesi sayesinde çok sevdiğim mesleğimin üretim ve ürün geliştirme konularında çalışacak daha çok zamanım oluyor. Aynı zamanda marka ve Franchising yöneticiliği de yapıyorum.2009-2010 yıllarında İtalyan Usta, Signor Mario Bianchi’den dondurma yapmayı öğrendim. Aynı zaman da, dondurma ustasıyım.

“5 ŞUBEMİZ İLE MÜŞTERİLERİMİZE HİZMET EDİYORUZ.”

İş hayatına pazarlamacı olarak başladım. 1992 yılında annemin tavsiyesi ile evlere elektrik süpürgesi satışı yapıyordum ve elektrik süpür-

geleri, Amerikan firmasıydı. 8 ay süren pazarlamacı hayatında, 6 kere Türkiye, 1 kere Avrupa birincisi oldum. Çok pahalı bir süpürgeyi, Bursa’nın önde gelen zenginlerinin evine sattım. Daha sonra tekrar 1992 yılında, şu anda da devam eden “Siesta” adlı yerimi açtım. O zamanlar bir cafe değil, bir sandivich dükkânıydı. 1995 yılında Altın Ceylan’da dükkânımın ikinci şubesini, 1997-2001 yılları arasında da 3. şubeyi açtım. 2002 yılında Zafer Plaza’da 4. Şubeyi açtık. Şu an da Pembe Çarşı şubemiz de, 12 sene önce açılmış dükkânımız da hizmet vermeye devam ediyor. Halen inşaatı devam eden Kuru park şubemiz var.

EN SIRADAN İŞ BİLE BÜYÜK BAŞARILAR GETİRME POTANSİYELİNE SAHİPTİR.

Küçüklükten beridir, her türlü yemekleri se-verdim ve yiyecekler ile uğraşmayı severdim. Okuldan bazen kaçıp, eve gelerek kendi imkânlarımla mayonez yapmaya çalışıyordum. İş hayatıma atılmam da, annemin çok desteği var. İlk baştan beri, annem ile birlikte çalışı-yorduk. Şu anda sahibi olduğum markalarım, 1992 yılında kurduğumuz küçük sandivich dükkânımın devamıdır. Şöyle bir düşüncem vardı; “Çok temiz dükkân açayım ve gelenler de, burayı nasıl temizliyorsunuz? Desinler” diye sormasını isterdim. Bir nevi açtığım yeri,



reklam için açmıştım. Daha sonra lezzetlerimiz o kadar beğenildi ki, Siesta olarak devam ettik.

BİLGİ TEKNOLOJİSİNDEN ÇOK FAZLA FAYDALANIYORUM.

Dükkânımızda olan tüm rakamsal olayları biz kaydediyoruz. Bununla beraber misafirlerimizin eğilimlerini, beğenilerini ve her türlü cümlelerini dikkate alıyoruz. Müşteri sadakat tespitlerini kolayca yapabiliyoruz ve bunlara yönelik önlemlerimizi alabiliyoruz. Aynı zamanda yaşlılar da olmayan, fakat bizim hızlıca ulaşabildiğimiz eğitim programlarına kısa sürede sahip olabiliyoruz.

GENÇLER SEVDİĞİ HOBİLERİNİ, TİCARETE ÇEVİRMİŞLERSE ARTIK BAŞARILIDIR.

Doğal olarak gençler eğer sevdikleri işi yapıyorlarsa, farklı hobiler ile uğraşıp ve bunları herhangi bir işe veya ticarete dönüştürebildilerse, o kişi başarılı bir insandır. Fazla cesaret isteyen hobiler ile macera sporları gibi bir işlere girmiş, onunla ilgili bir takım ticaretini yapmışsa, o genç sırf cesaretinden dolayı te-

reddütsüz şekilde önüne çıkan her engeli yenebilir. Teknolojiye bağımlı olan gençler ise, sosyal medyayı kullanarak ortaya güzel bir iş çıkardıysa, ne mutlu gençlere...

“HERHANGİ BİR SORUN OLDUĞUNDA TECRÜBELİ USTALARIM İLE İLETİŞİME GEÇİYORUM.”

Gıdacılık sektörünü, her türlü yiyecekleri veya farklı kombinasyonları üretmeyi yüksek okulda öğrenmedim. Dondurma yapmayı İtalyan ustamdan öğrenmiştim. Örnek olarak; yaptığım bir dondurmanın bulunduğu sıcaklık ortamı normal, fakat çok kısa süre de eriyorsa, hemen tecrübeli ustalarımın tavsiye ve yardım alırım.

“BOŞA ZAMAN GEÇİRECEK DEVİRLER DE DEĞİLİZ.”

Gençler mutlaka akıllarında her zaman bir plan ve düşünce olmasını tavsiye ediyorum. Farklı hobilerle uğraşmalarını ve sevdikleri bir şeyi bile kolaylıkla hayata geçirebilmeliler. Hayatımızda sağlıktan sonra en önemlisi, zamandır. Her gencin zamanı çok değerli olma-

lı. Boşuna zaman geçirmemelerini ve onların bir dakikalarının bile önemli olduğunu düşünüyorum. Önlerine gelen her fırsatı kısa süre içerisinde, pratik zekâlarıyla düşünebilmeliler. Akıllarında her zaman A ve B planı bulundursunlar ki, fazla zaman kaybetmeden başarı merdivenlerini çıkabilsinler.

HER İNSAN KENDİ AYAKLARI ÜZERİNDE DURMAYI, ER YA DA GEÇ ÖĞRENME Lİ.

Avrupa ülkelerindeki aileleri incelediğimiz de, her aile çocuklarına bir yere kadar destek oluyorlar. Aslında bu durum ne kadar pozitif veya ne kadar negatif tartışılabilir. Aileler yeterince destek olduklarında çocuklarına, “Kendi ayakların üzerinde durman gereken yaşa geldin.” diyerek onların hayatı öğrenmesi için zaman tanıyorlar. Her genç kendi imkânları ile kendi işlerini ve düşüncelerini tasarlayabilmeli.

Her zaman yanımızda, bize yardım edecek insanlar bulamayabiliriz. Her an yalnız kalacak, her dakika beklenmedik bir problem oluşabileceğini unutmamalıyız.



NECLA AKIN ÖZGÜN

ENDÜSTRİ MÜHENDİSİ

“İnsan yaptığı işte büyük resmi görebiliyorsa, durumdan vazife çıkarıp yaptığı işi sahipleniyor ve değişim yaratmak için risk alıyorsa, o insan girişimcidir.”

Uludağ Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. 2000 yılında, 1 yıl boyunca Marmara Üniversitesinde MBA programına katıldım. Mutlaka 2. bir dilimin olmasını gerektiğini düşündüm ve iyi derece de İngilizce dilini biliyorum. 16 yıl boyunca Otomotiv Sektörü'nde Kalite ve Proje Yönetimi Departmanlarında mühendislik ve yöneticilik yaptım. Kendi işimi kurmak ve başına geçme hayalim, üniversite yıllarımda da vardı.



“İKİ TANE GÜZEL MESLEĞE SAHİBİM; BİRİ MÜHENDİSLİK, BİRİ DE ANNELİK.”

Mezun olunca her mühendis gibi, ben de farklı sektörler de tecrübe kazanabilmek için çeşitli firmalarda çalıştım. Esasında iş kurma fikri, kurumsal iş hayatı ve annelik arasında zorlu mücadele verdim. Annelik ve yoğun tempodaki iş hayatı arasında sıkışıp kalınca, girişimcilik yapmaya karar verdim. İki mesleğimi en iyi şekilde yaptığımdan eminim ve daha

iyisini yapmayı planlıyorum. Yoğun çalışma dönemim de beni yalnız bırakmayan ve desteklerini esirgemeyen annem, babam ve eşime bir kez daha bana güvenip başaracağımı bildikleri için teşekkür ederim.

4 YILDIR KENDİ İŞİMİ SEVEREK DEVAM ETTİRİYORUM

4 yıl önce çocuklara yönelik eğitim şirketi ile başladım. Şu an, okullara ve şirketlere eğitim

sunduğum iki iş modelim var; birinci iş modelinde okullara bir bilim programı sunuyoruz ve yılda ortalama 1500 çocuğa ulaşıyoruz. İkinci iş modelimiz de (Positive Institute) şirketlere yönelik danışmanlık hizmeti veriyoruz. Yönetim Danışmanlığı, Teknik Danışmanlık, Proje Yönetimi, Eğitim ve Gelecek Planlama konularında hizmetlerimiz var. Gelecek hayallerim de üretim de var.



HER FARKLI SEKTÖRÜ ARAŞTIRIRIM VE MUTLAKA BİLGİ SAHİBİ OLURUM

Araştırmayı ve sorgulamayı severim. Okumaktan, eğitmeden ve kendimi geliştirmekten asla vazgeçmem. Gündemi, teknolojiyi ve yenilikleri takip etmek biz de çok önemlidir. İnsan psikolojisi ve insan beyninin çalışması konusuna fazlaca ilgim vardır. Sonuçta hangi işi yaparsak yapalım işin içinde mutlaka insan var. İnsan davranışı, insan beyni ve bakış açısı algımız bunlar bizim hayatımızı, işimizi birinci derecede etkileyen unsurlardır. Eğer kendinizi adan ve toplum için de sorumlu hissederseniz ciddi anlamda fark yaratırsınız diye düşünüyorum.

GÜNÜMÜZ GENÇLERİ, TEKNOLOJİ ALANINDA OLDUKÇA PROFESYONELLER

Sivil Toplum Kuruluşu (STK)'yı çok gerekli bul-

yorum. Gençlere sunulan destekler ve fırsatlar, oldukça başarılı. Gençlerin bu sunulan fırsatlardan, mutlaka yararlanmaları gerekir. Bilişim, bilgisayar ve teknoloji alanlarında gençler oldukça başarılılar ve bu alan da kendilerini geliştirmelerini tavsiye ediyorum. Günümüz de teknoloji bu kadar ilerideyse, gelecek kesinlikle bilişim, teknoloji ve eğitim de.

BAŞARILI OLMA YOLUNDA İLERLERKEN, OLUMSUZ DÜŞÜNCEYE YER VERİLMEMELİ

İş hayatımda umutsuzluğa düştüğümde ilk önce bir dururum ve durum değerlendirmesi yaparım. Etki alanım da yapabileceğim şeyleri görmeye çalışırım ve aksiyon alırım, bu tipik bir mühendis yaklaşımıdır. Yapacaklarım etki alanım da değilse, zamana bırakıp fırsat kol-

ASIL FARKI YARATAN, DAHA ÇOK ÇALIŞMAKTIR

Yılmadan devam etmek çok önemli. Sıfırdan bir iş kurmak, bir iş yerine girip çalışmaktan çok daha zor bir şey. Yılmadan ilerlemek, sabretmek ve çalışmak insanın daha çok gelişmesine ve başarılı olmasına yardımcı olacaktır. En ufak bir olumsuz durum da, işi yarıda bırakıp gitmeyi doğru bulmuyorum. Günümüz de sektör ayrımı çok fazla yapılıyor. İsterdim ki; eğitim sektörüne daha fazla yoğunluk ve titizlik gösterilsin. Ben de eğitim sektöründe daha fazla yer almak istiyorum. Geleceğin daha güzel olabilmesi ve ülkece daha başarılı olmanız, eğitim ve öğrencilerin elinde.





NUR GEZEK

ÇÖZÜM PSİKOLOJİK
DANIŞMANLIK UZM.
KLİNİK PSİKOLOG

“Kadınların iş hayatında yer alması, üretmesi, yaşama kadın ruhu ve inceliğiyle değer katması önemli. Zorluklar karşısında nasıl yaşamaktan vazgeçmiyorsak üretmekten de vazgeçmeyelim.”

1979 yılında Bursa’da dünyaya geldim. Çocukluğumda her zaman işletme okuyup iş kadını olmayı hayal ettim. Bu yüzden ilköğretimden mezun olduğumda ticaret lisesine gitmeye karar verdim. Kayıt yaptırmaya gittiğimde müdür yardımcısı notlarıma bakarak benim ticaret lisesine gitmemin yazık olacağını söyledi ve Bursa Erkek Lisesi’nin Süper Lise kısmını önerdi. Bu belki de hayatımın dönüm nokta-



sı oldu. Erkek Lisesi’nde hazırlık döneminden sonra edebiyata olan ilgim öğretmenlerimin dikkatini çekti ve birtakım yarışmalara girmem için teşvik ettiler. 1996 yılında Ekoloji dalında masal yarışmasında ilk ödülümü aldım, sonrasında öykülerimden oluşan bir kitap derledim. İlk kitabım ‘Senin İçin’ ile birlikte ilk işimin sahibi oldum. 1997 yılında yazar bir arkadaşım ile ‘NurKe Yayınevi’ni kurduk.

MALİYE BÖLÜMÜNDE OKUMAK İSTEMEDİM

O dönem psikoloji bilimine ilgim arttı. Ancak psikoloji, sosyal bilimlerde olduğundan tercih yapamadım ve maliye bölümünü yazdım. Maliye okumak istemediğim için Kıbrıs Yakın Doğu Üniversitesi Psikoloji Bölümü’ne ikinci yılda burslu kaydoldum. O dönem maalesef NurKe Yayınevimizi yangında kaybettik ve ben okul masraflarım için aileme yük olma-

mak adına Kıbrıs’ta kamuoyu yoklaması, anket ve araştırma türü işlerde çalıştım.

400 ENGELLİ BİREYE HİZMET VERDİK

Mezun olduktan sonra Bursa’da daha az ücretlerle çalışıldığı için şehir dışında şansımı denemek istedim. Zonguldak’ta özel bir engelliler rehabilitasyon merkezinde çalışmaya başladım. Dört ay sonra kurumda çalışan di-

ğer uzman arkadaşlarımla birlikte kendi re-habilitasyon merkezimizi açarak 150 engelli bireye hizmet verdik. Bir yıl sonra ihtiyacın artması nedeniyle Zonguldak Ereğli’de Hayat Bağı Rehabilitasyon isimli merkezimizin şubesini açarak dört yıl boyunca toplamda 400 engelli bireyin rehabilitasyonu ile ilgilendik. Bu benim için maddi olarak ölçülemeyecek kadar değerli bir hizmetti.

Ancak 4 yıl sonrasında ailemden ve Bursa’dan uzakta daha fazla yaşamak istemediğim için hissemi devrederek Hayat Bağı Rehabilitasyon Merkezi’nden çok üzülerek ayrıldım. Bursa’ma döndükten sonra kendi kliniğimi açtım, aynı zamanda devlet memurluğu görevine sözleşmeli olarak başladım. Sokakta yaşayan ve çalışan çocuklarla ilgilendim. Kliniğimle devlet memuriyetini sürdürmekte zorlandığım için memurluktan ayrıldım. Aynı dönemde Süleyman Demirel Üniversitesi’nde Aile Terapisi ve Danışmanlığı Uzmanlık Programı’na yazıldım. İki yıl içinde kliniğimdaki çalışmalarla birlikte ikinci uzmanlığımı tamamladım. Halen Bursa’da Çözüm Aile Danışmanlığı ve Psikolojik Danışmanlık Merkezi’nde yanımda iki meslektaşım ile birlikte klinik psikolog ve aile danışmanı olarak hizmet veriyorum.

ÜRETMEKTEN DE VAZGEÇMEMELİYİZ

Kadınların iş hayatında yer almalrı, üretmeleri, yaşama kadın ruhu ve inceliğiyle değer katmaları bence son derece önemli. Yaptığınız işin elbette her dönem zorlukları olabilir. Ancak zorluklar karşısında yaşamaktan nasıl vazgeçmiyorsak, kadınlarımıza üretmekten de vazgeçmeyip asla geri adım atmamalarını öneriyorum. Sıkıntılı süreçlerde profesyonel davranmak, tecrübeli insanların fikirlerinden faydalanmak, iş hayatına duyguları karıştırmamak da bence başarıya giden yolda en önemli basamaklardan birkaç tanesi...

Düşünün ki bir iş yapıyorsunuz; bu sizin mesleğiniz. İşiniz, aşınız, emeğiniz. Öyle bir iş ki; her gün bilmediğiniz hiç tanımadığınız insanların en mahrem alanlarına, evlerine, işyerlerine giriyorsunuz. O insanların ruhuna dokunuyorsunuz. Gözyaşlarını siliyor, bazen onların hiç tanımadığınız dünyalarının acılarını kendi boğazınızda bir yumru gibi hissediyorsunuz. Haklı olarak ‘kimsin sen’ diyeceksiniz. Ben bir psikologum.

YILLARCA BİR GÜZİN ABLA ARADIK DURDUK

Yıllarca bir Güzin Abla aradık durduk. Hayat zordu, insanlar acımasız. Kiminle dertleşeceğimizi hiç bilemedik. En yakınlarımız yargıladı, suçladı ya da acıyan gözlerle baktı bize. ‘Yakınlarımız yargılar’ diye dostlarımızla dertleştik, ‘takma kafana’ dendi, ‘millet neler yaşıyor dert ettiğin şeye bak’ dendi ve bir de baktık dostumuzun da dostu varmış. Sırlarımız bizden önce başka insanlara gitti. Yalnız kaldık ancak bir kuyu da yoktu gidip başında ağlayalım, dertlerimizi haykıralım. Güzin Abla’ya yazdık, o da toplumdan bir ablaydı en nihayetinde. ‘Seni kullanırlar, güvenme’ dedi, paranoyalarımız arttı iyice.

NASIL BİR BOŞLUK, NASIL BİR YALNIZLIK

Milyarlarca insan varmış bu dünyada... Bir baktık ki aslında yapayalnızız. Nasıl bir boşluk, nasıl bir yalnızlıksa tahammül edilmez. Sanal ortamda blog yazmaya başladık, itiraf sitelerine günah çıkarma ayinleri gibi sırlarımızı döktük. Sonra baktık ki bu da sadece reyting uğruna düzenlenmiş bir tuzak, gene kaldık mı yapayalnız kendimizle...

...VE BİR TANI KONULUYOR

Baktık iş büyüyor uykusuz geceler, verilen ya da alınan kilolar, geçmek bilmeyen zihinde karmaşalar, ruhumuz elden gitmiş. ‘Sen destek al, takma kafana’ diyen dostlar, başlıyoruz araş-

tırmaya. Hocalar, hacılar, Güzin Abla’nın yerini almaya bşlıyor ve artıyor kaygılar. Üç harfliler, beş harfliler, kontrol gitmiş, ben neden düşünen bir varlığım ki insan olarak, koy ver gitsin, bu kadar bilinmeyenli denklem matematikte bile yok. İyice bunalan ruh ve beden daha çok kapanıyor bilinmezliğin kisvesinde içene daha derine. Olmuyor, ünlü psikiyatri uzmanları ilk başarısızlıktan sonra kesinlikle ruhumu teslim etmem gereken uzmanlar deyip, yine yakınların zoruyla gidiliyor ve bir tanı konuluyor...!! Acıya tanı!!

ACIYI TANIMLAYINCA ACI AZALİYOR

Acıyı tanımlayınca acı azalıyor bir nebze de olsa. Anksiyete, fobi, major depresyon uzayan listelerden seçebileceğiniz bir sürü anlamadığınız tıbbi terim ama bu bir problemse içinden çıkılmıyorsa bir de tıbbi adı varsa rahatlıyoruz. Çünkü tıbbın bir farmakolojik tedavi prosedürü var. Artık biliyorum ki bendeki bütün problemler aldığım şu minik beyaz ya da mavi ya da turuncu ilaçla, önce çeyrek ya da yarım sonra tam kullanarak geçecek. Ohhh süper mutlu olacağım ve bu kabus bitecek. Sonra ne mi oluyor, hakikaten kabus bitiyor. Çünkü bir süre sadece uyuyoruz, iyi uyuyoruz. Hem de derin kabus göremeyecek kadar. Sonra bu uyuma durumu işi, aileyi her şeyi bozmaya başlıyor. (Psikiyatrik tedavi elbette gerekli, ancak kişi normal sıkıntılarının bile sadece ilaçla iyileşeceğine çok güçlü bir inanç beslediği için bu süreçte ciddi hayal kırıklığını tekrar yaşayıp daha çok inanç kaybı yaşamaya başlıyor.)

İŞİNİZ, BAŞKALARININ ACI VE GÖZYAŞLARI

Yine mucizevi beklenti hayal kırıklığına dönüştüğünden, dostlarıyla dertleşememiş, Güzin Abla’ya sesini duyurmamış, muska ve



dualardan fayda görmemiş, pembe beyaz küçük ilaçlardan mucizevi bir iyileşme kaydedememiş ve ruhunda, özünde insan kalabilmiş, acıya kötülüğe duyarsız kalamamış insan gibi insan olabilen herkes eninde sonunda çok zor randevu alabilme cesaretine ulaşarak bize yani psikologlara gelebiliyor! Düşünün ki bir iş yapıyorsunuz. Bu iş sizin işiniz, ancak başkalarının acıları ve gözyaşları.

BİR PSİKOLOG OLARAK BEN KİMİM

Bir psikolog olarak ben kimim? İnsanların ruhuna dokunan bir insan olmanız için bence

Tanrı tarafından seçilmiş olmalısınız. İmamlar gibi ya da günah çıkartan rahipler gibi. Çünkü bu gerçekten kutsal ve seçilmiş bir iş. İnsanın acısına ve en derinine dokunabilmeyi bana (kelimeyi bulmakta çok zorlanıyorum) bahşetmiş, lütfetmiş, hak görmüş mesleğimi -ki buna sadece meslek demek zorlanıyorum- gerçekten bütün samimiyetimle kutsal buluyorum ve ‘çok seviyorum’ kelimesi yetersiz, tapıyorum.

SEVGİ; BESLENDİĞİM TEK KAYNAK

‘Ben kimim?’ sorusuna dönersek... Kimseyi sadece insan olduğu için -ki insan olmak müt-

hiş bir serüvendir- hatalar yaptığı için- ki kime göre hata ya da değil- korktuğu, kaygılandığı, üzüldüğü ya da aşırı enerjik mutlu hissettiği, çocukluğu, ergenliği ilk gençliği, bağımlılıkları bağımsız hissetme yeteneği ve duygusu, aldatılmışlıkları aldatmışlıkları, vs akla gelebilecek hiç bir duygu ya da durum için yargılama hakkına sahip olmayan bir ruh sağlığı profesyoneliyim. Bilimin ışığında yani nesnelliğinde ama insana insan olarak bakabilen empatik yaklaşımla, ilaçsız, nasihatsiz, önyargısız yanınızda olmayı ve yaşamınıza bir nebze de olsa katkı sağlamayı amaçlayan bir insanım sadece hepsi bu. Sevgi; beslendiğim tek kaynak.

NURGÜN ABİK

SPORTİF
DANIŞMANLIK

**“Hiçbir başarıımı
tesadüfe borçlu
değilim. Buluşlarım
da tesadüfün değil,
çalışmalarımın
eseridir.”**

Girişimci ailenin torunu olarak, 1987 yılında Bursa’da dünyaya gözlerimi açtım. Çekirdek ailem ve 2 kardeşim var. Bursa’da eğitim hayatımı başarıyla tamamladım. Okulumu bitirdikten sonra, çalışma hayatına başladım. Çalışma hayatına başlayınca anladım ki, sorumluluk sahibi olmak beni daha farklı bir insana dönüştürdü.

SORUMLULUK DUYGUSU, İNSANI GELİŞTİREN VE YETİŞTİREN EN ÖNEMLİ ETKENDİR

Gençten öte çocuk yaşta çalışma hayatım başladı. Kendi işini yapan bir ailenin içinde yetişmiş bir çocuk olarak çalışmaya çok fazla hevesim vardı. Ortaöğretimim bittiği yılda babamın da izni ile çalışmaya başlayacaktım ki izni aldığım günün ertesi günü babamı



kaybettim. 2001 yılıydı ve o dönemdeki krizi bilenler durumu anlayacaktır ki; büyük bir iflas ve maddi kayıp içerisinde babamın vefatı beraberinde hayatımıza çöktü. Çalışmak en azından kendi sorumluluğumu taşımam için kendi kendime bir sorumluluk haline geldi. Ben 14, kız kardeşim 8, erkek kardeşim 4 yaşında ve annem ev hanımıydı. Bir an da babamı model olarak görmemden kaynaklı, kendimi hayatın ortasında buluverdim. İyi ki erken ça-

lışmaya başlamışım ki, genç yaşta deneyimim muazzam arttı.

İŞ HAYATIMA SPOR SEKTÖRÜNDE DEVAM ETTİRMEYİ HAYAL EDİYORDUM

Şu anki iş kolumu 16 yaşında, benim için önemli bir dönem olan günler de denk gelen 19 Mayıs Gençlik ve Spor Bayramı kutlamaları esnasında aldım. Her ne olursa olsun, her koşulda hayatımı spordan kazanacağım diye

kararımı aldım. Rabbim de gönlüme göre verdi. Sektörün bu kadar ilerleyeceğini bilmeden geleceğin mesleğini seçtim ve hayallerime, hatta idealime kavuştum. Sportif danışmanlık şirketim, spor üzerine her faaliyette kişilere kurumlara ve projelere ihtiyacı olan her türlü teknik desteği verebilir. Bunun içine beslenme ile ilgili destekler de dahildir. Şu anda başında bulunduğum işletmemin temeli 10 sene önce kurduğum diğer işletmeme bağlı.



Sektör ilerledikçe isim ve yer değişimi yaptım ve bundan sonra da değişiklikler yaparak farklı projelere de imza atabilirim.

HER KARARIMA AİLEM SAYGI DUYDU VE DESTEK OLDULAR

Ben çocukluğumdan itibaren demokratik ve özgür bir ailede büyüdüm. Sorumluluk duygum erken gelişti ve her ne harekette bulursam tam destek verildi. İyi ve kötü zamanlar da bile, birbirine kenetlenen bir ailede ilerlemek çok daha kolay. Yani hayatımın her yerinde, sebebi benim deneyimim olması yeterli olduğundan herkesten tam destek gördüm.

HEPİMİZ İŞİMİZİ İYİ YAPARAK, SEKTÖRLER DAHA ÇOK GELİŞECEKTİR

Aslında ben rakip olarak kimseyi görebilecek bir pozisyonda değilim. Rekabetçi değil de rekabet bir bakış açım var. Hepimiz işimizi iyi yapar isek sektör daha da ileriye gider ve biz de sektör ile beraber büyürüz. Benim kattığım farklı bakış açısına gelecek olursak; ben sektörün açıklarını sürekli araştırıp bu açıkları hızlıca doldurmaya çalışırım. Yani sadece kurduğum işletmenin ilk günkü hali ile yıllarca çalışmam. Daima yenilik peşimde koşarım.

“DEZAVANTAJ” KAVRAMINA İNANMIYORUM. DAİMA OLABİLDİĞİMİN EN İYİSİ OLURUM

Avantajlarım büyüklerim ile iletişimim iyi

olduğundan ve erken yaşta iş hayatına atılmamdan kaynaklı, büyüklerimin deneyimi ile kendi hayat deneyimimi hızlı harmanlarım. Dezavantaja gelince, ben bu enerjinin varlığına bile inanmam. Daima olabildiğimin en iyisi olurum.

HERKES BİRBİRİNE DESTEK VERİP, TAKIM ÇALIŞMA YAPILIRSA İŞ HAYATINDA BAŞARIYI YAKALARIZ

Kendi sektörüm açısından bakacak olursak; şu an eğitimler, kamplar, dijital ortam üzerindeki bilgi paylaşımları bizleri ortak noktada topluyor; bu toplanma hali aramızda sinerji oluşturup herkesin de birbirine destek vermesine sebep oluyor. Tabi ki rekabetçi yapıda zor in-

sanlar da çıkıyor karşımıza, fakat bize ışık tutan büyüklerimiz sayesinde çok daha paylaşımcı destekçi bir grup olarak iş hayatımızda başarıyı yakalıyoruz. Sadece ve sadece sevdikleri işi yapsınlar. Kazanç arkasından muhteşem bir şekilde geliyor...

UMUT YÜREĞİMİZDE SINIRSIZ BİR HAZİNE...

Umudumuz olmazsa yaşayamayız; yaşıyorsak bir umut da vardır elbet. İşim ile ilgili hiç umutsuzluğa düşmedim. Hayat bana ihtiyacı olan inancı her daim verdi ve zor günler ve iyi günler demeden gelecekte neler olabilir ve nelere hazırım bunları hep tartarım. Umudumu gerçeklere göre yönlendirilecek

umudumu savurmadan doğru yönlendirmiş olurum.

YAPILAN İŞ, MUTLAKA GÖNÜLDEN VE İSTEYEREK YAPILMALI

Bence en büyük sorun; spor salonu işletmelerini sporun içinden gelmeyen kişilerin yapması, çok ruhsuz ve mekanik ortamlar ortaya çıkabiliyor ya da sadece ticari kaygı ile kurulan tesislerin sonu maalesef ki büyük maddi kayıplara sebep oluyor.

Bizim işimiz dışarıdan kolay, renkli ve kârlı gözüküyor fakat ciddi bir gönül verme durumu olmalı ki her türlü maddi manevi kayıpta ayakta durup o günleri atlatabilesiniz.

SPOR SEKTÖRÜNE, DAHA FAZLA DESTEK OLUNMALI VE İLGİ DUYULMALI

Birçok alan da destek var fakat spor anlamında girişimci destekleri, maalesef yok denecek kadar az. Umarım bu durum ilerleyen dönemde değişir. Ben kendi açımdan spor sektörünü geliştirmek adına, elimden geleni yapıp sektörü ve insan vücudunun gelişimi açısından farklı teknikler ortaya çıkarmak istiyorum. Örneğin; rüya gibi bir yer üretip, bu rüyayı yaptığım tüm işlerin doğru harmanını, doğanın derinliklerinde bir yaşam biçimi olarak canlandırmak istiyorum. Rüya gibi bir yer tasarlayıp, bu rüyayı benimle paylaşmak isteyen herkese kapımı yürekten açmak istiyorum.

OĞUZHAN TOROS

İPEKS TEKSTİL SAN. TİC. AŞ.

“Hayalini kurduğum işi yapıyorum. Üretim yapmanın zorlukları olsa da, ortaya bir ürün çıkarmak, istihdam sağlamak, ihracat yapıp ülke yararına çalışmak harika bir duygu.”

1991 yılında Bursa’da doğdum. Babam tekstil sektöründe iş adamı, annem ev hanımı. Bir kardeşim var. Özel İlkbahar İlköğretim Okulu’nu (2005), Özel Nilüfer Lisesi’ni (2009), İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü’nü (2014) bitirdim. 2015-2016 yılları arasında University Of California Los Angeles’da liderlik üzerine sertifika programına katıldım. 2017 güz döneminde başladığım Okan Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans eğitimime devam ediyorum. Çocukluğumdan beri belli aralıklarla çalıştığım İpeks Tekstil’de 2016 yılından beri resmen çalışıyorum. Futbol



ve tenis oynamayı, dijital ortamda oyun oynamayı ve seyahat etmeyi severim.

BABAM SÜLEYMAN TOROS'A MÜTEŞEKKİRİM

Benim için iş hayatı erken yaşlarda başladı diyebilirim. Yaz tatilleri başta olmak üzere her fırsatta kendimi şirkette buldum. Bu açıdan beni buna teşvik eden, tabiri caizse ‘ayağımı alıştırır’ ve bugünlerin temelini atan babam Süleyman Toros’a müteşekkirim. Aile bireyleri beni meslek tercihimde özgür bıraktı. Tercihim ne olursa olsun destekleyeceklerini biliyordum. Fakat arasında büyüdüğüm bobinler, burnuma kaçan havlar, yeri geldiğinde üzerinde kaydardığım kumaş topları bana başka bir meslekle uğraşmayı düşündürmedi bile. Bugün birçok alternatif olmasına rağmen eminim aile bireyleri de birlikte çalışıyor olamazdan memnundur.

BÜYÜKLERİMİZİN GÜVENİNE LAYIK OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

Tekstil sektöründe hizmet veren aile şirketimizin döşemelik kumaş bölümünde, şu an

pazarlama departmanında çalışıyor, hammaddeleri, desenleri, müşteri portföyünü ve piyasa taleplerini ülke ülke öğreniyorum.

1974 yılında iplik ticaretiyle temelleri atılan şirketimiz, 1986 yılından beri İpeks Tekstil ismiyle hizmet veriyor. Dönemin fırsatları değerlendirilerek sırasıyla döşemelik kumaş ve boyahane yatırımları babamız Süleyman Toros tarafından yapılmış. Bizler bugün bu üç dalda (iplik-döşemelik-boyahane) hizmet veren şirketimizi kendi dönemimizin fırsatlarını değerlendirerek, bizlere böyle fırsatlar bırakanları mahcup etmemeye çalışacağız.

EĞİTİMİN YANINA İŞ DENEYİMİ KONULMALI

Ben sektörümüzün geçmişe oranla daha fazla müşteri odaklı hale geldiğini düşünüyorum. Herkesin ulaşabildiği desenleri ve kolaylaşan üretimi göz önünde bulundurursak, pazarlama becerileri, sunum detayları ve müşteri ilişkileri gibi etmenler fark yaratacaktır. Ayrıca dünya piyasalarında maruz kaldığımız fiyat rekabetinden sıyrılmak adına sektörümüz

özelinde teknik tekstile yoğunlaşmalı, katma değerli mallar üretmeli, Ar-Ge’ye yatırım yapmalıyız.

Ben iş hayatında tecrübeye inanırım. Okulda alınan eğitimin yanına iş deneyimi konulmadıkça bir işe yaramayacağını düşünürüm. Bu bağlamda tecrübe, eğitimi anlamlı kılan, sizi bir adım öne taşıyandır. Hele ki ülkemizin ve dünyanın nice değişken dönemlerinden, zorluklarından sıyrılmış büyüklerimizin tecrübesi, onlar adına bana göre paha biçilemez bir avantaj.

DEĞİŞEN DÜNYA DÜZENİNE PARALEL ÇALIŞIYORUZ

Biz gençlerin de ciddi avantajları var. Günümüzde birçok sektör gibi tekstil sektörü de çok hızlı değişiyor. Bizlerden yaşça büyük rakiplerimizin, ağabeylerimizin bu değişime alışabilmeleri, sektörün yeni kurallarına ayak uydurabilmeleri bana göre biz gençlerden daha zor. 2000’li yıllarda çocukluğunu geçiren bizlerin bu herşeye hızlı erişilebilen iletişim



çağında, çağın gerektirdiklerini daha iyi okumak, teknolojiyi anlamak ve kullanmak gibi konularda, özetle yenilenen dünyada yenilikçi olmak adına büyüklerimize karşı avantajımız olduğunu düşünüyorum. İşlere resmen müdahil olduğum andan şu zamana dek bulunduğum pazarlama departmanında, değişen dünya düzenine paralel bir satış stratejisi üzerinde yeni pazarlarda müşterilere kendimizi daha iyi ifade etmek adına adımlar attığımızı söyleyebilirim. Bunun yanında katma değerli ürünler üretmek ve Uzakdoğu'daki ucuz işçilik rekabetinden sıyrılmak adına Ar-Ge'ye yönelmek bir diğer icraatımız oldu.

ÜLKE YARARINA ÇALIŞMAK HARİKA BİR DUYGU

Yaptığımız işte büyüklerimizden öğreneceğimiz o kadar çok şey var ki... Öncelikle iş ahlakı ve insan ilişkileri konusunda çok şey

öğrendiğimi söyleyebilirim. Bunun yanında hammaddesinden ihracatına kadar her alanda alabileceğimin maksimumunu almaya çalışıyorum. "Öğrenme hiç bitmiyor" diyebilirim. Üçüncü kuşaktan çok ümitliyim. Her yeni nesil daha büyük imkanlarla daha fazla bilgi paylaşımının olduğu ortamlarda yetişiyor. Nasip olursa bayrağı bizden devralacak kardeşime, kuzenlerime güveniyor, onlara özverili olmayı tavsiye ediyorum. Hayalini kurduğum işi yaptığımı söyleyebilirim. Üretim yapmanın zorlukları olsa da, ortaya bir ürün çıkarmak, istihdam sağlamak, ihracat yapıp ülke yararına çalışıyor olmak harika bir duygu.

SORUNLAR İSTİŞARE VE ORTAK AKILLA ÇÖZÜLEBİLİR

Tekstil, şehrimizle özdeşleşmiş bir sektör. Her birimizin en az bir tekstilci ahabası vardır. Bizler aynı gemide seyahat edip, aynı dalgaları

aşan, aynı limanlara uğrayan şirketler olarak birbirimizle yeterince ilişki kurmuyoruz. Küresel rekabette devletimizin destekleri ve bizleri biraraya getirme çabalarına rağmen, biz ortak akılla hareket etmiyor, edemiyoruz. Sektörümüzün birçok problemi belki de yalnızca istişare ve ortak strateji ile çözülebilir. Önümüzdeki dönemde tekstil sektörü ile alakalı kısa vadede büyük yatırımlar planlamıyoruz. Daha geniş coğrafyalara açılıp, 'yumurtaları farklı sepete koyup' buralardaki müşterilerimize üretimsel açıdan iyi hizmet vermek, bu düzeni korumak kısa vadede önceliğimiz. Diğer sektörlerde yatırımlarımız, madencilik ve gıda üzerine devam ediyor.

İŞADAMI; VİZYONU GENİŞ VE ÇALIŞKAN OLMALI

Devletimiz; gerek uygun krediler, gerekse teşviklerle bugün girişimcilere muazzam destek

veriyor. Biz gençler ülkemizin ticaret geleneği ışığında, bu gibi destekler sayesinde enerjimizi dünya çapında işler yapmaya odaklayabiliriz. İş hayatında ben de yeni sayılıyım. Dolayısıyla vereceğim bazı tavsiyelerim ileride değişebilir. Şu an gençlere ne ile uğraşıyorlarsa tam konsantre olmalarını, yaptıkları işi iyi takip edip sonuçlandırmaya odaklanmalarını, iyi birer gözlemci olmalarını ve merak etmekten, sorgulamaktan, müdahil olmaktan asla kaçınmalarını tavsiye ederim. Bana göre iş adamı; yeterli eğitimi almış, vizyonu geniş ve çalışkan olmalıdır. Kendi çıkarlarının, ülkesinin çıkarlarıyla örtüşmesini gözetmeli ve ileri gitme gayesinde olmalıdır.

HEDEFLERE ULAŞACAK GÜÇ VE AZİME SAHİBİZ

Diğer yandan; genç bir iş adamı olarak ülkemizin vizyonu ile ilgili omuzlarımda ziyadesiyle bir yük hissediyorum. Yalnızca 2023 değil ya-

kalanacak daha uzun vadeli hedeflerde hepimizin bu sorumluluğu hissetmesi, kendine bu çerçevede hedefler koyması, geleceğimiz açısından çok önemli. Bizler kısa vadede 500 milyar dolar ihracat hedefine odaklanmış durumdayız. Allah'ın izniyle bunu başaracak güç ve azime sahibiz.

Şirketimizi, ülkemizin hedeflerine paralel olarak 2023 yılına kadar başta yakın çevresi olmak üzere Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde oturmuş bir müşteri portföyüne sahip ve bunlara kusursuz hizmet veren konuma getirmek istiyoruz. Bu aralıkta misyonumuz ihracatımızı daha yukarılara taşımak.

ÖNCELİKLE KENDİMİZE GÜVENMELİYİZ

Biz Türk iş adamları olarak öncelikle kendimize güvenmeliyiz. Biz üretim gücü olan, Ar-Ge imkanları yeterli ve coğrafi olarak avantajlı bir

ülkenin yurttaşlarıyız. Katma değerli ürünlerle, bu ürünleri doğru pazarlama hamleleriyle ve yerinde atılacak markalaşma adımlarıyla küresel rekabette kendimize yer bulmamamız için hiçbir sebep yok.

Hükümetin destek anlamında elinden geleni yaptığını düşünüyorum. Burada beklenti başta ekonomi olmak üzere her alanda istikrar sağlanması ve ülke imajının doğru yansıtılmasıdır. Son olarak, biz gençleri böyle bir projede bir araya getirdiği için Yakup Altınöz'e teşekkür etmek istiyorum. O'nun gibi vizyon sahibi ve bildiklerini gençlere aktarma gayesinde olan ağabeylerimizin de katkılarıyla, biz gençlerin Allah'ın izniyle ülkemizi muasır medeniyetler seviyesine çıkarma yolunda emin adımlarla yürüyeceğimizden kimsenin şüphesi olmasın.

ORHAN KIRMAN

KOBİKOM
TELEKOMÜNİKASYON
A.Ş GENEL
KOORDİNATÖR

“Bilişim ve yazılımda kendini geliştiren gençler daha başarılı oluyor. Bu alanlarda çalışan gençlerin, daha kolay ve iyi bir gelire sahip iş bulacaklarını düşünüyorum.”

1982 Azerbaycan doğumlu, Ahıska Türküyüm. Ortaokul ve lise eğitimimi Azerbaycan'da tamamladım. Üniversiteyi turizm-otellilik alanında Azerbaycan'da okuyacakken ailemin Türkiye'ye yerleşme kararıyla 1999 yılında, 17 yaşında Balıkesir'e yerleştik. “Eğitim hayatıma Türkiye'de devam ederim” düşüncesiyle gelmiş olsam da, ailemin ihtiyaçları doğrultusunda 17 yaşımda çalışma hayatına atıldım.



AİLEME DESTEK OLMAK İÇİN İŞ HAYATINA ATILDIM

Türkiye'ye geldiğimiz ilk yıllarda üniversite eğitimine devam etmek için birçok girişimde bulunsam da prosedürler çok da imkan tanımadı. Ayrıca ilk geldiğimiz 1999 yılında ülkemizde ekonomik kriz vardı. Bu sebeple ailemin ihtiyaçlarına katkıda bulunmak için hızlı bir şekilde iş hayatına atıldım. 17-18 yaşında fabrika, inşaat gibi birçok farklı iş ve sektörde kısa süreli çalışarak aileme maddi destek olmaya başladım. Kendimi mutlu hissetmediğim hiçbir işte uzun süreli çalışmadım. Çalıştığım işler kısa süreli olsa da bana farklı tecrübeler ve deneyimler kattı. Yaptığım işlerde genellikle gözlemlediğim ve uyguladığım bir yöntem vardı; “Bu işi yaparak başarılı olan kişiler nerede ve hangi konumda? Eğer bu kişilerin bulunduğu noktaya ulaşırsam istediğimi elde etmiş olur

muyum?” diyerek kendime soruyordum. Eğer cevabım ‘hayır’ ise o iş üzerine yoğunlaşmaya-
rak eliyordum.

2003 YILINDA BURSA'YA GELDİM

Üç yıllık farklı ve zorlu iş tecrübelerinden sonra, 2003 yılında Bursa'ya gelme kararı aldım. Bursa'ya geldiğimden pazarlama ve satış işi ilgimi çekti. Satış ve pazarlama işinde sergilediğim performansa göre gelirim artırılabiliyor olmam, işin bana cazip gelen en önemli kısmıydı. Satış sektöründe farklı firmalarda çalışmalar yaparken Forever Living Türkiye firması ile tanıştım. Hayatımdaki en önemli dönüm noktasının, bu firmayla tanışmam olduğunu düşünüyorum. Bu firmada satış ve iş kavramı ile ilgili önemli eğitimler alarak 6-7 ay içinde yönetici pozisyonuna kadar ulaştım. Birçok ilde seminerler düzenleyip ekibimle birlikte eğitimler verdim.

2007 YILINDA TELEKOMÜNİKASYON SEKTÖRÜNE ATILDIM

Bir yıl sonra firmanın ürünleri Sağlık Bakanlığı tarafından incelemeye alındı ve bazı ürünlerin Türkiye'ye girmesi kısıtlanınca aynı firmada yönetici olarak çalışan birisi aracılığıyla telekomünikasyon sektörü ile tanıştım. Bir süre, bu alanda farklı bir firmanın bölge müdürlüğünü yaptıktan sonra 2007 yılında TeleDSL ünvanıyla kendi şirketimizi kurarak telekomünikasyon sektörüne atıldık. 2009 yılında Kobikom Telekomünikasyon A.Ş şirketini kurduk ve BTK'dan (Bilgi Teknolojileri Kurumu) STH (Sabit Telefon Hizmeti) lisansımızı alarak bu kapsamda elektronik haberleşme hizmeti yürütmek, haberleşme altyapısı kurmak ve işletmek üzere ulusal olarak yetkilendirilerek hizmet sağlamaya başladık. Bu anlamda Bursa'da yetkilendirilmiş tek sabit telefon operatörüyüz. Firmamız yet



kilendirildiği tarihten itibaren Türkiye ve yurtdışında 30'dan fazla telekom operatörüyle ara bağlantılarını tamamlayarak birçok kurum ve işletmeye ses, internet, SMS ve gelişmiş özelliklerde IP Santral hizmetleri sağlıyor.

UÇAKLAR İLK HAVALANIRKEN TÜM GÜCÜNÜ KULLANIR

İş hayatına atılmamda ailemin maddi ve manevi desteğini her zaman hissettim. Yaptığım işlerde bana güvenerek her zaman yanımda oldular. Sıfırdan bir işletme kurduk. İş hayatında başarılı olan birçok kişinin ilk yıllarda birçok konuda zorlandığı gibi bizim de karşımıza farklı zorluklar çıktı. Önemli olan, azimle çalışarak bu zorlukları aşmak. "Uçaklar ilk havalanırken tüm gücünü kullanır" deyiminden her zaman ilham aldım ve bazı zorluklarla karşılaşmamın gayet normal olduğunu düşünerek azim ve istikrarlı

bir şekilde aralıksız çalıştım. Telekomünikasyon sektörü 2004 yılında özelleşerek serbest rekabete açıldı. İlk yıllarda sektörde yer alan bazı firmalar marka gücü ile bu işi bir yere kadar getirdiler. Fakat daha sonra bu firmalardan birçoğu sektörden çekilme kararı aldı. Bu alanda ilk işletmemizi 2007 yılında kurdum, daha sonra BTK'nın sektöre daha fazla işletmeci olarak daha etkin bir rekabet oluşturma düşüncesi ve desteğiyle 2009 yılında Kobikom Telekomünikasyon A.Ş. şirketini kurduk.

HİZMETİMİZ BİNLERCE KİŞİ TARAFINDAN KULLANILIYOR

Sektörümüz teknoloji ile içi içe olduğu için genç ve teknolojiye yakın kişilerin her zaman her sektörde olduğu gibi telekomünikasyon sektörüne de farklı bakış açısı ve yenilikler kazandırdığını düşünüyorum. Halihazırda sektör-

de firmamızın yaptıkları ve izlediği birçok yol takip ediliyor diyebilirim. Sektöre kattığımız en büyük farklılık ise, mobil kullanıcıların yurtdışı telefon görüşmelerini kendi GSM hatları üzerinden geri arama yöntemi ile Kobikom'un altyapısını kullanarak yüzde 80'e varan daha uygun tarifelerle gerçekleştirebildikleri TeleCARD Mobil hizmeti olduğunu söyleyebilirim. Kısa sürede 35.000 kullanıcıya ulaşan hizmetimiz WhatsApp'ın yaygınlaşması ile birlikte yaygınlığını azaltsa da halihazırda binlerce kişi tarafından aktif olarak kullanılıyor. Önümüzdeki yıllarda hali hazırda lisansını aldığımız Sanal Mobil Şebeke Hizmeti ile GSM sektörüne girmeyi planlıyoruz.

BİLİŞİM VE YAZILIM İYİ BİR İŞ İMKANI YARATIR
Bilişim ve yazılım konularında kendini geliştiren gençlerin alanlarında başarılı olduklarını



söyleyebilirim. Bu alanda kendini geliştiren gençlerin önümüzdeki yıllarda da daha kolay ve iyi bir gelire sahip iş bulacaklarını düşünüyorum.

Genç iş adamlarının STK ve benzeri çalışmalar yaptıklarını çok sıklıkla göremiyorum. Daha ziyade eski iş adamlarımızın kurduğu STK'lar üzerinden bir araya geliniyor. Ayrıca, yaptığım işi her aşamada severek yapıyorum. İnsanların severek yapmadıkları iş kollarında başarılı olabileceklerini de düşünmüyorum.

İNSAN EN BÜYÜK TAVSİYİYİ KENDİ KENDİNE VERİR

Hayatımızın birçok alanında olduğu gibi, iş hayatı da zaman zaman inişli-çıkışlı oluyor. Bazen baş etmesi zor olan zorluklarla karşılaşırız. Bu noktada en büyük tavsiyeyi insan kendi ken-

dine verir diye düşünüyorum. Zor zamanlarda her zamankinden daha çok çalışmalı, daha güçlü, dikkatli olmalı ve sürekli olumlu şeyler düşünmeliyiz. Bu yöntemlerle zorlukların üstesinden gelebildiğimi düşünüyorum. Her kişinin sevdiği bir işte, azim ve istikrarlı bir çalışma ile kendi alanında başarılı olacağını düşünüyorum.

GİRİŞİMCİLER DAHA FAZLA DESTEKLENMELİ

Halihazırda küçümsenmeyecek desteklerin olduğunu görmek umut verici olsa da, girişimcilerin daha fazla desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Yeni fikirlere, ülkemize sağlayacağı yararlar gözetilerek öncelik verilmesi, bu anlamda değerlendirme kısmının daha iyi bir filtreleme yapması gerektiğini düşünüyorum. Yeni fikir ve projelere destek verildiği kadar,

halihazırda dışarıdan temin ederek aktif kullandığımız ürün ve hizmetlerin desteklenerek ülkemizde marka haline gelmesi konusunda daha fazla destek verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu dışa bağımlılığımızı kısa sürede azaltacağı gibi, ürün ve hizmetin satışı da, yeni üretilecek ürün ve projelere göre daha kolay olacak.

GERÇEK BAŞARILARTESADÜFLE GELMEZ

Gerçek başarılar genellikle tesadüfle gelmez. Her koşulda başarılı olmaları için plan yaparak çok çalışmaları gerekiyor ve sabırlı olmalarını öneriyorum. Hızla yükselişlerin inişinin de hızlı olma ihtimali çok yüksek. İş hayatında büyümek ve yükselmek kadar onu sürdürmek de çok önemli. Bunun için basamakları teker teker deneyim edinerek tırmananlar, zirvede uzun süre kalabilir.

ÖMER ÖNDÜL

ÖNDÜLLER A.Ş.
KURUCU ÜYE
ÖNDÜLLER YAPI LTD.
ŞTİ. KURUCU ÜYE

**“Türk iş adamlarının
dünya çapında
rekabetçiliği, yüksek
teknolojili ürünler
geliştirmekle
artar. Babadan
kalma yöntemlerle
rekabetçilik
tamamlanamaz.”**

21 Nisan 1988 tarihi, Bitlis doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Bitlis'te tamamladım. Okuldan kalan zamanlarımda babam ve amcamın yanında çıraklık yaparak iş hayatını öğrenmeye çalıştım. 2006 yılında ailece Bursa'ya taşındıktan bir yıl sonra Tekirdağ Hayrabolu'ya vatani görevimi yapmak için gittim. Askerden döndükten sonra ev tekstili ve perde sektöründe zaman ve mekân önemsemeden çalışmaya devam ediyorum.



BABAMLA KURDUK, TEK BAŞIMA DEVAM EDİYORUM

2006 yılında Bursa'ya taşınmamızla birlikte babamla beraber ev tekstili ve perde sektörüne atıldık. Daha sonra babamın farklı işler yapmasıyla birlikte ben tek başıma ev tekstili sektöründe devam ediyorum. Yaptığım işi seviyorum. Babamla birlikte kurduğumuz bu şirketin yönetimini tek başıma devam ettiriyorum.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ BİZE DE ÇOK OLUMLU YANSIYOR

İşletmemizin showroomu Bursa'daki en büyük perakende showroomudur. Bunun getirdiği ürün çeşitliliği müşterilerimizde olumlu bir etki yarattığı için her zaman onların mutluluğunu sağlıyoruz. Bu da bizim işletmemizin en büyük farkı. Müşterilerimize kattığımız mutluluk bize de yansıdığı için işimizi daha da pozitif çalışarak sürdürüyoruz.

AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARIMIZ...

Rakiplerimden daha genç olduğum için daha yoğun çalışma bünyesine sahibim ve bu da benim avantajım. Rakiplerimin daha yaşlı olması, yenilikçi olarak daha geride kalmalarına sebep oluyor. Dezavantaj olarak görebileceğim ise, benden yaşça daha büyük olan rakiplerimin belirli bir müşteri portföyü olduğu için, o müşterileri kendimize çekme konusunda bazı sıkıntılar yaşayabiliriz.



GÜNÜMÜZ TREND SEKTÖRLERİ...

Günümüz gençleri şimdilerde, yüksek teknoloji ürünleri ile ilgili alanlarda daha başarılı oluyor. Şimdilerde teknoloji, bilişim sektörü ve sosyal yaşam alanları (cafe vb.) sektörleri trend hale gelmiş bulunuyor.

BAŞKA BİR SEKTÖR SEÇMEZDİM

Babama birlikte başladığımız bu işe, gençliğimin verdiği enerjiyle değer kattım. 30 metrekaire ile başladığım bu sektörde bugün 400 metrekairelik bir showroom da devam edi-

yorum. Bu da benim işletmemize kattığım değerdir. Çocukluğumdan beri perakende işi içinde olduğumdan, başka bir sektör seçmem mümkün değildi. En büyük sorunumuz; bazen fazla müşteri memnuniyetsizliği yaşamamız. Zor beğendikleri için bayanlar, bazen sorun yaratabiliyor. Ancak bu durum da bize artı bir enerji katıyor.

İMALAT BÖLÜMÜ AÇMAYI PLANLIYORUZ

İş hayatında şu ana kadar hiçbir zaman umutsuzluk yaşamadım. İnşallah yaşamam da... Fa-

kat yaşarsam da en büyük desteği ailemden alırım. Yeni yatırım olarak imalat bölümünü açmayı düşünüyoruz. Çalışmalarımız devam ediyor. 2018 yılında küçük ölçekli de olsa imalata başlamak ve geliştirmeyi hedefliyoruz.

BURSA DAHA DA GELİŞECEK

Bursa'nın girişimci ruhu yeterli enerjiye sahip. Sürekli artan bir nüfusa sahip olduğumuz için Bursa, daha da gelişen bir şehir olacaktır. Türkiye'de genç girişimcilere yeterli destek olduğunu pek söyleyemem.



TANINAN MARKA OLMAYI HEDEFLİYORUZ

2018 yılında başlamak planladığımız ev tekstili imalatçılığını gerçekleştirip, 2023 yılına kadar olacak gelişmelerle Türkiye'de tanınır bir marka olabilmeyi ve hatta ihracat yapar hale gelip ülkeye daha da büyük faydalar sağlamayı hedefliyoruz.

REKABETÇİLİK; YÜKSEK TEKNOJİLİ ÜRÜNLERLE ARTAR

Türk iş adamlarının dünya çapında rekabetçiliği, yüksek teknolojik ürünleri geliştirmekle

artar. Babadan kalma yöntemlerle rekabetçilik maalesef tamamlanamıyor. Diğer yandan; banka kredilerinin düşürülmesi ve yatırım teşviklerinin doğru sektörlerde uygulanması da en büyük beklentilerimiz arasında yer alıyor.

BURSA YATIRIM İÇİN CAZİP BİR KENT

Bursa'nın dinamik nüfus yapısı ve yetişmiş eleman gücünün varlığı hemen hemen her sektörde ana ve yan sanayi firmalarının olması herhangi bir sektörde yatırım yapmak için kendini cazip kılıyor. Biz de bulunduğumuz konumu

katlayarak büyötmeyi umuyor ve diliyoruz.

BACASIZ SANAYİLER DE ÜLKELERE BÜYÜK DEĞER KATAR

Tarih ve turizm gibi bacasız sanayiler her zaman ülkelere artı değer katar. Sanayi üretimi de tabii ki olmazsa olmazlardır. Bununla beraber günümüzde bahsedilen dördüncü sanayi devriminde yüksek teknoloji yatırımları ve Ar-Ge'leri her zaman önem kazanıyor, kazanmaya da devam ediyor. Bu durum her zaman göz önünde tutulması gereken bir alternatiftir.



ÖMER KOCAKUŞAK

BİLEN PATENT VE
UNIVATION YKB

“İnsanın pozitif manada hayali hiç bitmemeli. Yani hedefi sürekli daha ileride olmalı. Hedefe yakın vadede erişilememeli. Bizim işin genel karakteri aslında tam da hayal ettiğim bir model.”

22 Haziran 1981’de Bursa’da dünyaya geldim. İlk ve ortaokulu Setbaşı İlköğretim Okulu’nda liseyi ise Bursa Erkek Lisesi’nde bitirdim. Çocukken iki tane hevesim vardı. Birisi tarih öğrenmek, diğeri de işadamlı olmak. Uludağ Üniversitesi Tarih Bölümünü kazandım. Akabinde yine aynı üniversite ve bölümde yüksek lisans yaptım. Ancak iş hayatına atılmak hayalim bitmemişti ve sürekli bir arayış içindeydim. Üniversiteyi okurken, bir tanıdığımın süthanesinde bir yıl kadar çalıştım. Sonra çaycılık ve avukat katipliği yaptım. Der-

ken okul bitti. Yüksek lisans yaparken 2004 yılında, daha evvel tanıştığım iki arkadaşım ile birlikte cebimde olan 300 TL sermaye ile Bilen Patent’i kurdum. O arkadaşlar daha sonra şirketten ayrıldı. 2006 yılında yüksek lisans yaparken tanıştığım ve şu an tarih öğretmeni olan değerli eşim ile evlendim. Hiç tanıdığım olmadan, arkamda parasal anlamda kimse yokken tek tek randevular alarak iş dünyasındaki insanlarla tanışmaya başladım. Bir süre sonra elde ettiğim network ile Türkiye’nin pek çok köşesindeki saygın kuruluşun Bilen Patent ile buluşmasını sağladım. Satış ve pazarlama alanındaki tecrübemi çeşitli platformlarda paylaştım. Marka & Patent Vekili oldum. Fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında Türkiye’de bilinç oluşması noktasında 10 yılı aşkın süredir elde ettiğim deneyimlerle inovasyon alanına yöneldim. 2010 yılında Ar-Ge merkezi kurulumu ve süreç danışmanlığı, devlet teşvikleri, inovatif bakış açısı kazandırma eğitimleri, ürün tasarımları alanında faaliyet gösteren Univation İnovasyon Danışmanlığı şirketini kurdum.

BİLEN PATENT 14 YILDA BİNLERCE MARKA BAŞVURUSU YAPTI

Bilen Patent Univation ailesine daha sonra, şu anki değerli ortaklarım Hakan Eryılmaz ile Semih Turan dahil oldu. Bundan sonraki süreçte şirket daha fazla ivmelenerek bugün, yani 14. yılında çoğunluğu yurt içinde olmak üzere yaklaşık 4 bin tane müşterisi olan, onlarca Ar-Ge merkezi kurmuş, binlerce marka başvurusu yapmış, yüzlerce patent dosyasını takip eden bir konuma geldi. Pek çok sivil toplum kuruluşunda, üniversitelerde ve özel şirketlerde inovasyon ve patent konularında eğitim, seminer ve konferanslar verdim. MÜSİAD ve TÜGIAD üyesiyim. TÜGIAD’da 2013 yılında İnovasyon Platformu Kurucu Başkanlığı görevini üstlendim. Şu an Bilen Patent ve Univation Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyorum.

İŞ HAYATINA ÜNİVERSİTEDE OKURKEN BAŞLADIM

İş hayatına, üniversitede okurken, bir tanıdığma ait olan özel bir işletmede başladım. Orası süt ürünleri satan bir işletmeydi. Çok büyük bir yer değildi. Ancak çok fazla müşteri ile muhatap olabildiğim ve çekingenliğimi yok etmeme sebep olduğu için güzel bir deneyim sundu bana. Bu deneyim, yani işin ticari tarafındaki alışveriş kısmı beni cezbedti. Sonra kısa bir süre avukat katipliği yaptım. Bu iş biraz ofis boy olmayı gerektiren özelliğe sahiptir. Evrak işi ve bilgisayar başı yoğunluğu fazladır. Bu iki iş arasındaki farklar, karakteristik yapımın hangi alana yatkın olduğunu bana öğretti. Sonuçta, insana kaderinde ne varsa o sevdilirmiş. Kendi hayal dünyası ile gerçek dünyadaki keyif aldığın işler arasındaki geçişte en az kayıp olan iş veya işler kişiyi başarıya götürüyor diye düşünüyorum. Annem ve babam, kendi şirketimi kurma fikrime sıcak baktı. Çünkü onlar girişimci bir yapım olduğumu ve bir iş fikri geliştirerek bunun üzerinden hayatıma yön vermek istediğimi biliyorlardı. Belki beni iş kurmak ve yürütmek için madden destekleyemediler. Ancak manevi anlamda ve cesaretimi pekiştirme noktasında hep yanımda oldular.

BİLEN PATENT’İN KURULUŞU VE GELİŞİMİ

Bilen Patent; 2004 yılında Bursa’da kuruldu. Sınai mülkiyet hakları denilen ve halk arasında ‘marka-patent’ işi diye bilinen alanda faaliyet gösteriyor. Profesyonel bir vekillik şirketi, Bilen Patent... Bursa’da kısa sürede en çok bilinen patent şirketi haline geldik. Akabinde İstanbul Ofisi açıldı. Sonrasında ise iç Anadolu irtibat ofisi olmak üzere açılan Konya Ofisi geldi. Teknoloji ve inovasyonu sürekli takip ederek her yıl başka bir yenilik ile müşterisine hizmet sunan Bilen Patent, 2009 yılında uluslararası işlemler yöneticiliğini oluşturdu. Böylece pek çok yabancı şirkete de hizmet götürerek hizmet ihracatı da yapmaya başladı. Bilen Patent, pek çok bağım-

sız derecelendirme şirketi tarafından Türkiye’de örnek olarak gösterilen bir patent vekillik şirketi.

BİLEN PATENT’E UNIVATION DA DAHİL OLDU

Bilen Patent ailesine 2010 yılında Univation markası da dahil oldu. Univation; Türkiye’de onlarca Ar-Ge ve tasarım merkezinin kurulmasına, daha evvel kurulmuş olanlara moderatörlük hizmeti verilmesine, yüzlerce Ar-Ge projesi yazımına ve Ekonomi Bakanlığı teşvikleri ile ilgili danışmanlık hizmetlerine imzasını attı. Univation, firmalarda inovasyon eğitimlerinden atölye çalışmalarına kadar, inovasyon eko sistemi oluşturulması ve yönetilmesinde hizmet üretiyor. Bugün kuruluşundan 13 yıl sonra, Bilen Patent ve Univation, çoğunluğu Türkiye’de olmak üzere 4 binden fazla seçkin müşterisine yaklaşık 50 kişilik akademik, mühendislik ve hukuk kökenli danışmanlarıyla hizmet götürüyor.

HIZLA ÇÖZÜM ÜRETEN VE GÜVENİLEN BİR MARKAYIZ

İşe ilk başladığım yıllarda iki tip patent vekili şirket profili vardı. Bizden yıllar önce işe başlayan ve ciddi bir büyüklüğe erişmiş firmalar. İkinci olarak da, bir-iki kişinin çalıştığı ve sadece fiyat rekabetiyle ayakta kalmaya çalışanlar. Eski şirketler, kurumsallık yolunda ivme kazanmış, çok iş yapan ama müşteriye dokunamayan bir görüntü sergiliyordu. Diğerleri ise, sektöre olan güvenli bakış açısını adeta sarsıyordu. Bunların arasından sıyrılabilmek için, sistemli ve güven hissi yüksek bir rekabetçi yapının oluşması gerekiyordu. Sanırım Bilen Patent bunu oluşturdu. Bilen Patent, inovatif bir ivme yakaladı. Farklı disiplinlerden uzmanları bir araya getirerek müşteriye dokunan, onun farklı beklentilerine hızlıca çözüm üretebilen ve güvenilen bir marka olmayı başardı. Yıllar ilerledikçe yaşı büyük rakipler bizim için avantajlı bir konum için adeta bize destek oldu. Onların ‘eski kafa’ iş yapma modelleri, büyümüş şirket yapılarının kontrolünden çıkma eğilimleri, müşterinin ne demek is

tediğini anlayamamaları bizim işimize yaradı. İş hayatında sürekli teyakkuz halinde olmak gerektiğini, yerinde saymaya başladığın an geri gidişin de başladığını öğrendim yaşı büyük olan rakiplerden.

İŞ KURMANIN MODELİ DE ARTIK ÇOK DEĞİŞTİ

Eskiden ‘iş kurmak’ denilince pideci açmak, büfe açmak, bakkal açmak gibi ‘dükkan’ modeli işler insanların aklına geliyordu. Günümüzde işler değişti. Bana göre üzerine henüz kendisini aşan bir buluş getirilememiş olan bir konu var o da internet. İnternet beraberinde bilgilenmeyi ve en nihayetinde değişim beklentisini getirdi. Bu iki kavram iki yeni alan açtı. Birincisi, dijital tabanlı yeni ekonomi iş modelleri; ikincisi de sağlıklı yaşam tabanlı iş modelleri. Dijital modeller, melek yatırımcı şapkası taşıyan kişilerin de ilgi alanı olduğu için bu alana yönelen parası olmayan geçler piyasada diğerlerine göre (yani eski tip ekonomi modeli işlere göre) daha fazla tundu. Sağlıklı yaşam tabanlı işler de yani sağlıklı yaşam koçu, yeni nesil diyetisyen, sağlıklı gıda üreticisi vbi gibi kişiler de trend modeller oldu.

İŞ HAYATINDA DAYANIŞMA İYİ DÜZEYDE DEĞİL

İş hayatında sadece gençlerin değil büyüklerin de yeterli dayanışma içinde olduğunu düşünmüyorum. Benim de üyesi olduğum çok önemli STK'lar var. Bu tip yapılanmalar çok faydalı ve birlikte iş yapmaya yönelten fırsatlar sunuyor. Ancak tüm genç iş dünyasının bu yapılanmalar içinde yer almasını istiyorsak, genç STK'ların sayıca ve nitelik olarak artması gerekiyor. Rekabete rağmen bir araya gelinirse daha da güçlü ve kaliteli bir rekabet oluşacağına inanıyorum. Herkes birbirinin fiyat kırmasından şikayetçi... Herkes, rakiplerinin iyi çalışmadığını düşünüyor. Ancak bir araya gelinen ve ortak akıl ve ortak etik üretmeye çalışılan durumlarda piyasa şartları da kurumsallaşüyor.

‘SOKMA AKIL SEKİZ ADIM GİTMEZ...’

Gerek bizim şirketimiz, gerekse de diğerleri için işi devralacak ikinci ve takipçisi kuşakların şirket kültürü noktasında donanıma sahip olmadan iş başı yapmamaları gerektiğine inanıyorum. Dünyanın en başarılı yani hem en inovatif hem en çok ciro yapabilen ilk 500 şirketinin 3 tane ortak özelliği var. Birincisi CEO'dan vardiya amirine kadar tüm yöneticiler şirket içinden seçiliyor. Yani şirketin dinamiklerine hakim insanlardan. Atalarımız diyorlar ya, ‘Sokma akıl sekiz adım gitmez’ diye... İkinci ortak özellik, tüm bu şirketlerin esneme kabiliyeti var. Yani inovasyon gücü. Her birisi, tehditler daha gelmeden fırsatları oluşturabiliyor. Piyasadan bağımsız esneyebiliyorlar. Üçüncü ortak özellik ise; her birisinin ister aile şirketi isterse kurumsal şirket olsun bir anayasaya sahip olması.

İNSANIN HEDEFİ ‘SÜREKLİ DAHA İLERİ’ OLMALI

İnsanın pozitif manada hayali hiç bitmemeli. Yani hedefi sürekli daha ileride olmalı. Hedef yokun vadede erişilemez olmalı. İşimizin genel karakteri aslında tam da hayal ettiğim bir model. Çünkü sürekli farklı sektörler ve farklı insanlar ile muhatap oluyoruz. İnsanların marka, patent ya da devlet destekleri gibi farklı ihtiyaçlarına çözüm üretiyoruz. Ar-Ge ve inovasyon ekosistemine katkı koymanın verdiği mesleki tatmini yaşıyoruz. Şu an hayal ettiğim iş kolundayım ama iş kolumuz hayal ettiğimiz seviyede henüz değil.

ÜÇ TEMEL SEKTÖRDE FAALİYET GÖSTERİYORUZ

Biz üç temel sektörde faaliyet sürdürüyoruz. İlki Bilen Patent markamızla verdiğimiz sınai mülkiyet danışmanlığı hizmetleri. Bu alanda özellikle patent ve patent bazlı raporlar konusunda öne çıktık. Türkiye'nin en büyük şirketlerinden bazıları müşteri portföyümüzde. İkinci alanımız, inovasyon ve devlet destekleri. Bu alandaki markamız Univation. Teşvikler deyince daha ziyade Ar-Ge ve inovasyon için devletimizin verdiği teşvikler için danışmanlık ve moderatörlük

hizmetleri üretmek bizim işimiz. Bu konularda öne çıktığımız kısım ise Ar-Ge ve tasarım merkezi kurulum ve süreç danışmanlığı. Üçüncü iştiğal alanımız ise, mühendislik hizmetleri ve işlerimizle alakalı entegre yazılım çözümlerini müşteriyle buluşturmak. Türkiye’de unvanında patent kelimesi geçen yüzlerce firma var. Ancak düzgün iş yapan firma sayısı 10 tane bile yok. İşin giriş bariyeri düşük. Yani ‘Ben patent vekilliği firması kurdum’ diyorsunuz ve oluyor. Ancak gerçekte durum böyle değil. Profesyonel bir şirket haline gelebilmeniz yıllar alıyor. İyi bir dijital sistem, kaliteli yazılımlar, deneyimli mühendislik kökenli personel, hukuki danışman alt yapısı, yurt dışı işlem yapabilme kabiliyeti vb. gibi pek çok yeterlilik gerekiyor.

BİZLER DE AYNEN HEKİMLER GİBİYİZ

Bizler de bilinirlik noktasında hekimler gibiyiz. Bir hekimin iyi olduğunu tedavi sürecinde anlarsınız. Bir patent vekili şirket de öyle. İşe başlarsınız ve kiminle çalıştığınızı görürsünüz. Bu nedenle referanslar çok önemli. Sizin 10 birim dediğiniz bir işe hiçbir bilgisi olmayan ve bu nedenle işi basite alan sözüm ona bir rakip 1 birim diyebilir. Müşteri deneyimli değilse 1 birim için o firmayı seçerse problem yaşar. Bu kaçınılmazdır, mutlaka problem yaşar. Sonra bize gelir ve bizim en iyi müşterilerimizden birisi olur.

DANIŞMANA DEĞER VERMEMEK ÇOK BÜYÜK SORUN

Devlet destekleri konusunda danışmanlık veren firmalar için de yukarıda saydıklarım geçerli. O alanda da eğer deneyimli bir müşteri değilseniz gidersiniz işinizi bilmeden deneyimsiz ya da tek kişilik bir firmaya teslim edersiniz ve sonra problem yaşayacağınız günü beklemeye başlarsınız. Danışman sizin işinizi bilemez. Sizi disipline ettiği ve doğru yönlendirdiği için paranızı alır. İyi bir danışman seçmek için iyi firmaların seçtiklerine bakın. Birikimi, ekibi, işe verdiği önem ve size verdiği önem ile kendinize yakın hisset-

tiğiniz şirketleri tercih edin. Sektörümüzün en büyük sorunu olan durum, danışmana değer vermemek olup, bu duruma kendisine danışman diyenler sebep olmaktadır. Bu nedenle bu konuda en iyi çözüm, kendisine danışman dediği için değil, size öyle hissettirdiği için tercihler yapmaktır. Diğerlerini elemek ve piyasadan çekilmelerini sağlamak müşterilerimizin elinde olan bir güçtür.

ŞİRKETLER DE BAZEN KIŞ MEVSİMİ YAŞIYOR

İnsan olaylar karşısında dönem dönem umutsuzluğa kapılabiliyor. İşlerin beklenildiği gibi gitmemesi ya da piyasadaki tehditler kişiyi gergin hale getirebiliyor. Böyle dönemlerde ilk çare manevi değerler oluyor. Eğer varsa önce şirketi beraber yönettiğiniz ortaklarınız ile fikir teatisi yapmanız gerekiyor diye düşünüyorum. Ben öyle yapıyorum. Çünkü farklı beyinler farklı düşünüp sonuca daha hızlı varabiliyor. Umutsuz dönemlerde ikinci çıkış yolu tecrübeli dostlar. Onlar resmin tamamını daha iyi görebiliyor ve sizi yönlendirebiliyor. Sonuçta, her şirketin mevsimleri var. Dönem dönem şirketler de kışı yaşıyor. Bu mevsimlerin gelebileceğini bilerek önceden önlemler almayı öğrenmek de bence tecrübe kazanmak demektir.

YABANCI İŞLERDE YÜZDE 25 BÜYÜME KAYDETTİK

Firmamız son iki yıldır yurt dışından Türkiye’ye daha fazla iş getiriyor. Yurt dışında pek çok partner patent vekili ile tanışıyoruz. Onlara iş yapma modelimizi, etik değerlerimizi ve sistem alt yapımızı anlatıyoruz. Son iki yılda daha evvelki yıllara göre yabancı işlerde yüzde 25 büyüme kaydettik. Önümüzdeki dönemde bu alanda en az yüzde 20 bandında büyüme bekliyoruz.

YURTIÇİNDE DAHA FAZLA NOKTAYA ULAŞMAYA BAŞLADIK

Yurt içi piyasada daha fazla kente ulaşmaya başladık. Kurumsal müşteri departmanımız gittikçe

büyüyor. Hedefimiz özellikle İstanbul bölgesinde daha fazla büyümek. Hem sınai mülkiyet alanındaki dosya sayımız hem de devlet teşvikli işlerdeki müşteri sayımız için aynı hedef geçerli. Operasyon ekibimize yeni yatırımlar planlıyoruz. Ekibimizin eğitimi bizim için çok önemli. Her bir arkadaşımızı daha donanımlı hale getirmek için şirket olarak elimizden geleni yapıyoruz ve yapacağız.

HERKES YAPTIĞI İŞE FARKLILIK GETİRMELİ

Türkiye’de genelde insanlar, bir iş fikriniz olduğunda o işi nasıl batıracağınızı size anlatır ve ispat etmeye çalışır. Bu, son derece yanlış. Ülkemizde girişimci ruha sahip çok fazla insan var. Ancak açılan her 100 işletmenin neredeyse yüzde 60’ı ilk 6 yıl içinde faaliyetini sonlandırıyor. Bunun sebebi, bence informal bakış açımızın düşük seviyede olması. Herkesin yaptığı işi daha iyi ve daha farklı hale getirmediğimiz sürece ayakta kalmamız mümkün değil. Bunu işe başlarken bilmeliyiz. İşletmeler inovatif olmak zorunda. İnovasyon, boşlukları doldurmaktır. Herkesle aynı noktaya bakıp, kolumuz yerine selfie çubuğunu icat edebilmektir. Günümüzde üretmek çok önemli, ama daha da önemli bir durum var, o da ürettiğini pazarla buluşturabilmek. İnovasyon da aslında tam olarak budur. Pazarla üretileni her daim buluşturabilenler inovatif kimselerdir. Girişimciliğin bu özelliklere sahip kimselerce meslek edinilmesi gerektiğini düşünüyorum.

BURSA, PATENT LİSTESİNDE NEDEN DÖRDÜNCÜ SIRADA?

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası’nın her 6 ayda bir yeni açılan firmalar listesine baktığımızda ciddi sayıda firma ile karşılaşılıyor. Bu sayı kayda değer seviyede. Tescil edilen markalar sayısına bakıldığında Bursa, ülkemizde ilk üç içinde yer alıyor. Ancak ben sayıdan ziyade Bursa gibi Türkiye’nin lokomotifleri bir ilin işlerinin niteliğine bakıyorum. Mesela Türkiye’nin ikinci en büyük ihra-

catını yapan ilimiz, neden en çok patent alanlar listesinde dördüncü sırada? Bursa’da bundan sonra daha fazla orta yüksek ve yüksek teknoloji tabanlı üretimin, inovatif Ar-Ge projelerinin yapılması gerektiğini düşünüyorum. Daha fazla patent almak zorundayız. Girişimci kardeşlerimiz ve genç kuşağı temsil eden patronlarımız işlerinin rotasını inovasyon ve Ar-Ge’den geçecek bir güzergaha çevirmek ve Bursamızı hak ettiği teknoloji üssü konumuna getirmek için çalışmak gayretinde olmalılar.

PIYASA AKTÖRLERİ İŞİNİ İYİ YAPAN GENÇLERE YOL AÇMALI

Türkiye’de çok ciddi bir devlet destekleri sistemi var. Ancak üzülererek görüyorum ki pek çok kişi, ‘devlet para vermez, verse de bana vermez’ mantığı ile teşviklerin özünü kaçırıyor. Devletimizin temel mantığı Ar-Ge yaparını desteklemek yönünde. Yani bir girişimci standart bir iş yapar -yani değeri az ve farklı olmayan bir işi kast ediyorum-devletten para alayım diye düşünmemeli. Ancak işin içine yenilik, farklılık ve Ar-Ge giriyorsa devletten alabilecekleri gerçekten çok fazla. Mesela son yıllarda 15 kişi ile Ar-Ge merkezi, 10 kişi ile tasarım merkezi kurabiliyorsunuz. Bu inanılmaz bir gelişme. Ar-Ge veya tasarımı ürünlerinizi pazara sunabilmek için hem üretime hem de pazarlamaya yönelik pek çok hibe alabiliyorsunuz. Konunun asıl önemli kısmı bence genç girişimcilere piyasa nasıl bakıyor, buna odaklanmak lazım. ‘Senin referansın yok’, ‘sen daha yenisin’ diyerek genç firmalara iş vermemek onların cesaretini kırmak bence çok yanlış. Piyasa aktörlerinin, işini iyi yapan gençlere yol açması, onlarla alışveriş yapmaları bence gençlere verilecek en büyük destek olacaktır.

MÜŞTERİYE KARŞI HER ZAMAN DÜRÜST OLUNMALI

İşe yeni başlayacak olan genç meslektaşlarıma ilk tavsiyem, müşteriye karşı her zaman dürüst olmaları olur. İnsanlar, hizmet sektörüne biraz

nazlı bakar. Çoğu defa verdikleri paranın tam karşılığını bilemez ve daha fazlasını beklerler. Bu son derece normal. Bu nedenle bizim işimizi yapacaklar, altından kalkamayacakları işe girmemeli. Kazandıkları paranın daha fazlasını emek ve zaman olarak harcadıkları işleri yapmamalılar. Çünkü en kıymetli hazine zamandır. İyi bir ekip olmadan iyi bir sistem kurmadan, dijital anlamda kaliteli bir iş yapma modeli oluşturmadan bizim sektörümüzde asla başarı elde edilemez. Bizim işimiz, 'bu işte para varmış, hadi ben de gireyim' denilecek en son işlerdendir. Çünkü para kazanmak pek çok işte olduğu gibi bu işin sonucudur, amacı değil. İş adamı öncelikle kendi ekibine karşı lider olabilmelidir. Örnek insan olmaktan bahsetmiyorum. İş adamına böyle bir misyon yüklenmemeli. Ancak vatanını sevmeyen bir kişi iş adamı olmamalı. Çünkü iş yapmak demek, yatırım ve istihdam demektir. Ülkeye katma değer üretmeyen bir kişi şahsına çalışıyor demektir. İş adamlarının bilgi sahibi olmaları gerektiğine inanıyorum. Hem de az az da olsa, azar azar da olsa her konuda. Dünya ve ülke konjonktüründen bi haber kişi nasıl ihracat yapacak. Pazara nasıl hakimiyet kuracak.

İŞADAMLARI İNOVATİF BAKIŞ AÇISINASAHİP OLMALI

İş adamları vizyoner olmalı yerine inovatif bakış açısı sahibi olmalılar diyorum. Yani herkesle aynı şeye bakıp alışılmadık bir yanıt üretemiyorsan ya da uyumsuz fikirleri bir araya getiremiyorsan liderlik yapamazsın. İnovasyon kültürden bağımsız olamaz. Kültürüne ve kendi değerlerine sahip değilsen diğer kültürleri de algılayamaz ve kendine ait olanı olması gerektiği gibi pazarlayamazsın. Hülasa omuzlarına çok yük binmiş, her şeyi çok iyi bilmesi gereken birilerinden bahsetmiyorum ama kurumuna liderlik edebilecek temel yetilere haiz olmalı iş adamları.

2023 HEDEFİ İÇİN KULLANILACAK ARAÇ; İNOVASYON

Türkiye'nin 2023 yılı vizyonu bence çok önemli. Bu vizyona baktığımızda katma değeri yüksek ürün ve teknoloji sahibi olmayı öngörüyor. Kilogram başı ihracat rakamını yükseltmek demek pahada ağır işler üretmek demektir. Bu da iki şekilde oluyor dünyada; markalaşmak ve inovasyon gücü üretebilmek. Türkiye 2023 hedefi için kullanacağı aracı seçti; inovasyon. Bu kapsamda 2008 yılında çıkan 5746 sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun ile şu an 600'den fazla firmada Ar-Ge ve tasarım merkezi kuruldu. Bu merkezlerde 35 binden fazla Ar-Ge ve tasarım personeli istihdam ediliyor. Yine bu merkezlerde bugüne kadar yaklaşık 6 bin civarı patent ve faydalı model başvurusu yapıldı.

ŞİRKETİMİZ EN SEÇKİN ONLARCA AR-GE FİRMASI İLE ÇALIŞIYOR OLACAK

2023 yılına gelindiğinde sayısı binlerle ifade edilen Ar-Ge ve tasarım merkezlerimiz ve bu merkezlerde 10 binlerce adet patent başvurusu yapılmış olmalıdır. Bu sayede firmalarımızın kilogram başı ürün ve ihracat fiyatları ve en önemlisi marka değerleri artacaktır. Şirketimiz 2017 yılında Türkiye'nin Ar-Ge noktasında en seçkin onlarca firması ile çalışıyor olacak. Bu yıl bitmeden uluslararası alanda dünyadan Türkiye'ye gelen pek çok yabancı patent, Bilen Patent moderatörlüğünde Türkiye'de başvuru olacak. Yine 2017 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de en çok Ar-Ge ve tasarım merkezi başvurusu danışmanlığını Univation markamız ile yapmış olmayı hedefliyoruz.

HEDEFLERİMİZ DOĞRULTUSUNDA YILMADAN ÇALIŞIYORUZ

2023 yılına geldiğimizde ise, daha fazla yazılım çözümleri ile entegre olmuş kolay erişilebilir ve uygulanabilir patent sistemlerini onlarca firmada kurmayı, Türkiye'de patent denilince Avrupa standartlarına sahip bir yapıda Bilen Patent markasını konumlandırmayı hedefliyoruz. Marka

başvuru sayılarımızı 2023 yılında binli rakamlara çıkaracağımıza inanıyorum. Üniversite-Sanayi işbirliği ve lisanslama konularında daha ön plana çıkmış işlere şirket olarak imza atacağımıza inanıyorum. 2023 yılında Türkiye'de devlet teşviklerinin daha da artacağına ve firmaların daha aktif işleyen bir dizayn içerisinde teşviklerden hızlı ve kolay faydalanacaklarına ve Univation olarak bu alanda ilk akla gelen markalardan olacağımıza inanıyorum. Çünkü bu hedef doğrultusunda yılmadan çalışıyoruz.

REKABETÇİ ÜRÜN VE HİZMETLER ÜRETEBİLMELİYİZ

Türk iş dünyası olarak daha rekabetçi ürünler ve hizmetler üretebilmemiz için iki itici güç var. Birincisi marka değeri oluşturmak, ikincisi inovatif teknoloji değeri oluşturmak. Bu iki kavram global konular. Türkiye'de bazıları bizim müşterilerimiz arasında da olan çok iyi üretim yapan ancak başlarının markalarına üretim yapan pek çok şirket var. Bu şirketler büyük tesislere, güçlü sermayelere ve çok miktarda çalışana sahipler ancak markaları yok. Türk iş adamları günlük hayattaki pratik ticari zekalarını iyi markalar oluşturmak ve yönetmek için kullanmalıdır. Bu markalar yolu Ar-Ge'den geçen teknolojik evrime ayak uydurmalı ve dünyadaki inovasyon sistemine önce adapte olmalı, sonra ötesine geçmeye çalışmalıdır.

TEŞVİKLER TABANA DAHA DA YAYILMALI

Hükümetten beklentilerim elbette kendi sektörlerim ile alakalı. Yeni patent yasasını çok önemsiyorum. Ancak yasanın bilinirliği konusunda biraz eksikiz. Bu yasayı tanıtıcı, firmaları patent almaya sevk edici ve bilinç oluşturmaya yönelik çalışmaların ivmelenerek artmasını bekliyorum. Tasarım tescil sayılarını yeterli bulmuyorum. Tıpkı marka kadar tasarım tescili üzerinde de daha çok duran uygulamalar beklentilerim arasında... Başta Ar-Ge merkezi ve tasarım merkezi olmak üzere Ar-Ge tabanlı teşviklerin artarak devamı

ve sürdürülebilir kılınması teşvikler noktasında öncelikli beklentim. Turquality teşvikini yeteri kadar firmamızın aldığını düşünmüyorum. Bu teşvikin de tabana yayılması için daha özendirici çalışmalar yapılmasının teşvikten faydalanan firma sayısını artıracığına inanıyorum.

BURSA'DA TARİH VE DOĞA, SANAYİ İLE BÜTÜNLEŞMİŞ

Bursa, metropol havası koklamış bir Anadolu şehri. Tarihi kökleri ve doğası sanayi ile birleşmiş ama gereksiz bir büyüme yaşamadığı için sakin, huzurlu ve keşmekeşten uzak bir şehir. Hem batılı hem Anadolu'lu bir şehir. Sanayicileri köklü aileler olan Bursa'da iş dünyasındaki herkes birbirini tanıyor. Bu durum aslında güven ortamının sürdürülmesine büyük katkı koyuyor. Bursa'da iş almak kolay değil. Çünkü rekabet güçlü. Ancak alınan işi sürdürmek, dostluklar sayesinde kolay ve verimli oluyor.

BURSA'DA YATIRIM YAPMAK İŞ DÜNYASI İÇİN CEZBEDİCİ

Yatırım için uygun bir ortam Bursa. Burada yetmiş insan gücüne erişmek kolay. Bizim gibi kalifiye personel gerektiren iş kollarında insan kaynaklarına erişim büyük önem taşıyor ve Bursa buna izin veriyor. Ulaşım kolay, İstanbul'a yakın. Sanayi bölgeleri birbirinden çok uzak değil. Tüm bu özellikleri ile Bursa, yatırım yapmak ve iş dünyası için cezbedici ve başat aktörlerden birisi olarak yerini alıyor. Rakamlar da gösteriyor ki Bursa, gerçekten sanayi ve ticaretin lokomotifi. Gerek sıcak para açısından gerekse de istihdam açısından Bursa her geçen yıl büyüyor. Şimdi sıra katma değeri yüksek ve pahada ağır ürünler ve hizmetlerin de üssü olmakta... Bursa bunu da başaracak.

BURSA 2023 HEDEFLERİNİ ŞİMDİDEN YAKALADI

Bursa 2023 hedeflerini zaten şimdiden yakaladı. Bursa'nın yerel dinamikleri adeta ulusal aktörler gibi hareket etmekte, hatta dünyaya açılmada

ileri noktalara gitmektedirler. Şu anda tek başına Türkiye ihracatının yüzde 10'unu yapan bir şehirden bahsediyoruz. Bu rakamlar hedefe uygun şekilde artacak ve 2023 yılında da Bursa başat aktörlerden birisi olacak. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın önderliğinde yürütülen Teknosab projesi ve daha nice projeler gösteriyor ki Bursa, 2023 yılında belki de o yılın da çok ötesinde bir noktada olacak.

BURSA İLERİ TEKNOLOJİ ODAKLI BİR ÜS OLACAK

Türkiye'yi Organize Sanayi Bölgesi kavramıyla tanıstırarak üretimin de ihracatın da liderliğini taşıyan Bursa, global ekonomilerde 4. Sanayi Devrimi'nin temellerinin atıldığı bir dönemde Teknoloji Sanayi Bölgesi'ni (TEKNOSAB) hayata geçirerek belki de tarihinin bu anlamdaki en önemli işlerinden birisine imzasını atacak. Türkiye'nin ileri teknoloji üretime geçişinin ve yeni sanayi devriminin sembolü olacak yatırım, Bursa'yı, akıllı fabrikaların ürünlerini dünyanın dört bir yanına ihraç eden bir merkez haline getirecek. TEKNOSAB, bilgi ve inovasyona dayalı üretim hedefiyle uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artıracak, dünyanın önemli pazarlarına 3 saat uçuş mesafesi ve otoyol, demiryolu ve liman projelerine bağlantısıyla lojistik maliyetlerini düşürecek, akıllı fabrika binaları ve güvenilir/yenilenebilir enerji kaynakları sayesinde enerjisinin büyük bölümünü kendi üretecek ve sanayi bölgelerinin dışında kalan tesislerin çevreye verdiği zararı ortadan kaldıracak. Organize ticaret merkezi, Ar-Ge ve mükemmeliyet merkezleri, BTSO Teknoloji Üniversitesi, güçlü fiber optik yapısı ve tam entegre lojistik köyüyle teknoloji, inovasyon, lojistik ve sürdürülebilir enerjiyi bir araya getirerek Bursa'yı kilogram başına 8 dolarlık ihracat ve kişi başına yıllık 35.000 dolarlık gelir hedeflerine taşıyacak. Bursa tarihinden hiçbir zaman kopmadan 4. Sanayi Devrimi'nin bayraktarlığını üstlenerek ileri teknoloji odaklı bir üs haline gelecek.

BÜYÜME SÜRDÜRÜLEBİLİR BİÇİMDE OLMALI

Türkiye'de Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine sağlanacak teşvik ve destekler, sürdürülebilir büyümenin istikrarlı bir biçimde sağlanabilmesi açısından hayati önem arz ediyor. Türkiye'nin gerek ekonomik büyümede istikrar sağlaması, gerekse 2023 hedeflerini yakalaması için Ar-Ge'ye ağırlık vermesi ve bu alana aktarılan kaynağın artırması gerekiyor. Özellikle Türkiye'nin 2023'te ilk 10 ekonomi içinde yer alması hedefine yönelik politika belirlerken, gelişmiş ülkelerin ekonomik sıçramaları göz önünde bulundurulmalı. Dolayısıyla, Türkiye'nin başarılı ülke örneklerini dikkate alarak Ar-Ge alanına daha fazla ağırlık vermesi gerekiyor. Türkiye'de son yıllarda büyümeye katkıda bulunan ihracata, Ar-Ge sonucu ortaya çıkacak yüksek katma değerli üretimin eklenmesi ile uzun dönemde hedeflenen büyüme oranlarına ulaşılması daha kolay olacak.

TOPYEKUN BİR İNOVASYON STRATEJİ SİSTEMİ...

Sonuç olarak Türkiye'nin, gerek beşeri gerekse finansal kaynaklar anlamında son 10 yıllık dönemde belirgin bir ilerleme kaydettiği, Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarını ve bunlardan elde ettiği çıktılarını daha da ileri boyutlara taşımasının zamanı gelmiştir. Bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilmesi gereken stratejik dönüşümün ise, bir yandan eğitim ve ekonomi başta olmak üzere ilgili sosyal bilimlere destekli politikalarla, diğer yandan da hayata geçirilebilir sonuçlar elde etmeye yönelik mekanizmalarla şekillendirilmesi kritik önem arz etmektedir. Zira Türkiye'nin, orta ve uzun vadede ulaşmayı hedeflediği yeni ekonominin temelindeki bilimsel ve teknolojik gelişime kavuşması, ancak bu eksenlerdeki bir paradigma değişimiyle mümkün olabilecek. Bu da, topyekün bir inovasyon strateji sistemi demektir.



ÖZLEM İŞLER

ÖZEL ÖNSÖZ
ANAOKULU KURUCU/
YÖNETİCİ

**“Okulumuzun
eğitim anlayışında;
bilim, kozmik ve
ekoloji atölyeleri
ile çocukların
doğayı, evreni,
yaşam döngülerini
öğrenmelerini
sağlayacak ortamlar
var.”**

1983 doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Yahya Kemal Beyatlı İlköğretim Okulu'nda, lise öğrenimimi Ahmet Vefik Paşa Lisesi'nde tamamladım. Halen Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyoloji bölümü ikinci sınıf öğrencisiyim. Görsel Sanatlar, Liderlik ve Yönetim Becerileri alanlarında sertifikalarım var. Çeşitli sivil toplum kuruluşlarında aktif üyeliğim bulunuyor. 34 yaşındayım ve iki çocuk annesiyim.



EVLATLARIMI YETİŞTİRİRKEN, OKUL ÖNCESİ FARKINDALIĞIMIZ OLUŞTU

Bir anne olarak kendi evlatlarımı okul öncesi- nin hassasiyetlerine uygun olarak yetiştirme gayretinde bulundum. Aile olarak da bu özen- de olduk. Onların gelişim düzeylerine uygun sosyal, kültürel ve akademik anlamda yeti- şmelerine olanak ve fırsat sunarken, bizlerin de okul öncesi farkındalığımız oluştu. Ve bu

süreçte bu fikrimizi isteğe dönüştürüp gerekli çalışmaları başlattık. Yaklaşık 1,5 yıllık proje, Ar- Ge ve inşaat sürecinden sonra kurumumuzu tamamladık. 2016-2017 yılı itibariyle eğitim vermeye hazır bir okul öncesi kurumuz.

EVRENSEL DEĞERLER KADAR MİLLİ VE MANEVİ DEĞERLER...

Çocukların yaş ve ihtiyaçlarına uygun olarak

tasarlanmış eğitim-öğretim sürecinde özel ekipman ve öğretim materyalleri kullanarak deneyimli, alanında yetkin bir kadroyla çocuk- larımız için en temel gereksinim olan sevgi ve güven duygusunun karşılandığı, evrensel değerler kadar milli ve manevi değerlerin de kazandırılıp korunması esas olan özgürlük ve disiplin dengesinin sağlandığı, eğitim yaklaşı- mına ilaveten; özgün lokasyonunda huzurlu,



güvenli, sağlıklı ve başarılı bireyler yetiştirmeyi hedef alan bir kurum olunmalı.

OKULUMUZUN EĞİTİM ANLAYIŞINDA NELER VAR?

Okulumuzun eğitim anlayışında; bilim, kozmik ve ekoloji atölyelerimiz, çocuklarımızın doğayı, evreni, yaşam döngülerini öğrenmelerini sağlayacak şekilde ortamlar oluşturuldu. Bunlar; Ekolojik tarım alanları, uygulama bahçelerinde; amacımız çevre ve doğanın korunmasına yönelik olarak, çocuklarımızdaki bilinci artırırken, onlarda sorumluluk alma becerilerini oluşturuyoruz. Aynı zamanda çocuklarımız; sosyal, gelişim, somut materyaller ve oyun eşliğinde matematiğe çok güçlü bir giriş yapıyor.

UZUN VADELİ BİR EĞİTİM YOLCULUĞUNA TALİBİZ

Okulumuzun hedefi; kaliteli eğitim anlayışını, aynı sorumluluk bilincinde diğer öğretim

kademelerine de aynı hassasiyet ve aynı sorumluluk bilincinde taşımak ve bu eğitim anlayışında uzun vadeli yolculuğa talip olmak. Sevgi ve güven ortamının yeterliliğine, fiziki koşulların aynı hedef doğrultusunda ne derece desteklendiğine, ortamın hijyen koşullarına uygun olup olmadığına, kadronun yetkinliğine ve güvenilir oluşuna bakılmalı.

AMAÇ VE KAZANIMLAR OYUN YOLUYLA KAZANDIRILIR

Çocukların yaş, gelişim ve bireysel farklarına uygun eğitim programları okul öncesi eğitimde olası gereken ideal metottur. Bunu destekleyen fiziki ortamların da düzenlenmiş olması fark yaratır.Sosyal ve duygusal gelişim, grup aktivitelerinde sağlanır. Okul öncesi oyun temeldir. Amaç ve kazanımlar, oyun yoluyla kazandırılır ve çocuk, sosyal gelişimini grup içinde tamamlar. Önsöz Anaokulu, aile katılımını bu bağlamda önemseyen bir kurum kültürü

oluşturmayı hedefliyor.

AİLENİN OKULLA İLGİLİ SORUMLULUĞUNU DESTEKLEMELER

Bunlar; Ev ile eğitim kurumu arasındaki iletişiminin artırılmasına yönelik brunchlar, spor turnuvaları, sosyal organizasyonlar, sosyal medya ve kitapçıklar mevcut. Veli ile sınıf projeleri, görsel-ışitsel kayıtlar, fotoğraf paylaşımı, aylık-haftalık bültenler, yazışmalar, haber mektupları, toplantılar, internet, temel uygulamalar, ev ziyaretleri ve eğitici gezilerimiz, ailenin okulla ilgili sorumluluklarını desteklemek için özellikle hazırlanmış planlarımız arasındadır.

EN GÜZEL TESPİT, YERİNDE GÖRÜLENDİR

Bahsettiğim nitelikli okul öncesi tüm özelliklerimizi yakından görmek ve eğitim sistemimizi tanımak adına tüm anne-babaları Özel Önsöz Anaokulu'na davet ediyorum."En güzel tespit, yerinde görülendir."



PERVİN KATANA

MOREMO MOBİLYA

“İnsan dünyaya gözlerini açıp yaşadığının farkına vardığı andan itibaren önce insan olmayı öğrenmeli. Kendine, ailesine, çevresine, ülkesine, dünyaya ve evrene faydası olmalı.”

1975 Antalya-Kaş doğumluyum. İlk ve lise öğrenimimi Kaş'ta tamamladıktan sonra 1992 yılında Uludağ Üniversitesi İşletme bölümünü kazanarak Bursa'ya geldim. Dört yıllık üniversite hayatından sonra Kaş'a dönüp iki yıl inşaat malzemeleri alanında faaliyet gösteren aile firmasında çalıştıktan sonra hayatımın dönüm noktası olacak bir kararla 1998 yılında evlilik nedeniyle Bursa'ya yerleştim. Aynı yıl itibariyle eşimle birlikte çalışmaya başladık. Beyaz eşya ve ev mobilyası alanlarında mağazacılık yaptık. Satışını yaptığımız ürünler ve bayilik yapmak, bizi mutlu etmedi. Hayalimde hep çocuklar-

la ilgili bir şey yapmak, özellikle kreş açmak düşüncesi vardı. Hayalimle deneyimimizi birleştirdikçe her şeyi sıfırlayıp çocuk mobilyası alanında faaliyet göstermeye başladık. Önce mağazacılıkla başladığımız alanımıza daha sonra üretim bölümünü ve ikinci mağazamızı da ekleyerek bugünkü konumuna getirdik. Bu süreçte hep eşimle birlikte yol aldık ve birlikte büyüdük. Bugüne geldiğimizde kendimi, varlığına şükrettiğim kızım, hayatımda olduğu için huzur bulduğum eşim, zevkle yaptığım işim ve varlıklarını hep hissettiğim aileme sahip olduğum için çok şanslı hissediyorum.

EN BÜYÜK DESTEKÇİM VE YOLDAŞIM EŞİM OLDU Esnaf kökenli bir aileden geldiğim ve yapı olarak çok kurallara bağlı ve masa başı bir iş yapamayacağımı bildiğim için girişimcilik dışında özel sektör ya da kamu sektöründe çalışacağım düşüncesi hiçbir zaman olmadı. Ben kendi işimi yapmalıyım. Ben karar vermeliydim. Sürekli kendimi ve işimi geliştirebilmeliydim. Evlenip Bursa'ya geldiğimde o dönem eşimin ailesinin beyaz eşya ticareti yapan şirketleri vardı. Baba işin içinde olmak istemedi ve biz 23 yaşında iki heyecanlı genç olarak kendimizi ticaret hayatının içinde bulduk. Ben ailemin tek kızıyım. Büyü-
yük ve geniş bir sülalenin hem yaş olarak hem de üniversite eğitimi açısından ilkiyim. Ailem hep arkamdaydı, sürekli destek verdiler. Ticaret kökenli bir aile olduğu ve ticaret yapmanın zorluklarını bildikleri için mesai saatleri ve aldığın maaşın belli olduğu bir işte çalışıyor olmamı istediklerini biliyorum. Ancak beni ve karakterimi bildikleri için bu konuda hiç ısrarcı olmadılar. İş hayatına atıldığım ilk günden beri en büyük destekçim ve yoldaşım kuşkusuz eşim oldu.

BİZİM ANLAYIŞIMIZ ‘MOBİLYACILIKTAN’ ÇOK DAHA ÖTE Gıda üzerine faaliyet gösteren aile şirketinin yönetimini aldıktan sonra şirketin faaliyet alanından tamamen farklı alanlarda sıfırdan kendi işletmemizi kurduk. Kuruluşu 1950 yılına dayanan firmamız, geçmişinde gıda üzerine faaliyet

göstermekteydi. 1998 yılında eşimle biz işin başına geçince önce beyaz eşya, daha sonra ev mobilyası alanlarında mağazacılık yaptık. ‘Modern Renkli Mobilya’nın ilk harflerinden oluşan ‘MOREMO’ markasını oluşturduk. Devamında 10 yıldan beri odak noktamıza çocukları arak bebek ve genç mobilyası tasarımı, üretimi ve parakende satışı faaliyetlerini yürütüyoruz. Genelde piyasadaki rakiplerimiz yaşça bizden büyük ve mobilyacılık mantığıyla sektörümüzde yer alıyor. Bizim anlayışımız; mobilyacılıktan çok daha öte, daha çok dekorasyon ve çocuklarımıza daha ergonomik ve sağlıklı yaşam alanları tasarlamak üzerine yoğunlaştı. En büyük hedefimiz; ‘en iyi olmaktır’. En iyi olmak demek bizim için yalnızca bir fark yaratmanın çok daha ötesinde; bebek ve çocuk odaları dekorasyonunda bütünüyle farklı bir yaklaşımı hayata geçirmek demektir.

HEDEFİM; DAHA İYİYE, EN İYİYE ULAŞABİLMEK Sektörümüzde en büyük avantajımız; üretimden kuruluma kadar yaptığımız işin her alanına hakim olmamıza rağmen, sürekli araştırıp, en büyük rakip olarak yine kendimizi görerek, hem kendimizi ve hem firmamızı yenileme çabasında olmamızdır diyebilirim. Hedefim; daha iyiye, en iyiye ulaşabilmek. Dezavantajlı kısmımız ise; garip gelebilir, ancak üniversite eğitimi almak ve çok detaycı olmamızdır. Sektörümüzdeki birtakım kişiler ‘cahil cesareti’ tabiriyle sağlık, güvenlik ve tasarımı ön plana almadan sadece ticari kaygılarla iş yaparken, biz, her tasarladığımız ürün için, “Acaba kendi kızımızda kullanır mıyız?” sorusundan yola çıkıyor, en iyisi, en sağlıklı, güvenli ve ergonomik olanı yapıyoruz. Haliyle piyasada rekabet şansımız zorlaşıyor. Bunun en avantajlı kısmı ise; firma olarak her daim ayaklarımız yere sağlam basıyor ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz.

TATİL TADINDA BİR İŞİNİZ VARSA ÇOK ŞANSLISINIZ Günümüz gençleri, emek-yoğun işleri tercih etmiyor. Hepsinin izlediği yol aynı; iyi bir üniversi-

te ve arkasından masa başı ve yönetici pozisyonunda işte çalışmak. Teknoloji ve bilişim ağırlıklı iş kolları daha çok tercih ediliyor. Aslında eğitim sistemi bu düşünceye itiyor. Gençler kendi yetenek ve yetkinliklerinin farkına varamadan yoğun bir tempo içinde, sadece sınav odaklı çalışıyor, çoğu zaman da kendilerine uymayan etiketlerde meslekler tercih ediyorlar. Bence iş hayatında başarı için bir tek şart var, o da; sevdiğin işi yapıyor olmak. Severek yaptığınız, tatil tadında bir işiniz varsa hiçbir zaman çalışmış olmazsınız.

İş hayatındaki rekabet, insanları daha bencil ve bireysel olmaya itiyor. Özellikle genç yaşta insanlar daha bireysel yaşıyor. Tecrübe ve yaş ilerledikçe birliktelikler artıyor. Son dönemlerde gençler aidiyet duygusuyla daha çok STK’larda yer alıyor. STK çatısı altında bir araya gelen gençler, birliktelik ve dayanışma sağlayarak çok daha başarılı oluyor ve yapılan projeler çok daha fazla ses getiriyor.

3. KUŞAK OLARAK, GÜVEN VE SORUMLULUK EN BÜYÜK ARTIMIZ

Sıfırdan başlayıp birlikte büyüdüğünüz işiniz, çocuğunuz gibi oluyor. Kimseye emanet etmek istemiyorsunuz. Şirketimizi devredebileceğimiz bu yıl üniversite sınavına hazırlanan bir kızımız var. Mimarlık okumak istiyor. Bir tarafımız bu kadar iş yükünün altına girmesini istemiyor, bir tarafımız da, markamızı daha güzel yerlere taşıyabileceğine inanıyor. Küçük yaşlarından beri onun işin içinde tutmaya çalıştık. Tabi ki kızımız kendisi için çok önemli olan bu kararı yine kendisi verecek. Şu anda yapabileceğimiz en doğru şey, zamana ve hayatın akışına bırakmak. Firmamızı üçüncü kuşak olarak devam ettiriyor olmanın verdiği güven ve sorumluluk en büyük artımız. Bunun yanında, sosyal sorumluluk bilinciyle yeni nesil olmanın verdiği heyecan birleşerek bizim motivasyonumuzu daha da artırıyor. İşin içinde olmayı istemesi durumunda işletmemizi devredebileceğimiz bir kızımız var.

YAPTIĞIMIZ İŞ; ÇOCUKLARIMIZ İÇİN HAYALLERİNİ TASARLAMAK

Biz öncelikle çocuklar için hayallerini tasarlıyoruz. Onlara özel odalar üretiyor, çocuklarımızın ve dolayısıyla anne-babalarımızın mutluluğuna ortak oluyoruz. Bu açıdan baktığımızda, yaptığımız işten inanılmaz zevk alıyorum. İş hayatında başa dönssem tabi ki bunca tecrübeden dolayı uygulamada bazı şeyleri daha farklı yapardım. Ancak yine de bu işi yapmayı tercih ederdim. Yaptığımız işi; biraz hayal, biraz tasarım, bir oda dolusu mutluluk diye özetleyebilirim. Mobilya sektöründe yer almamıza rağmen, yaptığımız iş; çocuklarımız için hayallerini tasarlamak, üretmek ve yaptığımız dekorasyonla tamamlamak. Sektörümüzde üretim kısmında yaşanan en büyük sıkıntı, kalifiye eleman sıkıntısıdır. Ustalık seviyesinde eleman bulmakta ciddi sorun yaşıyor. Bu anlamda, meslek liseleri özendirilmeli. Mağazacılık kısmında, sektörden kaynaklanan güvensizlikten dolayı pazarlık aşaması yıpratıcı oluyor. Her ne kadar kurumsal olmaya çalışılsa da müşteri algısından dolayı bu süreç aşılamıyor.

DAHA ÇOK 'MOREMO' MEKANLARI TASARLAMAK İSTİYORUZ

İş hayatında maalesef yolumuz hep düz olmuyor. Her girişimci gibi bazen iniş-çıkışlar yaşıyoruz. Böyle dönemlerde hiç kimseden tavsiye almak istemem. Zorluklara karşı başarılımış hayat hikayeleri beni çok motive eder. Öncelikle Atatürk'ün hayatını tekrar okurum. Yaşadığı zorluklar ve bu zorluklardan yılmayıp, başardıkları karşısında benim karşılaştığım sorunlar ve çözüm yolları, olduğundan çok daha kolay görünür. Firmamız yeni dönemde müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda bebek ve genç mobilyası dışında farklı alanlarda da çözüm ortağı oluyor. Faaliyet alanımıza eklediğimiz farklı markalarda 'Moremo Luxury' olarak; kişiye özel çocuk odaları tasarlıyoruz. 'Moremo Montessori' olarak; mekanlara özel cafe, kreş, anaokulu mo-

bilyası üretiyoruz. 'Moremo Design' olarak ise, ev mobilyasında dolap, vestiyer, kitaplık gibi özel ölçü mekan tasarımları yapıyoruz. İlerleyen dönemde hedefimiz, işin toptan kısmında olmayıp daha çok perakende müşteriye ulaşıp daha çok Moremo mekanları tasarlayabilmek.

GİRİŞİMCİLERİN EN BÜYÜK SORUNU; SERMAYE EKSİKLİĞİDİR

Girişimci 'iş girişmek' olan kişidir. Girişimci 'risk alan' kişidir. Dışarıdan bakan kişi açısından kendi işini kurmuş, kimseye hesap vermeyen, kendi hayatını planlayabilen özgür kişidir. Ancak girişimcilik zor ve karmaşık bir iştir. Başarılı girişimciler zengin olmak hayaliyle girişimci olanlar değil, girişimcilik ruhuna sahip olanlardır. Genç nüfusun yoğun olduğu ülkemizde, ekonominin ihtiyacı girişimcilerdir. Ülkemizde olduğu gibi Bursa'da da maalesef birinci ve ikinci kuşaktan işleri devralan, girişimci ruhu olmayan genç girişimcilerin yok ettiği çok fazla şirket var. Bu şirketlerin yok olması sadece ailelerin değil ülkenin kaybıdır. Bunun önüne geçebilmenin yolu; markalaşmaktan ve kurumsallaşmaktan geçiyor. Girişimci; hayalleri ve hedefleri olan kişidir. Bu girişimcilerin en büyük sorunları ise; fikirlerini gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duydukları sermaye sorunudur. Türkiye'de genç girişimcilere farklı kurumlardan girişimcilik eğitimleri ve maddi destekler veriliyor. Bunun sonucunda ortaya girişimcilik heveslisi çok sayıda kuaför, pastaneci, mağazacı vb. çıkıyor. Bunlar da tecrübe ve sermaye yetersizliğinden kısa sürede yok oluyor ve bu kişilerin arasından girişimci çıkmıyor. Girişimcilere destek vermek için asıl yapılması gereken; eğitim ve sermaye desteği sonrası ilk 5 yıl bu kişilere tecrübeli girişimciler tarafından mentörlük desteği verilebilmesidir.

GİRİŞİMCİ OLUNMAZ, GİRİŞİMCİ DOĞULUR

Girişimci olunmaz doğulur. Girişimci hayali ve hedefi olan sorumlu ve duyarlı kişidir. Girişimci ruhuna sahip olmak yanında yeterli eğitimi almak, yeterli tecrübeye ve sermayeye sahip ol-

mak gerekir. Girişimci olmak isteyen kişiler cahil cesaretiyle girişimci olmaya çalışmamalı., öncelikle iş hayatında ve alanında belli bir tecrübe edinip daha sonra bu tecrübeyi sermayeyle birleştirip girişimcilik yoluna çıkmalıdır. Unutmayın; çıraklığını yapmadığınız bir işin ustası olamazsınız. İşadamı önce insan olmalı. Dünyaya, devletine, şehrine, topluma, ailesine ve kendisine karşı duyarlı ve sorumlu olmalı. Bencil değil paylaşılan, öğreten, kendinden sonraki nesil için eser bırakan olmalı. Sahip olduğu bu değerlerle işine yatırım yapmalı. Sektöründe öncü ve eser bırakan olabilmeli.

BİZİM MÜŞTERİMİZ, GELECEĞİMİZ OLAN ÇOCUKLARIMIZ

Cumhuriyetimizin 100. yılı milat kabul edilerek oluşturulan Türkiye'nin 2023 yılı vizyonunda amaç, ülkemizi ve milletimizi ekonomi, sanayi, sosyal, eğitim, sağlık, tarım, turizm vb. pek çok alanda hak ettiği üst seviyeye getirebilmek için yürütülen projeler toplamıdır. Ülkemiz pek çok alanda ciddi sıkıntılarla uğraşırken önümüzdeki 5 yıllık süreçte tüm bu alanlarda istenen hedeflere ulaşmak zor olmakla birlikte, bu hedeflere ulaşmak konusunda atılacak her adım kesinlikle ülkemize fayda sağlayacaktır. 2023 yılında şirketimiz öncelikle, sektörünün en iyisi konumunda olmalı. Bizim müşterimiz, geleceğimizin teminatı olan çocuklarımız. Bizim için sektörümüzün en iyisi olmak, en çok ciro yapan şirket olmak demek değil. Varlığımız ile öncelikle, sağlık ve güvenliği ön planda tutarak, çocuklarımız için onların isteklerini ön planda tutarak, hazırladığımız odalar ve mekanlarla onların hayal dünyalarına çok daha fazla katkı sağlayabilmektir. Daha bilinçli ve özgüveni yüksek nesiller yetiştirilebilmesine destek olabilmek, sosyal sorumluluğumuzun farkında olarak çocuklarımız için çok daha faydalı şeyler yapabilmektir.

HER SEKTÖRDE TAKLİTÇİ DEĞİL ÜRETİCİ OLABİLMELİYİZ

Türk işadamlarının dünya çapında rekabetçi olabilmesi için öncelikle, her sektörde taklitçi



değil üretici olunmalı. Markalaşmak ve kurumsallaşabilmek de önemli. Saklayan değil paylaşılan, öğreten, destekleyen ve evrensel olunmalı. Bireyselliğin ötesinde; güç birliği yapılarak, birlikte hareket edilerek ve sinerji oluşturularak başarılabilecekler kesinlikle çok daha fazladır. Ekonomimizin asıl ihtiyacı olan girişimcilerdir. Ülkemizin kalkınabilmesi için girişen ve üreten insana çok ihtiyacı var. Son yıllarda girişimcilik desteklenmeye çalışılsa da girişimcilerin önünde çok fazla engel var. Hükümetimiz girişimciyi cezalandıran değil destekleyen ve teşvik eden politikalar izlemeli. İş yapmak isteyen insanımız cezalar, yasalar, olmazlar, çözümü sunulmayan yaptırımlarla yolda bırakılmamalı, itici güç olunmalıdır. Ekonomimizin diğer önemli bir ihtiyacı da, ülkemizin yarısını oluşturan kadınlarımızın çalışma hayatına katılabilmesini sağlayabilmektir. Bu konuda da hükümetimiz hem kadınlara, hem de işadamları ve sanayicilere teşvik ve destek vermelidir. Para, istikrarı sever. İstikrarlı bir hükümet politikası izlenmediği sürece ülkemizin ekonomik anlamda da söz sahibi olma şansı yok.

YAPILAN İŞ İYİ ANLATILMALI VE DOĞRU PAZARLANMALI

Bursa'da sanayi, turizm, tarım gibi alanların hepsi bir arada bulunuyor. Konum olarak da avantajlı-

yız. Bursa'da çok fazla alanda çok fazla şey üretiliyor. Yatırım yapmak için her anlamda avantajlı bir şehir. Önemli olan; yatırım yaptığınız işi anlatabilmek ve doğru bir şekilde pazarlayabilmek. Bursa, ülke ekonomisine katma değeri çok yüksek olan bir şehir. Ülke ekonomisinin üzerinde bir performans ve büyüme gösteriyor. Bursa iş dünyası, üretim gücüyle ülke ekonomisine her geçen gün daha fazla katkı sağlıyor. Ekonomimizdeki sıkıntılara rağmen planlı ve doğru bir şekilde stratejik alanlarda yürütülecek yatırım ve projelerle önümüzdeki 5 yıllık süreçte Bursa ekonomisi geleceği şekillendirmeyi sürdürecektir.

YÖNÜMÜZ ÖNCELİKLE SANAYİYE DÖNÜK OLMALI

Güçlü bir ekonomiye sahip olmanın yolu, yüksek katma değerli ürün üretmekten geçer. 4. Sanayi Devrimi'nin, dünyanın gündeminde olduğu bugünlerde katma değeri yüksek ürünler üretebilmek için bunu fırsat görerek, yatırım ve dönüşümleri buna göre yapmak doğru olur. Rekabet için en çok üreten değil müşterinin istediğini en çok karşılayan galip gelecektir. Ülkemiz dünyanın önde gelen üretim merkezlerinden biridir. Üretim kapasitesi Türkiye endüstrisini cazip kılsa bile gelecekte robotların üretimi devralmasıyla insan gücüne ihtiyaç azalacak, yabancı şirketler yatırımlarını kendi ülkelerinde yapacak.

Gelecekte insanlar robotlarla yarış içine girecek. Şu anda ülkemiz endüstri konusunda 2.52'lerdadır. Bunu 4.0 geliştirmek için çok çaba harcamak gerekiyor. Bünyesinde barındırdığı sanayi kuruluşları nedeniyle ülke ekonomisinin lokomotif konumundaki Bursa'nın yönü, öncelikle sanayiye dönük olmalı. Bunun dışında, ekonomik açıdan pek çok kaynağa sahip şehrimizde sanayi, tarih, tarım, bilim ve teknoloji alanlarının tamamında Bursa'nın 4. Sanayi Devrimi'ne geçişi ve bilim ve teknolojiyi kullanarak katma değeri yüksek ürünler üretmesi gereği kaçınılmaz.

HER İNSAN MUTLU OLAMAZ, ÇÜNKÜ...

Yaşam, nefes alıp-vermekten ibaret değil. İnsanın dünyaya gelişinin sosyal bir amacı ve katkısı olmalı. İnsan dünyaya gözlerini açıp yaşadığının farkına vardığı andan itibaren önce insan olmayı öğrenmeli. Kendine, ailesine, çevresine, ülkesine, dünyaya ve evrene faydası olmalı. Herkes bu bilinçte olduğu sürece dünya, daha yaşanılır bir yer olacak. İnsanlar daha huzurlu, iş ve sosyal hayatlarında da daha başarılı olacaklardır. Her insan mutlu olamaz. Çünkü gereğinden fazla özler dünü, hak ettiğinden daha fazla düşünür yarını ve bilinçsizce yaşar bugünü. Anı yaşamazsınız dileğiyle, böylesine önemli bir kaynak eserde bana da yer verdiğiniz için teşekkür ederim.

RAMAZAN KAYA

GESİAD BAŞKANI

“İş hayatına atılmak isteyen genç arkadaşlarıma, 35 yaşını fazla geçirmeden kendi işlerini kurmalarını tavsiye ederim. Ayrıca kontrol edilebilir riskle işlerini kursunlar.”

17 Aralık 1967 tarihinde Bursa’da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Bursa’da tamamladım. Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü’nden 1991 yılında mezun olduktan sonra ‘Üretim Yönetimi ve Pazarlama’ bilim dalında yüksek lisans tezimi 1994 yılında bitirerek eğitim hayatımı tamamladım. Profesyonel iş hayatıma 1996 yılında Tora Ambalaj’da satış temsilcisi olarak başladım, 2002’de satış müdürlüğü görevimden ayrılarak Akademika Ambalaj şirketini kurdum. 200 metrekairelik ofiste başlayan iş hayatıma Organize Sanayi Bölgesi’nde



4000 metrekairelik fabrikada 40 kişilik bir ekip ile devam ediyorum. Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F Mezunlar Derneği olan BİMED’in 4 yıl başkan yardımcılığını, 4 yıl da başkanlığını yaptım. Halen GESİAD Başkanlığının yanı sıra MARSİ-FED Başkan Yardımcılığı ve BTO 24. Meslek Komitesi’nde Başkanlık görevini yürütüyorum. Evliyim, iki kızım var.

HAYALİM; KENDİ İŞİMİ KURMAKTİ

Baba mesleğim pazarcılıktır. Dolayısıyla çocukluğumdan itibaren, üniversiteyi ve yüksek lisansımı bitirinceye kadar Reyhan Merkez Pazarı’nda pazarcılık yaptım. Girişimci ruhlu bir

kişiliğim vardır. Hayalimde de her zaman kendi işimi kurmayı hedefliyordum.

İŞİMİ SEVEREK YAPIYORUM

Yüksek lisansımı ‘Türkiye’deki işletmelerin Ambalaj Sorunları’ üzerine bir tez yaparak tamamladım. Bu tez benim ambalaj sektöründe işe başlamama vesile oldu. Bursa Modern Ambalaj’da 6 yıl satış müdürü olarak çalıştıktan sonra, kendi şirketim olan Akademika Ambalaj’ı 2002 yılında kurarak, kendi işimi kurma hayalimi gerçekleştirmiş oldum. Aldığım işletme ve pazarlama eğitimi ile sektör hakkında hazırladığım tezi de göz önünde bulundur-

duğumda; şu anda yaptığım iş, isteklerimle bire-bir uyumlu olmuştur. İşimi severek ve isteyerek yapıyorum.

Eşim ve ailem benim kendi işimi kurma konusunda hayalimi bildikleri için ve benim bu işi başarabileceğime inandıkları, bana güvendikleri için bana her türlü desteği verdiler.

SÜREKLİ YENİ YATIRIMLAR, SÜREKLİ BÜYÜME

Temmuz 2002’de kurduğum şirketim, Kasım ayında bir ortaklığa giderek Nilüfer Köy’deki fabrikasında imalata başladı. Fakat ortaklık kısa sürmüş olup, 2005 yılı başından itibaren son



landırıldı ve bir aile şirketi olarak yoluna devam ediyor. 2007 yılında ilk birinci el sloter alınarak makinemiz yenilendi. 2008 yılında ISO 9001 Kalite Sertifikamız alındı. 2012 yılında fabrika alanının yetmemesi üzerine ek bir fabrika binası kiralandı. 2014 yılı başından itibaren şu anda bulunduğumuz, Minareli Çavuş Mahallesi'ndeki 4000 metrekarelik fabrikaya taşındı. 2015'te İn line makine yatırımı yapıldı. 2016'da Jumbo Sloter makinemizin de devreye girmesiyle kapasitemiz yüzde 200 arttı, çalışan sayımız da 40'a ulaştı. Yapılan yatırımlar sayesinde son üç yılda yüzde 100 büyümeye başarısı geldi. Firmamız ambalaj sektöründe, oluklu mukavva kutu imalatı yapıyor. Oluklu mukavvanın kullanıldığı; başta otomotiv sektörü olmak üzere tekstil, gıda, ambalaj ve soba sektörlerine hizmet veriyoruz.

ŞARTLAR SÜREKLİ DEĞİŞİYOR

Ambalaj ve pazarlama konularında almış olduğum eğitim sayesinde işimize daha bilim-

sel bir bakış açısıyla yaklaşabiliyoruz. Ve eskilere nazaran pazarlama konusunda daha istekli ve agresif bir satış politikası izliyoruz. Türkçe'de şöyle bir atasözü vardır. 'Erken kalkan yol alır.' Bizlerden önce bu işe girmiş olan büyüklerimiz, bugünün rekabet koşullarına kıyasla daha kolay ve daha yüksek kar marjlarıyla, daha kısa zamanda bir yerlere gelme şansına sahip olmuşlardır. Bu anlamda genç girişimciler ilk işe başlarken dezavantajlı başlamaktadır. Tabii buna karşılık genç arkadaşlar, daha enerjik, daha istekli ve başarıya daha aç olduklarından, sektörlerinde başarılı olabiliyorlar.

AZ ÇALIŞIP ÇOK KAZANMAK OLMAZ

Gençler, teknolojiyi eskilere nazaran çok daha iyi takip ettiklerinden, teknoloji yoğun ve hizmet sektörlerinde daha başarılı olabiliyor. Gençlerimiz emek yoğun işleri pek tercih etmiyor. Kısa zamanda, az çalışıp, çok para kazanmanın peşindeler. Buna bağlı olarak işlerinde kıdem süresi de son yıllarda azaldı.

DAYANIŞMA YETERLİ DEĞİL

İş hayatında gençlerin birlikteliğini, dayanışmasını ne yazık ki yeterli bulmuyorum. Günümüz gençleri arasında birlik, beraberlik ve dayanışma fazla değil. Geçmişte bu duygu ve davranışlar çok daha yoğun yaşanırdı. Gençler yoğun bir şekilde sosyal medyayı kullanırken, gerçek insani ilişkiler de zayıflıyor.

UMUTSUZLUĞA DÜŞME LÜKSÜMÜZ YOK

Bizlerin iş hayatımızda umutsuzluğa düşme lüksümüz olmadığını düşünüyorum. Bizler her zaman bardağın dolu tarafına bakmak zorundayız. Çevremize, çalışanlarımıza umut dağıtmak zorundayız. Atatürk'ün dediği gibi, her fabrika bir kale ise bizler de o kalenin komandosuyuz. Başarılı olmak istiyorsak geleceğe umutla bakmak zorundayız. Tabii ki zaman zaman tavsiyelerine ihtiyaç duyduğumuz arkadaşlarımız ve büyüklerimiz var. Benim de o anlamda sözlerine değer verdiğim ve örnek



aldığım, Elemeği firmasının sahibi Mehmet Aksöz'ü gösterebilirim.

BURSA'NIN EN BÜYÜKLERİNDEN OLMAK İSTİYORUZ

Bendeniz Akademika Ambalaj'ın birinci kuşağıyım. Firmayı sıfırdan başlayarak ben kurdum. Şu anda 40 çalışanı olan, 4000 metrekarede faaliyet gösteren, 2016 cirosu tahmini 16.000.000- TL olacak olan bir firma düzeyine getirdim. Çalışanlarımızın mutluluğunu sağlayarak, sektörümüzde bölgenin lider firması olmayı ve Bursa'nın ilk 250 listesine girmeyi hedefliyorum.

İŞE KONTROL EDİLEBİLİR RİSK İLE BAŞLAYIN

İş hayatına atılmak isteyen genç arkadaşlarımızın öncelikle iyi bir eğitim alması gerekiyor. Kendi işlerini kurmadan önce 4-5 yıl sektörle ilgili tecrübeleri olmasını, girişimci bir ruha

sahiplerse 35 yaşını fazla geçirmeden kendi işlerini kurmalarını tavsiye ederim. Ayrıca dü-rüst olmalılar, çok çalışmayı göze almalılar ve kontrol edilebilir bir riskle iş kurmalılar.

AMBALAJ SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI...

Ülkemizde ambalaj sektörünün büyüme potansiyeli oldukça yüksek. Özellikle bizim faaliyetinde bulunduğumuz oluklu mukavva ambalajında önümüzdeki 10 yıl içinde yüzde 100 büyümeye bekleniyor. Bu büyümeye hızı özellikle yabancı yatırımcıların iştahı kabartıyor. Son yıllarda sektörümüzdeki yabancıların ağırlığı iyice arttı. Fakat bu durum sektördeki kurulu kapasiteyi artırarak arz fazlasına ve kapasite kullanım oranlarının ve karlılığın düşmesine neden oluyor. Ayrıca, yapılan teknoloji yatırımlarının, maliyetlere sağladığı katkının yüzde 2 olduğunu düşünürsek, attığımız taşın, uçurduğumuz kuşa değmediğini de anlayabiliriz. Onun içindir ki; Sektörümüze yapılacak

yatırımların daha dikkatli ve bir plan, program çerçevesinde yapılması, yapılan yatırımların başarısı açısından çok önemli.

GİRİŞİMCİLERİN ÇOĞU GENÇTİR

Aslında girişimcilerin çoğu gençtir. İlerleyen yaşlarda insanların girişimcilik isteği azalıyor. Girişimcilik konusunda özellikle KOSGEB'in destekleri olduğunu görüyoruz. Fakat bunların yeterli olmadığı kanaatindeyim. Özellikle devletimizin de desteğiyle, bankalarımızın uygun vadelerde ve uygun faiz oranlarıyla girişimcilere destek olması gerekiyor.

GENÇLERİMİZE IŞIK TUTAN PROJE...

Bursa Genç Sanayici İşadamları ve Yöneticileri Derneği (GESIAD) Başkanı olarak, bu kitapta bana da yer alma şansı verdiğiniz için çok teşekkür ederim. Girişimci gençlerimize ışık tutacak böyle bir projeyi hayata geçirenleri tebrik ederim.

REMZİ ÇINAR

TMMOB EMO
BURSA ŞUBE
BAŞKANI

**“Her konuda cesur
ve atılımcı olmalıyız.
Atatürk’ün şu sözünü
hatırlatmak istiyorum;
Hiçbir şeye ihtiyacımız
yok. Yanlız bir şeye
ihtiyacımız var.
Çalışkan olmak.”**

1975 yılında Bursa'nın Orhaneli ilçesinde doğdum. Babam Mustafa ve annem Ayla Çınar'ın büyük oğullarıyım. Zeki ve Doğukan isimli iki erkek kardeşim var. İlk, orta ve lise öğrenimi mi Bursa'nın Orhaneli ilçesinde tamamladım. 1999 yılında Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünü bitirdim. 2009 yılında eşim Özgül Çınar ile evlendim. 2012 yılında oğlumuz Kerem dünyaya geldi. Üniversite yıllarında yaz tatillerinde mesleğimle ilgili işlerde çalışmaya başladım. Daha mühendis olmadan önce Bursa'daki birçok projede mesleğimle ilgili konularda uygulama yapma şansını buldum.



İŞİM BENİM İÇİN ÇOK DEĞERLİYDİ

2002 yılında Bursa'da ilk kez uygulamaya geçen Bursa Hafif Raylı Sistem Projesi'nde, BURULAŞ firmasında çalışmaya başladım. Raylı sistemin Bursa'da yeni olması ve çalışan, yönetici ve arkadaşlarımla genç ve istekli olmasından dolayı başarılı çalışmalar ortaya çıktı. İşim çok değerliydi benim için. Arkadaşlarımla beraber daha iyisini nasıl yapabiliriz diye düşünürdük sürekli. BURULAŞ'taki çalışma yaşantımı 2015 yılının sonunda noktalamaya zorunluluğu oluştu.

2016 yılının ilk günlerinde mesleğimi uygulamak üzere kendi işimi kurdum. ENTAM Elektrik Enerji Mühendislik Taahhüt San. ve Tic. A.Ş. isimli şirketimle şehrim ve ülkemeye yararlı olmaya, katma değer yaratmaya çalışıyorum. Özellikle ülkemizin ciddi biçimde geliştirmesi gereken Raylı Sistemler alanında faaliyet göstermeye çalışıyorum.

ESAS ALDIĞIM DEĞER; İNSANDAN YANA YAKLAŞIM SERGİLEMEK

Askerlik dönüşünde meslek odama, üye olarak faaliyetlerine katılmaya başladım. 2002-2004 yılları arasında değişik komisyonlarda çalıştım. 2004 yılından itibaren Elektrik Mühendisleri Odası Bursa Şubesi Yönetim Kurullarında yer aldım. 2010 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorum. Meslek Odasında yöneticilik yapmak benim için çok önemli ve onurlu bir görevdi. İlk görev almaya başladığım andan itibaren meslektaşlarıma faydalı, mesleğimin gelişimine katkı koyan bir yapıyı benimsedim. 2010 yılında Şube Başkanlığı görevimle birlikte Bursa Akademik Odalar Birliği Dönem Sözcülüğü görevini ve 2015-2016 yıllarında ise Türk Mühendis Mimar Odaları Birliği Bursa İl Koordinasyon Kurulu Sekreterliği görevini yürüttüm. Bu görevlerim esnasında Bursa'da birçok önemli proje ve çalışmanın içinde olma şansını elde ettim. Çalışmalarım da esas aldığım en önemli değer, kamudan, halktan ve insandan yana yaklaşımlar sergi-

lemek oldu. İş hayatımın; bir yılı özel sektörde ve ardından 14 yılı BURULAŞ firmasında ücretli çalışan olarak sürdürdüm. Toplam 15 yıl hizmetin ardından 2016 yılında kendi şirketimi kurdum. Aslında kendi işime geçiş sürecim bir anlamda BURULAŞ firmasında 14 yıldır sürdürdüğüm görevimi bırakma zorunluluğundan doğduğunu söyleyebiliriz. Ama kendi işime geçiş sürecinde hiç zorlanmadığımı söyleyebilirim.

İNSANA DUYDUĞUM SAYGININ BİR SONUCU...

Ücretli olarak çalışırken bir taraftan da meslek odamda yönetim kurullarında görev alıyordum. Bu durum 2015 yılına kadar sürdü. O günlerde ülkemizde düşünce farklılıkları noktasında keskinleşen kutuplaşmaların bir yansıması olarak 2015 yılında ücretli çalıştığım işimi ve Oda yöneticiliğimi aynı anda bir arada götüremeyeceğim gibi bir durumu getirdi önüme. Aslında bu durumu değerlendirdiğimde öncelikle kents sorunlarına yönelik duyarlı yaklaşımlarım, meslek alanımla

ilgili konularda ülke politikalarına yönelik kamudan ve halktan yana tutumum, tam bağımsız bir Türkiye hayalim, yani kısaca ülke insanına duyduğum saygının sonucu olarak yeni bir iş hayatı kurmak gerektiğini düşündüm. Bu atmosferde bir anda işyerimi kurarken buldum kendimi. Bu kararımı başta ailem olmak üzere tüm yakınlarım desteklediler. Ailemin ve arkadaşlarımla destekleme nedenleri; yaşantım boyunca her zaman insandan yana davrandığım, yaşadığım şehrin ve ülkemizin çıkarları doğrultusunda hareket ettiğim için, rant uğruna, para uğruna kentleri katledenlerle mücadele ettiğim için olduğunu düşünüyorum. Sağ olsunlar ilk günden beri desteklerini sürdürüyorlar.

GENÇ ARKADAŞLAR YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLARDA DAHA BAŞARILI

Genç arkadaşlarımla doğal olarak yenilikçi yaklaşımlarda daha başarılı olduğumu görüyorum. Özellikle dijital teknoloji, yazılım sektörü ve biliş teknolojileri bana göre ilk sıralarda geliyor. Genel olarak başarılı insan modeli olarak; “İnsan ilişkilerine önem veren, yeni insanlarla tanışmaya ve onlarla paylaşımda bulunmayı becerebilen, hayatını mütevası olarak sürdüren, gönüllü olarak çalışmalara katılarak insanlara dokunan, yardıma muhtaç insanların desteklenmesinde rol alan, cesur, aklını kullanarak risk alabilen” yapıdaki insanları tanımlayabilirim.

ENTAM Elektrik Enerji Mühendislik Taahhüt San. ve Tic. A.Ş., aslında kuruluş itibariyle Elektrik Mühendisliği alanında hizmet sunmak amacıyla kuruldu. Dolayısıyla temel elektrik mühendisliği hizmetlerini sürdürmekteyiz. Firmamızın gelecekte en önemli iş kollarından biri Elektrikli Raylı Ulaşım Sistemleri konusu olacak. Bu alanda önemli bir boşluğu dolduracağımıza inanıyorum.

RAYLI ULAŞIMDA ULUSAL BİR AKIL ORTAYA KONULMALI

Bu konuda ülkemizde iyi firmalara ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Raylı sistem alanında nitelikli çalışmalara ihtiyacımız var. Ülke olarak bu alanda yapmamız gereken en önemli konu, ivedi olarak tüm kentlere raylı sistemle ulaşabilme imkanının yaratılması, yolcu ve yük taşımacılığının modern biçimde sürdürülmesi gerekmektedir. Kent içi raylı ulaşım sistemlerinde ülke genelinde ulusal bir akıl ortaya konulmalıdır. Kentlerde belediyeler eliyle yürütülen projeler yanlışlarla dolu, her belediye ayrı bakış açısıyla çalışmalarını yürütüyor. Bu, zaman ve para kaybına yol açıyor. Popülizmden uzak, bilimsel tarafı güçlü ve ülkemizdeki tüm kentlerin birbirini destekleyen projelerin oluşturulması gerekiyor.

OLDUKÇA GENİŞ BİR ÇALIŞMA ALANIMIZ VAR

Elektrik mühendislerinin oldukça geniş bir çalışma alanı var. Sektörde mutlaka uzmanlaşmak gerekli, ancak piyasa koşulları mesleğimizin birçok işi bir arada yapmasını bekliyor. Bu durum ülkemizde teknik konularda kaliteli işler yapılmasını engelliyor, verimliliği düşüyor. Diğer bir konu, rekabetin son yıllarda fiyat üzerinden yapılmasının getirdiği bir yıpranma süreci var. Kalite üzerinden yapılması gereken rekabet, fiyat üzerinden yapıldığında o işin yapılabilirliği her geçen gün azalıyor. Dolayısıyla uluslararası firma yaratma şansımız azalıyor.

GİRİŞİMCİLİK, BİR VİZYON İŞİ

Girişimcilik, bir vizyon işi. Gerçekten herkes iyi bir girişimci olmak istemesine rağmen bu konuda başarılı olamıyor. İyi bir gözlem ve bilgilendirme ile bu konuda başarılı olanların sayısı her geçen gün artıyor. Ülkemizde girişimciliği artırmamızın ekonomiye olumlu etkisi olacağını düşünüyorum. Eğitim ve girişimcilik uzun vadede Türkiye'yi olumlu yönde etkileyecek

önemli bir kalıdırıştır. Bir girişimcilik ekosistemi olarak gençlere girişimciliği orta öğretimden itibaren anlatmamız gerekir. Ülkemizin aile kültüründen kaynaklı girişimcilik hakim bir kültür değildir. Bu nedenle gençleri başarılı rol modeller, ilham kaynakları ile motive ederek geleceğe hazırlamalıyız.

2023, YAKALANMASI GÜÇ BİR HEDEF

Her sektörde olduğu gibi merdiven altı diyebileceğimiz OSGB'ler var elbette. "Ben paramı alayım da kalite ikinci planda" anlayışı ile hareket ediyorlar. Bu tür firmalar, bizim gibi kaliteyi öncelikli olarak merkezine koymuş işletmeler için tehdit oluşturuyor. Bizler de buna muhalif bir anlayışla, yakın zamanda Kalite OSGB adı altında bir oluşumun içinde olacağız.

BURSA'DA GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNÜ ÇOK AÇIK

Ülkemizin 2023 hedeflerine göre 7 yıl sonra dünyada ilk 10 büyük ekonomi arasına girmemiz gerekiyor. Bu Türkiye'nin bu günden itibaren yıllık yüzde 15- 20 arasında bir büyümeyi yakalaması gerekliliğini ortaya koyuyor. Dolayısıyla bu yakalanması güç bir hedeftir. Ülkelerin ulaşılabilir hedefleri olmalıdır, bu doğrultuda çalışmalar yapılmalıdır. Ayrıca doğru ekonomik uygulamalar, bilimi ve teknolojiyi önemseyen yaklaşımlarla yerinde doğru reformları yapabilmemiz gerekiyor. Bu konularda eksiklerimiz var. Mesela eğitim politikaları bu süreçte çok önemli kritik bir alan. İnsanlarımızın eğitime yatırım yapmalıyız. Çocuklarımızı evrensel eğitim süreçleri ile yetiştirmeliyiz. Beyin göçünün önüne geçmeliyiz. Gerçekten 2023 hedeflerini belki daha sonraki yıllarda yakalamak istiyorsak, ülkemizde düşünce özgürlüğünü, inanç özgürlüğünü, hukukun üstünlüğünü, katılımcılığı esas alan yaklaşımları ön plana çıkarmalıyız. Tüm ülke insanının ortak noktada kenetlenmesi gerekiyor.

İNSANIN EN AZ OLDUĞU BİR ÜRETİM MODELİ

2008 yılında karşılaştığımız ve özellikle gelişmiş ülkeler başta olmak üzere dünyamızı derinden sarsan global ekonomik kriz; kimilerine göre bir kavram, kimilerine göre bir evrim, kimilerine göre ise bir devrim olarak adlandırılan Endüstri 4.0 olgusunun oluşmasının nedeni olarak görülebilir. Başta Almanya ve Amerika gibi işçiliğin daha yüksek olduğu gelişmiş ülkelerde küresel krizin etkisiyle işçiliğin en aza, en uygun düzeye indirilmesi için çalışmalar yapılmış ve ilk defa 2011 yılında Hannover Fuarı'nda 'Endüstri 4.0' terimi kullanılmıştır. Daha sonra ise Alman hükümetinin desteğiyle 2012 yılında özel sektörde bir çalışma grubu oluşturulmuş ve 8 Nisan 2013 tarihinde ise bu çalışma grubunun Hannover Fuarı'nda Endüstri 4.0 Raporu'nu sunuşuyla dünyamızın gündemine bir devrim olarak girmiştir.

Günümüzde modern imalat sektöründe insan faktörünün en az, en uygun düzeyde olduğu bir üretim amaçlanıyor. Bu da artık gelişmiş üretim teknolojilerine daha basit bir dille imalat sanayine ve makinelere akıl katma döneminin başladığını gösteriyor. Özellikle bilgisayar teknolojilerinin olağanüstü hızla gelişimine paralel olarak akıllı fabrika dönemi başlayacak. Yani makinelerde her bileşenin birbiriyle haberleştiği, kendi kendine karar veren ve denetleyen üretim tesisleri devrinden söz ediliyor. ‘Siber Fizik Sistemler’ olarak tanımlanan ya da ‘Her şeyin interneti (IoE-Internet of Everything)’ olarak da tariflenen yapay zekaya sahip üretim sistemleri hayal ediliyor.

ENDÜSTRİ 4.0 TÜRKİYE İÇİN NE KADAR GERÇEKÇİ?

'Endüstri 4.0', peki Türkiye için ne kadar gerçekçi olabilir, Bunun yanıtı basit; bugüne kadar, geçmişteki 3 sanayi devriminde de hiç fırsat bulamadığımız kadar dünya ile aynı zamanda

aynı teknolojiyi üretmek, geliştirmek ve uygulamak fırsatı ile karşı karşıyayız. Çünkü 1. Sanayi Devrimi'ni hiç bilmeden yaşadık, 2. Sanayi Devrimi'ni ise sadece izledik, sadece 3. Sanayi Devrimi'ni kullanabildik. Bugün ise dünyada yeni başlayacak ve henüz bir kavram olarak geliştirilen 4. Sanayi Devrimi için şansımız var ve dünya ile beraber yaşayabilme, üretebilme, geliştirebilme ve uygulayabilme imkanımız bulunuyor. Dolayısıyla sadece yurtdışından sağlanabilecek bir anlayış olarak görülmemesi ve bu konuda yerli imalat ve mühendislik çabalarının önünün açılması gerekiyor.

ÜNİVERSİTELER SANAYİNİN BİR PARÇASI OLMALI

Üniversiteler, sanayinin gerçekten bir parçası olmalı. Pratik uygulamalar da en az bilimsel makaleler kadar öğretim üyelerinin kariyerlerine etki sağlamalı. Pratik eğitim üniversitede olmalı. Örneğin, Almanya'da şirketler ile birlikte ürün geliştiren üniversiteler, bizde meslek liselerinde olduğu şekilde belli sayıda öğrencisini yıl boyunca şirketlere gönderiyor. Bu yapıyı harmanlayan üniversitelerde hayata uygulanabilen bazı alt bölümlerin oluşması gerekiyor. Bilgisayar altyapısını endüstriye uygulamak için bilgisayar mühendisliği ile elektronik mühendisliğinin ortak çalışması önemlidir.

ENDÜSTRİ 4 İÇİN NİTELİKLİ ELEMEN BULUNMALI

Endüstri 4.0 ve otomasyon konusu için nitelikli eleman mutlaka bulunmalıdır. Meslek lisesi, yüksekokul ve üniversite düzeyinde pratiğe dayalı eğitim teşvik edilmeli. Bu amaçla eğitim alanında atılması gereken temel adımları şöyle sıralayabiliriz:

1- Eğitim politikalarını ve içeriklerini buna göre düzenlemek. Kısaca Endüstri 4.0 uyumlu, çok disiplinli mühendislik eğitimi oluşturmak; bilgi ve beceri temelli eğitim programları ha-

yata geçirmek.

2- Çalışma hayatı içerisinde, profesyonel gelişim, izinli akademik öğretim, çok disiplinli uzmanlık eğitimleri oluşturmak, iş garantili örgün ya da uzaktan (on-line) uzmanlık eğitimleri gerçekleştirmek.

3- Son zamanlarda çok sık konuşulmaya baş-
lanan 'kodlama' konusunu, ilköğretim müfre-
datından başlayarak ders programlarına koy-
mak.

TEKNOLOJİYİ ÜRETEEN VE GELİŞTİREN DE OLMALIYIZ

Son olarak söylemek gerekirse, ülke olarak sadece teknolojiyi kullanan değil, aynı zamanda üreten ve geliştiren bir ülke olmak için çaba göstermeliyiz. Bu da gerek jeopolitik avantajımız gerekse genç ve dinamik bir nüfusa sahip ülkemiz için ancak ve ancak Endüstri 4.0 içinde olmak, geliştirmek ve uygulamak ile mümkün olacaktır. Çünkü Endüstri 4.0 Devrimi henüz daha başlamamış ve dünya ile aynı zamanda başlamamızın mümkün olacağı, hala kaybettığımız veya geciktığımız bir durumun olmadığı, ülkemizi gelişmiş ülkeler seviyesine çıkartacağı eşsiz bir fırsattır.

TEK BİR ŞEYE İHTİYACIMIZ VAR; ÇALIŞKAN OLMAK

Başarılı bir insan, ülkesine faydalı bir birey olmak hepimizin ortak hedefi. Bunun için ne yaparsak yapalım, yaptığımız işte en iyisi olmayı hedeflemeliyiz. İş disiplinini elden bırakmamalıyız. Zaman yönetiminin bizi başarıya götüreceğini görmeliyiz. Sosyal çalışmalar nefes almamıza yardımcı olur, her konuda cesur ve atılcı olmalıyız. Son olarak; Ulu önder Mustafa Kemal ATATÜRK'ün sözüyle tamamlamak istiyorum. Hiçbir şeye ihtiyacımız yok. Yalnız bir şeye ihtiyacımız var. Çalışkan Olmak...kaybettığımız veya geciktığımız bir durumun olmadığı, ülkemizi geliştirmiş ülkeler seviyesine çıkartacağı eşsiz bir fırsattır.



RESUL SÜN BÜL

RS DREAM
WEDDİNG ART
YÖNETİCİ

“Yaratanın, bizi diğer canlılardan ayırdığı özellikleri verdiği için insan olmanın hakkını yerine getirelim.”

12 Mayıs 1968 doğumluyum. Manisa-Akhisar ilçesinde çiftçi bir ailenin 7 çocuğundan, 6 numaralı ferdiyim. Yaklaşık 40 yıl önce, Bursa'ya taşındık. Bursa Ticaret Lisesi'nde okudum ve ardından çalışma hayatına başladım. Üniversite de, Kamu Yönetimi-İktisat bölümünü okudum. Yaklaşık 28 yıl, çeşitli şirketlerde yöneticilik yaptım. En uzun yöneticiliğimi 20 yıl kadar bir otomotiv şirketinde yaptım. Daha sonra, Deri OSB'de 8 aylık bir görevim oldu ve emekli oldum.

“BİRİNCİ ÖNCELİĞİM GELİR OLMASI YERİNE, YENİ İNSANLAR TANIMAYI HEDEFLEDİM.”

Karakter ve aldığımız eğitimlerinde katkısı olarak, aklımda kendi işimi kurmak fikri vardı. Malum hayat şartları, aile kurmamız, bir teklifin gelmesi ve orada hayatımızı devam ettiriyor olması bizi cesurca kararlar



almaktan uzaklaştırdı. Çalışma hayatım da ise, bu işi tecrübe etmek anlamında ufak ufak girişimlerim oldu. Bir yere kadar çalıştıktan sonra, hep hayalimde emekli olmak isteği canlandı. Emekli olduktan sonra, ulaşılabilir hedefler kurmam gereken bir hayatım olmasını istedim. Hep şöyle düşündüm; sosyal zamanımı almasın, tam tersi insanlarla olan diyalogumu üst seviyeye çıkarsın ve zaman aralığında da boş zamanlarım olsun istedim. Birinci önceliğim gelir olmak yerine, yeni insanlar tanımak ve çevreyi genişletmek daha önemli diye düşündüm.

SANATSAL YANIMI, TASARIMLARA UYARLADIM

Emekli olmama birkaç ay kala, gelinlik&tasarım sektörün de görüştüğüm eski arkadaşım vardı. Arkadaşım ile konuşurken, onun teklifi ve verdiği teklifler hoşuma gitmiş olmalı

ki, hemen karar verdim. Karakter olarak da, sanatsal düşünmeye çalışıyorum. Şiir ve divan edebiyatına oldukça düşkünüm. Bu tarzlarımı birleştirerek, kendi işimi kurmak istedim. Tasarımlarımızı genç kızlarımıza yakıştırmak ve onların mutlu olmasını görmek, bizi mutlu ediyor.

KIZ KARDEŞİM, EŞİM VE BEN KARAKTER OLARAK ÇOK UYUMLUYUZ

Ailemin diğer bireyleri ve arkadaşlarımla da fikirlerini alarak, işe başlamaya karar verdim. Bana güvendiklerini ve gösterdikleri desteği de hissedince, kendime hedefler kurmaya başlamıştım. İşimizi kurma aşamasında ve daha sonrasında, kız kardeşim çok destek oldu. Kendisi mağazamızda bel kemiğidir, tasarımları ve sunumları iyi yapar. Daha sonra aramıza eşim katıldı ve tam bir aile şirketi

oluştı. Hala da, üç kişilik kadro olarak işimizi güzel bir şekilde yürütüyoruz.

GELİNLİK, EN BAŞTA GELEN TASARIMLARIMIZDIR

Moda&tasarım üzerine çalışıyoruz. Farklı tasarımlar üretsek de, gelinlik modellerimize daha ağırlık gösteriyoruz. Her ürün için sunum hazırlıyoruz ve o sunum ürünlerinden yola çıkarak, benzer veya farklı tasarımlar üretebiliyoruz. Artık gelinliğin bir moda olduğunu düşünüyorum. Her kadının mutlaka kafasında bir gelinlik modeli taşıdığını düşünüyorum ve o düşüncelere göre tasarım üretebiliyoruz.

Tasarımlarımıza kendini uzak hisseden genç kızlarımıza da, beğeni üzerine özel tasarımlar üretiyoruz.



TECRÜBEYİ ASLA GEZEREK VEYA OKUYARAK ELDE EDEMEZSİNİZ

Şöyle düşünüyorum; İnsanların aldığı eğitim ve terbiyesi, kendisini gösterir. Mutlaka sizden daha büyük bir insan ile iletişim kurarak, onun yaşanmışlıklardan ders çıkarabilirsiniz. Ticaret hayatı ve insan ilişkilerinde oldukça fikir ve tecrübe ediniyoruz. Bu konuda kendimi iyi hissediyorum. "Ben yeni insanım, onlar geçmişte kaldı. Ne bilirler ki?" diye asla düşünmem. Tecrübeli insanlar beni hep cezpt etmiştir. Aynı sektör de bulunduğum herkese saygı duyuyorum, aynı zaman da elbette rakiplerim olabilir. Fakat ben bir işi kazanıyorsam, benimle birlikte olan da kazanabilir diye düşünüyorum. Hepimiz insanız; birbirimize attığımız kötü sözler,

yorumlar vb. kalp kırmaktan ve dünyayı daha kötü bir ortam haline getirmekten başka neye yarar ki?

24 SAATİN, 10 DAKİKASINI KİTABA AYIRARAK, KENDİMİZE EN BÜYÜK İYİLİĞİ YAPMIŞ OLURUZ

Yeni nesil gençler demek hafif kaçabilir. "Dünyayı daha iyi hale getirebilecek potansiyele sahip olacak gençler." diyebiliriz. Gençler; sorgulayıcı olmalı ve yeri geldiği zaman kendisi ile kaçmadan yüzleşebilmeli. İyi analiz ve gözlem yapabilmeli ve çok iyi dinleyici olmalı. "Ben her şeyi çok iyi bilirim." demek başka, "Bu işi başaracağım." demek başka anlam taşır. Genel olarak baktığım da; hızlı çağda yaşadığımız için 1,5 saatlik filme,

dünya sığıyor ve her şey oluyor. İnsanlar, gerçek hayatta da böyle yapmaya çalışırlar. Bazı şeylerin gerçekleşmesi ve yoluna girmesi için sabır gerekmektedir.

"UMUTSUZLUK" KELİMESİ, HİÇ AKLIMDA OLMASINI İSTEMEDİĞİM KELİMEDİR

2 yıldır kendi işimi yapmaktayım ve iş hayatı zordur. Aldığımız kararlar ve sıkıntılarımız elbette olmuştur. Bir takım mücadeleler sonucunda, bu yerlere geldim. Şükür ki bu yerlere ağır durumlar yaşamadan geldim. Üzüldüğümüz ve karşılaşmak istemediğimiz anlar oldu. Her zaman birinci önceliğim, duadır ve dua etmeyi çok severim. Farklı olarak arkadaşlık benim için çok başkadır ve



onlarla hemdem olmayı severim. "Her zaman bir gecenin sabahı vardır." diye, içimden hep tekrarladım ve halen de öyle düşünüyorum.

MAĞAZAMIZA GİREN GENÇ KIZLARIMIZ, MUTLAKA GÜLEREK ÇIKMALI

Her sene kendime ulaşılabilir hedef koyuyorum. İlk yılımdan, ikinci yılıma müşterilerimde %40 artış oldu. Müşteri memnuniyeti ile olumlu geri dönüşler ve portföyümüzün de geniş olması, beni oldukça mutlu ediyor. Dünya evine girecek olan kızlarımız bizim için çok özeldir. Onların mutlu günlerinde de yanında oluyoruz, düğünlere katılıyoruz ve mağazamızda da anı duvarı oluşturduk. Önümüzdeki sezon daha farklı

tasarımlar üretmek ve her özel tasarımımızı kalıcı hale getirmeyi hedefliyoruz.

KENDİ KUMAŞLARIMIZI ÜRETİRSEK, TASARIM YÖNÜNDEN GELİŞEBİLİRİZ

Sektörümüz moda sektörü olunca, ithalata dayalı bir bağıllığımız var demektir. Dantel kumaş vb. yerli ürünler var, fakat genel olarak asıl sorun da budur. Kalite ve maliyet anlamında; kendi kumaşlarımızı ve dantellerimizi üretip, ülkemize ait olsa güzel olur diye düşünüyorum. Sektörün çalışanları olarak bir araya gelip, her türlü tasarımlar ve yeni modeller hakkında samimi şekilde değerlendirmek gerekir. Herkes görüş alışverişinde bulunursa, sektörün her

alanı gelişir diye düşünüyorum. Maalesef ki, böyle bir şey mümkün değil. Herkes kendi kabuğuna çekilmiş, "Bana dokunmayan yılan, bin yaşasın." durumunda.

KENDİNİ GELİŞTİRMEK İSTEYEN GENÇLERE, HER TÜRLÜ KAPI AÇILIR

Bir işi kurmak için niyet ve hedef gerekir. Gençlerin; iş hayatında karşılaşılabilecek sorunların zor olacağını, destek ve maddiyat rolünün de var olduğunu bilmeliler. Onlar için çeşitli eğitim ve destek kurumları var. Ayrıca kendilerini işe hazırlamak ve gelişebilmeleri için mesleki kurslar da mevcut. Sonuç olarak, bir yerlere gelmeyi hedef almış insanlar için birçok açık kapı vardır. İnsanın istemesi ve istikrarlı olması, başarılı olması için yeterlidir.

RÜÇHAN TÜRAN

BURBİL BİLİŞİM VE
INPUT TEKNOLOJİ
ŞİRKETLERİNİN
KURUCU ORTAĞI

**“Yeterince gelişmiş
bir teknoloji, sihirden
ayrıt edilemez.”**

Güzel bir ilkbahar gününde, Eskişehir’in Seyitgazi ilçesinde dünyaya gelmişim. Annem ev hanımı, babam ise o yıllarda İlçe Belediye Başkanıydı. Seyitgazi’nin yerlisi olan aile büyüklerimiz geçmişte hep ticaretle uğraşmışlar, 1960’lı yıllarda çevrede yaygın olarak yetiştirilen ayçiçeğini işlemek üzere dedelerimizin kurmuş olduğu yağ imalathanesi zamanla yeni üretim metotlarına uyum sağlayamadığı için 70’li yılların sonlarında kapatılmış. İlkokul yıllarımdan itibaren okuldan arta kalan çoğu zamanım, elektrik malzemelerinin satışı yapıldığı işyerimizde geçti. Elektroniğe olan merakımın ve bugünkü ticari faaliyetlerimizin temeli de sanıyorum o yıllarda atıldı.

**“DEĞERLİ BABAMIN BANA VERDİĞİ DERS
SAYESİNDE BAKIŞ AÇIM ÇOK DEĞİŞTİ.”**

10 yaşlarındaydım, babam bana “Oğlum



benim dışarıda biraz işim var birazdan gelirim, sen dükkâna göz kulak olursun, gelen giden olursa bir yere not alırsın.” diye tembih ederek dükkânı ilk defa tek başına bana emanet etmişti. Daha önce hiç tanımadığım orta yaş üstü bir amca geldi, elektrik malzemesine ihtiyacı olduğunu söyledi. Hemen raflardan sorduğu malzemeyi bularak onun yardımıyla masaya getirdim ve raf üzerindeki etiketten baktığım fiyatı söyledim. Bana ismimle hitap ederek (hatırda kalmayan bir ismim olduğu için tanımadığım birisinin adımla hitap etmesi bende güven sağlamıştı.) Babamın nerde olduğunu sordu, birazdan gelecek dediğimde ise “Evlât; biz veresiye çalışıyoruz, sen bir yere yaz ben sonra babana öderim.” dedi. O günlerde alışverişler de harman veresiye tabirini çokça duyduğum için hemen bir kâğıda malzeme adını ve fiyatını yazarak adamın adını sorduğumda “Sarı Çizmeli

Mehmet Ağa dersin” dedi. Aynen söylediği gibi not alarak malzemeyi gazete kağıdına sarıp ilk müşterimi kapıya kadar yolcu ettim. Bir müddet sonra babam geldiğinde kendimden emin şekilde tek başıma malzeme sattığımı söyleyerek heyecanla not kâğıdını ona uzattım, gözlerimin içine bir süre baktıktan sonra, “Oğlum tanımadığın ve bilmediğin bir adama bedavaya vermişsin malzemeyi, uydurma bir isim bırakmış seni kandırmış.” dedi. Yaşım küçük olmasına rağmen bu durumdan duyduğum mahcubiyetten belki bir hafta dükkâna hiç uğrayamadım. Sonrasındaki günler de öğrendim ki babam kulağıma küpe olsun diye bu adamdan rica etmiş böyle bir veresiye alışverişi. İlk duyduğumda benimle dalga geçtiler diye çok kızmışım ve hatta bir süre küsmüştüm. Ama bu olay bana öyle güzel bir ders oldu ki o günden sonra tanımadan kimseyle ticaret yapmadım.

**AİLEM HER ZAMAN ÖN PLANDA
OLDUĞU İÇİN MUTLU OLACAĞIM
BİR HAYAT SÜRDÜRMEK İSTEDİM**

Eskişehir Atatürk Lisesinden mezun olduktan sonra üniversite eğitimi için geldiğim Bursa’ya veehatta birBursalıyıçoksevdiğim için üniversite sonrasında da Bursa’da kalma planları yapmaya başlamıştım. Çocukluğumdan beri her fırsatta çalışıyor olsam dahi, o güne kadar hiç başka birisinin yanında çalışmamış olmak beni endişelendiriyordu fakat Bursa’da kalabilmek için burada iş bulmam gerekiyordu. Hemen bir yerel gazete aldım ve iş ilanlarını okumaya başladım, ilk dikkatimi çeken iş ilanında yazan telefonu aradım, yetkilinin iş yerinde olduğu ve hemen görüşmeye gelebileceğim söylendi, hemen firma adresine gittim. “Byte Bilgisayar” isimli firma sahibi, Nazır Altıntaş ile yaptığımız görüşmede maaş beklentimin ne olduğu sorulduğunda “Üniversite

tahsilim sebebi ile her ne kadar teorik bilgim olduğunu düşünsem de bilgisayar alanında hiç pratik bilgim yok, sizin beni yetiştirmek için vaktiniz var ise kısa sürede öğrenirim. Şu an işletmenize bir katkı sağlayacak durumda değilim ki sizden ne isteyeyim, elbet beni aç bırakacak değilsinizdir.” şeklindeki cevabım neticesinde gazeteyi alalı henüz birkaç saat bile olmamışken işe alındım. 1996 yılının sonlarında çalışmaya başladığım bu firmada mesleğe ve hayata dair çok güzel tecrübeler edindim. Bana Bursa’yı sevdiren eşim Şule ile bu süreçte evlendim ve milenyum çağı olarak adlandırılan 2000 yılında büyük oğlum Efe dünyaya geldi. 2001’in sonlarında aynı firmanın İstanbul bölge müdürlüğünde çalışmaya başladım, yaklaşık 6 ay boyunca hafta içi İstanbul’da çalışıyor ve hafta sonlarında ise Bursa’da eşim ve oğlum ile vakit geçiriyordum. Günün şartlarına göre gelirim oldukça iyiydi fakat ailemden uzak kalmak ve bilhassa oğlumu hafta da birkaç gece ancak sevebilmek beni çok üzüyordu. Sürekli İstanbul’da yaşamak düşüncesi beni mutsuz ettiği için ailemi oraya taşımakta istemiyordum. Bu düşünceler içindeyken eşimin de desteği ile Bursa’ya dönmeye ve kendi işimizi kurmaya karar verdim. “Byte Bilgisayar” firma sahibi Nazır Altıntaş ile helalleşerek ayrıldım ve sonraki iş hayatımın hiçbir bölümünde bana bu mesleği öğreten Nazır Ağabeyim ile haksız rekabet yapacak olumsuz hiçbir faaliyet içinde bulunmadım. Kendisini halen ilk patronum olarak sever ve sayarım.

2002 YILINDA BURBİL BURSA BİLGİSAYAR İSİMLİ ŞİRKETİMİZİ KURUNCA, KENDİMİ DAHA MUTLU HİSSETTİM

2002 yılında yaşanan ekonomik kriz döneminde Sanayici bir büyüğümün ortaklığında “Burbil Bursa Bilgisayar” isimli şirketimizi kurduk. Üniversiteden sınıf

arkadaşım olan eşimle birlikte çalıştığımız iş yerimiz de ilk günler de çok zorluklar yaşadık. Hedefimiz büyük fabrikalarla bilişim sistemleri konusunda çalışmaktı fakat daha yeni kurulmuş olan bir şirketi tanıtmak, güven sağlamak, en önemlisi mal tedarikimizin nakit ve dövize endeksli olduğu bir piyasa da, Türk Lirası üzerinden vadeli satışlar yapmak bizleri oldukça zorluyordu. Oysa daha birkaç ay öncesine kadar stopaj, kira, SGK, tahsilât, finans vb. şeylerden habersizce işimi yapıyor ve ay sonu maaşımı alıp huzurlu şekilde yaşıyordum. Karamsarlığa kapıldığım her zaman, eşim en büyük destekçim oldu. Öncelikle kurucu ortağımızın iş yaptığı fabrikalar başta olmak üzere üniversite arkadaşlarımın görev aldığı firmalar ile güzel işler yapmaya başlamıştık. Her ekonomik kriz bazı fırsatlar doğurur derlerdi de inanmazdım; kriz döneminde ekonomik nedenler ile işyerini kapatan veya küçülmek zorunda kalan meslektaşlarımızın boşluğunu, daha güçlü olan eski firmalar veya bizim gibi yeni açılan firmalar dolduruyordu.

KENDİMİ GELİŞTİRMEK ADINA, HER TÜRLÜ GÖREVİ ÜSTLENMEYE ÇALIŞTIM

Bu tecrübe ile o günden sonra ki tüm davet, toplantı, fuar vb. etkinliklere elimden geldiğince katılmaya çalıştım. Görüyordum ki işletmeler arasındaki ticaretin uzun soluklu olabilmesi için tarafların özen yükümlülüklerini yerine getirmesi bazen tek başına yeterli olmuyordu, sosyal çevre ile dostlukların pekişmesi de iş birliğini uzun ömürlü kılıyordu. Sivil Toplum Kuruluşları bu birliktelikler açısından oldukça önem taşımaktadır. Mesleki birlikteliğimizi pekiştirerek farklı tecrübeler edineceğimi düşündüğüm kısa adı BİSİAD olan Bilişim Sektörü İş Adamları ve Profesyonelleri Derneğine üye oldum. Dernek içerisindeki birçok organizasyonda gönüllü olarak yer aldıktan sonra bir dönem yönetim kurulu sayman üye olarak görev aldım. Aynı

dönemde Bursa Ticaret ve Sanayi Odası 48. Meslek Komitesinde Başkan Yardımcısı olarak görev aldım ve ikinci dönemde aynı görevimi sürdürmekteyim. Rekabet koşullarında büyüyebilmenin bölünmekle değil birleşme ile olabileceği bilinci ile Bursa’nın en köklü bilişim firmaları ile birlikte 2017 yılının başında” Input Teknoloji A.Ş.” firmasını kurarak yazılım sektöründe büyük bir güç birlikteliği sağladık. Daha düne kadar sahada rakip olduğumuz diğer ortaklarımız ile şimdi birlikte yeni projeler geliştirmek üzere iş birlikteliği sağlamak firmalarımıza ayrı bir güç ve enerji sağladı.

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜ VE BİZ BİLİŞİMCİLER OLARAK, YETERİNCE İSTEDİĞİMİZ YERDE DEĞİLİZ

Günümüzde dünyanın en değerli şirketleri bilişim şirketleridir. Oysa ülkemizde bilişim sektörü görmesi gereken itibarı henüz sağlayamamıştır. Son model bilişim ürünlerini satın alan tüketicilerin nazarında “Bilgisayar tamircisi” olarak görülmekte ve neredeyse tüm elektronik cihazlar ve yazılımlar konusunda bilgi sahibi olması beklenmektedir. Nasıl olsa hepsi aynı fakülteden mezun olmuş diyerek başınız ağrıdığında bir ortopedist, kalbiniz sıkıştığında cildiye uzmanı, ayağınız burkulduğunda beyin cerrahına gitmek yerine hepsinde ayrı ayrı hekimlerden randevu alıyorsanız veya arabanız arızalandığında motor, kaporta, boya, mekanik, elektrik vb. alanlarının her birisi için ayrı ayrı oto tamircisi ilgileniyorsa ve bir tek kişinin hepsinde uzman olmasını beklemiyorsanız bilgi ve iletişim alanında da konusunda uzman kişilere daha fazla değer verilmesi gerekmektedir. Fakat günümüzde “bilgisayarcı değil mi, hemen sorunu çözün!” diyerek donanım, yazılım, bilgi güvenliği, güvenlik kameraları, telefon santrali, fotokopi makinesi, cep telefonları



vb. konularda aynı bilgi işlem personelinin tüm alanlarda uzman olmasının beklenmesi neticesinde hem bilişim şirketlerinde hem de kurumlarda çalışan çoğu meslektaşımız belirli alanlarda uzmanlaşmamaktadır.

YAZILIM ALANINDA CİDDİ ÇALIŞMALAR YAPARAK, DÜNYA İLE REKABET EDER DÜZEYE GELMELİYİZ

Ülke olarak teknolojiyi üretemeden son derece bilinçsizce tüketmekteyiz. Bilhassa gençler arasında, telefon kamera çözünürlüğünün veya bilgisayarının işlemci değerinin yüksek olması bir ayrıcalık olarak gösterilerek, en son çıkan bilişim ürününe sahip olmak için

mağaza kapılarında bir gece önceden sıraya girilen bir dönem de, teknolojik ürünleri üretmek adına herhangi bir girişimde bulunmuyor olmak, bizleri tüketim toplumu olmanın dışına çıkartamayacağı aşikardır. Bilişimin temel bileşenlerinden olan donanım parçalarını üretmek konusunda oldukça geç kaldık ve bundan sonrada üretebileceğimiz donanım ürünlerinin dünya pazarları ile fazla bir rekabet şansı olacağını düşünmüyorum.

EĞİTİM SİSTEMİMİZDE DE KÖKLÜ DEĞİŞİKLİKLER YAPARAK, GENÇLERİMİZE ANALİTİK DÜŞÜNME BECERESİNİN KAZANDIRILMASI GEREKMEKTEDİR

Kendi sanayi devrimimiz için teknik ve yönetsel alt yapılar oluşturulmadan girişilecek endüstri dönüşümleri istenen hedeflere ulaşamayacağı gibi, yabancıların ürün ve hizmetlerini satmak üzere dayattıkları ve adına Endüstri 4.0 dedikleri bu sanal devrimin önümüzdeki dönemlerde isim ve model değişikliği ile sürekli gündemde tutulmak isteneceği aşikardır. Beyin herkeste olan bir donanımdır, akıl ise farklı versiyonlarda kullanılan bir yazılımdır. Sadece dört işlem yapabilen basit bir hesap makinesinin 2+2 işleminin sonucunu nasıl hesaplandığını merak etmeyen bir kişi için bilişimin 1 ve 0’dan başladığının hiçbir önemi olmayacaktır.

SAADET YILDIZ

SALON ARYA
YÖNETİCİSİ

“Girişimci genç arkadaşlarımın sevdikleri ve yetenekli oldukları işlerde daha başarılı olduklarını görüyorum. Başarı; büyük düşünmenin büyüsidür.”

15 Kasım 1984 tarihinde Bursa’da dünyaya geldim. Annem ev hanımı, babam ise belediye memuru emeklisi. Üç kardeşiz. Ablam ve erkek kardeşim var. Babam emekliliğinden sonra kendi firmasıyla turizm sektöründe hizmet veriyor. İlk ve orta öğrenimimi tamamlayınca koordineli çalışarak mesleğimle ilgili gerekli eğitimlerimi aldım. Daha sonra ideallerime doğru, kendi işimi kurmaya karar verdim.



KUAFÖRLÜK MESLEĞİ HEP İLGİMİ ÇEKMIŞTİR

Kuaförlük mesleği küçük yaşlardan beri ilgimi çekiyordu. Mesleki eğitimleri alırken birçok zorluğun üstesinden geldim. Daima kendi işimi kurmayı hayal ederek çalışıyordum ve kendime çok inanıyordum. 2013 yılının Eylül ayında ‘Salon Arya’ adıyla faaliyete geçirdiğim salonumda hizmet sektörüne girdim. Bursa-Çamlıca’da tercih edilen, konforlu ve

donanımlı bir kuaför salonu işletmenin haklı gururunu yaşıyorum.

İŞİMİ KENDİ ÇABAMLA KURDUM

İş hayatına atılırken ailemden ve yakın çevremden maddi olarak herhangi bir destek almadım. İşimi kendi çabamla kurdum. Ailem manevi yönden beni her zaman destekledi ve destekleri devam ediyor. Maddi destek alma-

dan işini kendi başına kurabilmek zor olduğu gibi, bunu başaran kişilere katma değerinin yüksek olduğu da bir gerçek.

KADIN ACİZ DEĞİL, KIYMETİNİ BİLENE MUCİZEDİR

Kadınlarımızın sosyal hayatın içinde güçlü olmalarından yanayım. Bu gücün açığa çıkması için de ruhen ve bedenen kendilerini iyi his



setmeleri gerektiğine inanıyorum. Kadın aciz değil, kıymetini bilene mucizedir. Aynaya baktığında gördüğünü beğenen kadın, mutlu kadındır.

SİHİRLİ DOKUNUŞLAR YAPIYORUZ

Biz; kadınlara, güzelliklerini ortaya çıkaran sihirli dokunuşlar yapıyoruz. Kadın mutluydu aile, aile mutluydu toplum da huzurlu ve mut-

ludur. Sadece kadınlara hizmet veriyor gibi görünsek de, sevgi dolu beraberliklerin gizli kahramanlarıyız diyebilirim.

KUAFÖRLÜK AYNI ZAMANDA PSİKOLOJİK DANIŞMANLIKTIR

İşletmesini sabah hizmete açıp, akşam evine stresli dönen bir kuaför değilim. İşimi çok severek yapıyorum. Müşterilerimiz bazen

hizmet amaçlı olmaksızın da sohbet etmeye geliyor. Bu, beni oldukça onore ediyor. İyi bir dinleyiciyim. Kuaförlüğün aynı zamanda 'psikolojik danışmanlık' olduğunu kanısladım. Kimselerle konuşamadıkları sıkıntılarını çaylarımızı, kahvelerimizi yudumlarırken bizimle paylaşabiliyorlar. Müşterim iken, yakınlık dercemizin dostluğa dönüştüğü özel insanları tanıma fırsatım oluyor. Bu anlamda şanslıyım.

Ticaretten ziyade, insan odaklı olmanın farkı bu olsa gerek.

EN BÜYÜK HEDEFİM...

En büyük hedefim, markamı büyütürken estetişyenlik eğitimlerimi almak ve medikal esteği de hizmet alanıma dahil etmek.

SANATIMIZIN İCRAATINDA RUHUMUZU DA YANSITMALIYIZ

Yaşımın genç olması, sektörüm açısından benim için başlı başına artı bir faktör. Mesleğimiz gereği çok ayakta kalıyoruz. Uzun saatler çalışma gerektiren yoğun tempomuzda, gençliğin avantajları elbette yüksek. Bizden yaşça küçük ya da büyük meslektaşlarımızın, kendilerini güncellememeleri, sektörümüz açısından olumsuz faktörler. Özellikle saçta ve makyajda, sanatının icraatında ruhunu yansıtamayanlar, ikinci sınıf hizmet verenler, bizim gibi yenilikçi ve inovatif düşünen arkadaşlarımızın moral ve motivasyonunu olumsuz etkiliyor. Öte yandan; gençler arasında, iş dünyasında birliktelik ve dayanışma hiç görmedim, görmeyi çok isterdim.

"ASLA VAZGEÇME..."

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm anlarda daima, annemin bana olan güveniyle ve içtenlikle söylediği o iki kelime çınlar kulaklarımda. "Asla vazgeçme." Bir tek annem olsun, bana yeter misali... Annemin yanı sıra eski ustamın tecrübelerinden de çok faydalaniyorum.

GENÇLER

SEVDİKLERİ İŞİ YAPMALI

Girişimci genç arkadaşlarımla sevdiğim ve yetenekleri olduğu işlerde daha başarılı olduklarını görüyorum. Bence de genç arkadaşlara isteklerinin dışında farklı sektörler için baskı yapılmamalı ve başarılı olabilmeleri için, tercih ettikleri işleri yapmaları desteklenmeli. Başarı özetle; büyük düşünmenin büyüsüdür.



SALİH BAŞNAK

CAMEX CAM
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**‘Dürüst olmak,
işine sahip
çıkma ve
çalışkan olmak
dünyadaki en
paha biçilmez
şeylerdir.’**

1963 Bursa doğumluyum.Tophane Endüstri Meslek Lisesi mezunuyum. Babam oto cam sektörü üzerine iş yapıyordu. Askerlik dönemime kadar okuldan sonraki boş zamanlarımda, babamın yanında çalıştım. Çalıştığım süre içinde esnafılığı babamdan öğrendim. Askerliğim bittikten sonra 1986 yılında kardeşimi de yanıma alarak kristal cam adında şahıs şirketimizi kurduk. Daha sonrasında her şey güzel bir şekilde ilerledi. Ayrıca, evliyim ve 2 çocuk babasıyım.



“BABAMDAN KALAN EN GÜZEL YADİĞAR; MESLEĞİM.”

Camcılık mesleği, babamızdan gelen bir meslektir. Biz de, babamızdan sonra bu mesleği severek devam ettirdik. Evet, babamdan kalan sektör, hayal ettiğim iş kolu. İşimi severek yapıyorum ki, bu zamana kadar işimi sevdiğim için çalışmış sayılmam. Bana kalan mesleği, daha ileriye götürmek için üzerine farklı bakış açıları ekleyerek çalışmalarımı sürdürüyorum.

CAM SEKTÖRÜNE GİRDİĞİM AN HER NE KADAR ZOR GELSE DE, BİR ZAMAN SONRA USTASI OLDUM

1992 yılında Almanya'ya Cam Fuarına gittim. Fuarı inceledim ve askerliği bitirdikten sonra, cam sektörüne başladım. Babam da cam sektöründe olduğu için biz devam ettirdik. İlk zamanlar da amatörce başladık fakat, daha sonra zamanla büyüyerek bu günlere geldik. Babamdan bu meslek kaldığı için ve

çalışmaya başladığımdan beri kendime bazı artılar kattım. Babam hep dürüstlük, çalışkan olmak ve işine sahip çıkmayı babamızdan gördük. Ondan gördüğüm özellikle dürüstlük. Biz de elimizden geldiğince, ona uymaya çalışıyorum ve uyduğumu düşünüyorum.

ZAMANLAR ÖNCE BANA KALMIŞ BU MESLEĞİ İLERLETMEK İÇİN BÜYÜK BİR YER AÇTIM

1986 yılında ilk kuruluşumuz, ben askerliğimi



bitirdikten sonra şahıs şirketi olarak kurdum. Sonrasında 1997 yılında Limitet Şirketi oldu. Limitet Şirketi olarak, halen faaliyet göstermekteyiz. Şu anda çalıştırdığım işletmeyi, yeni olarak sıfırdan kendim kurdum. Eskiden babamın camcı dükkanı olduğu için, daha yeni insanlar ile çalışmak ve yeni fikirler görmek adına, yeni bir yer açmaya karar verdim.

Ağırlık olarak; inşaat sektöründe faaliyet gösteriyorum. Bunun yanında, mobilya, dekorasyon ve beyaz eşya sektörü var. Aslında, camın kullanıldığı her alanda, biz varız ve faaliyet gösteriyoruz.

Bizim sektörümüz de ve bulunduğumuz Bursa ilinde, diğer rakiplerimizden farklı yönümüz; biz camları çok yönlü olarak işliyoruz. Diğer firmalar, ısı cama yoğunlaşırlar ve yaparlar. Fakat biz camı çok farklı şekillerde işleyerek ürün çeşitliliğimiz ve makine farklılığımız da müşteriye tüm cam işini görebileceği şekilde

üretiyoruz.

HİÇ HATA YAPMAMIŞ BİR İNSAN, YENİ BİR ŞEY DENEMEMİŞ DEMEKTİR

Bizim biraz kendi açımızdan çok yönlü düşünmemiz, müşterinin cam ile ilgili ihtiyaçlarını çözüm ortağı olarak karşılayabilmemiz en büyük avantajımız. Sektör de çocukluktan bu işin içerisinde yetiştiğimiz için her yönüyle tecrübemiz daha fazla. Rakiplerimizden bir kısmı, farklı nedenlerden dolayı hep sonradan bu mesleği seçmiş ve devam ettirmiş. Biz, baba mesleği olduğu için, bu işin tüm inceliklerini çok iyi biliyoruz.

ŞİMDİKİ GENÇLERİMİZ, TEKNOLOJİ ALANININ BİRER PROFESÖRLERİ HALİNDELER

Zamanın geçmesiyle birlikte, teknolojinin hızla ilerlemesi üzerine gençler teknoloji alanında çok başarılılar. Mühendislik alanı veya diğer alanlar olsun özellikle iyi eğitim almış gençler teknolojik alanında daha başarılı.

İNSANLAR BİRBİRLERİYLE İLETİŞİM KURARAK, FİKİR ALIŞVERİŞİNDE BULUNMALILAR

Çağımız iletişim çağı, artık iletişim çok kolay hale geldi. İnsanlar mutlaka iletişimden faydalanır ve mutlaka faydalanmak zorundalar. Özellikle internet, insanlar bilgiye ulaşmak istediklerinde anında ulaşabiliyorlar. Hırs insanın doğasında var, mutlaka bir insan da hırs olur. İnsanlar hırslarını, hedeflerine ve geleceklerine kullandıklarında kısa süre içerisinde olmak istedikleri yer de başarıyla olabilirler.

HER OLUMSUZLUĞA DÜŞTÜĞÜM DE, GENÇ NÜFUSU DÜŞÜNÜYORUM

Meslekte tavsiye alacağımız bizden bilgili kişiler elbette var. Bu meslekte hayatı boyunca bulunan bizden büyük kişilerden, zaman tavsiye alırız. Çok umutsuzluğa kapılmam, kapıldığım anda genç nüfusu düşünürüm. Genç nüfusunu düşündüğüm zaman, baştan okula gidecek, okulu bitecek daha sonra askerliğini yapacak, yuva kuracak. Bunların hepsi bir istihdam demektir. Dolayısıyla iş

ve insanların ihtiyaçları hiç bitmez. Bunları düşündüğüm de, umutsuzluğum kalmıyor.

ÜLKEMİZDE İLK OLACAK ŞEYLERİ PLANLAMAK

VE FAALİYETE GEÇİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Her sektörün yeniliklerini takip ettiğimiz sürece, şirket büyür. Ne zaman ki, “Buraya kadar, bundan sonra yatırım yapmayalım.” Dediğimiz zaman hemen küçülmeye başlıyorsunuz. Dolayısıyla bizden sonraki kuşaklara da bu işletmeyi devredeceksek, bu yenilikleri ve süreci devam ettirmek gerekir. Olumlu düşünmek ve asla olumsuzluğa düşmemek, gençlerin yolunu bile açabilir.

HER ZAMAN DİYORUM;

“DÜRÜSTLÜK, HAYATTAKİ

EN GÜZEL ŞEYLERİ KAZANDIRABİLİR

En başta gelen; dürüstlük, sözünde durmak ve çalışkan olmak... Ana prensipler budur. Risk almak sakıncalı olsa da, risk olmadan ticarete başarılı olma oldukça zor. Belirli riskler alarak ve hırsı aşağı seviyede tutarak, başarılı olmak mümkün.

ÜLKEMİZDE EĞİTİM VE SEKTÖRLERE YETERİ

KADAR DESTEĞİ GÖREMİYORUM

Yeterince destek ve fırsat olduğunu düşünmüyorum. Özellikle sanayicilere yönelik destekler siyasi oluyor. Oy kapma düşüncesiyle göstermelik destekler açıklanıyor. İnsanlar bundan faydalanamıyor ve çevrelerindeki, tanıdık insanlardan faydalanıyorlar. Destek açıklanıyor ama Türkiye’de 500 kişiye verilecek. Fakat Türkiye de 500 tane sanayici olmadığını biliyoruz. Ülkemiz de yaklaşık, 5.500 sanayici var. Dolayısıyla 500 kişi alınırken, 5.000 kişi açığa kalıyor. Dolayısıyla yetersiz buluyorum.

Özellikle alt yapı sağlamlaştırılmalı ve mutlaka geliştirilmeli. Ayrıca, Ülkemiz de rant çok yükselmiş ve insanlar büyük bir kısmını yer kısmına ayırdığı için, işlerini geliştiremiyorlar.





SALİH KUMRU

KUMRU
FOTOĞRAFÇILIK
TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
FOTO KUMRU
İŞYERİ SAHİBİ

**“Yaptığım iş,
kesinlikle hayal
ettiğim iş...
İnsanların mutlu
anlarını tespit edip
saklayabilecekleri
kağıt formatına
dönüştürmek,
benim tek
hayalimdi...”**

Bursa'nın Davutkadı semtinde, yoksul bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldim. Annemi 1968, babamı ise 1979 yılında kaybettim. Evliyim. Üç evladım vardı. Büyük oğlumu 2007 yılında kaza sonucu kaybettik. Bir kızım ve bir oğlum var.



HEM OKUDUM HEM DE ÇALIŞTIM

İlk iş hayatıma, eğitim dönemimin başlangıcı olan Şerif Artış İlköğretim Okulu'nun önünde, altı yaşında ciklet, sonrasında simit satarak başladım. Ortaokuldayken sabah saat 05:00 - 07:30 arası tahinli pide, okul bitiminde ve geceleri de 18:00 - 22:00 arası kahvehanelerde simit satıyordum. Okul sürecinde çok çalışmaya rağmen az kazanıyordum. Buna rağmen para biriktirerek Lüpitel 2 fotoğraf makinesi

almayı başardım ve okulda arkadaşlarımın fotoğraflarını çekerek mesleğime amatörce başladım. İlk müşterilerim okul arkadaşlarımdı. Akabinde fotoğrafları tab ettirdiğim firma ile yaz döneminde çalışmaya başladım.

PROFESYONEL EĞİTİMLER ALDIM

1969 yılında ilk makinemi aldım. Lise yıllarım fotoğrafçılıkla geçti. Fotoğrafçılık konusunda yurt içi ve yurt dışı profesyonel eğitimler al-

dım. Böylelikle ticaret hayatına atılmış oldum. Bu dönem, 1977-1979 yılları arasındı. Günaydın ve Tercüman gazetelerinde foto muhabiri olarak çalıştım.

Yaptığım iş, kesinlikle hayal ettiğim iş. İnsanların mutlu anlarını tespit edip saklayabilecekleri kağıt formatına dönüştürmek, tek hayalimdi.. İş hayatımda kimseden destek almadım. Böyle bir şansım da, lüksüm de yoktu.



YENİ PROJEM; KISA FİLM...

1981 yılında askerlik görevimi bitirdikten sonra, 1983'te Yıldırım ilçesinin Kurtuluş Caddesi'nde küçük bir atölye olarak 'Foto Yalın' adıyla ortaklık kurduk. 1989 yılında firma ismini 'Foto Kumru' olarak değiştirdik ve ortaklık bitti. O zamanlar siyah beyaz filmler ve fotoğraflar vardı. Flaş yoktu, fotoğraf çekimlerini spotlarla yapıyorduk. Daha sonra fotoğrafçılıkta renkli dönem başlayınca, baskı ve çekim makinelerini renkliye göre hazırladık. Gerekli eğitimleri aldığım için, kolaylıkla bir üst segmente geçtik. Bursa'da ilk albüm üretimini 1994 yılında biz yaptık. Müşterilerimizin yoğun talepleri

üzerine ikinci şubemizi 1998'de Kükürtlü'de, üçüncü şubemizi ise 2012'de Hilton Otel'i'nde açarak hizmet sektöründe yolumuza devam ediyoruz. Ağırlıklı olarak, gelin-damat, nişan, sünnet, vesikalık, baskı, tab, endüstriyel fotoğraf stile life ve fotoğraf çekimleri yapıyoruz. İşim gereği, ekibimle birlikte fuarları ve work shopları daima takip ediyoruz. Yeni projem ve hedefim, 'Kısa Film' yapımlarını en üst seviyeye taşımak.

BİLGİMİ PAYLAŞMAKTAN MEMNUN OLURUM

İş hayatında yer alan gençler arasındaki dayanışma daha da pekiştirilmeli, bilgi alışverişi

sağlanmalı diye düşünenlerdenim. Biz, hiçbir meslektaşımızı rakip olarak görmedik, her zaman yanlarındayız. Bilgilerimizi paylaşmaktan da son derece haz duyarız.

KENDİNİ GÜNCELLEYEN UMUTSUZ OLMAZ

İş hayatında teknolojiyi takip edenlerin ve kendini güncelleyenlerin umutsuzluğa düşmesi söz konusu değildir. Günümüz gençlerini, teknolojik alanlarda başarılı görüyorum. Çünkü, altı aylık çocukların bile elinde akıllı telefonlar, tabletler var.



TAVSİYELER...

Genç girişimci arkadaşlara; dürüstlükten ayrılmadan, işlerine önem vererek, doğru zamanda-doğru yerde olmalarını tavsiye ediyorum.

KAYIT DIŞI ÇALIŞANLAR ZARAR VERİYOR

Biz sektörümüzde, 'free lens' diye tabir ettiğimiz, merdiven altı çalışan fotoğrafçılardan zarar görüyoruz. Bunun yanı sıra, kayıt altına alınamamalarından dolayı verdikleri zararlar da, her geçen gün artıyor. Devletimiz; doğada çalışan bu kişilerin faaliyetlerini gözlemleyip, denetleyerek, caydırıcı tedbirler alınmasını sağlayabilir.

FOTOĞRAF ÜZERİNE ÖZLÜ SÖZLER

Fotoğrafa gönül verenlerin güzel sözlerinden de birkaç tane örnek vermek istiyorum.

"Fotoğraf, fotoğrafçının düşünme tarzıdır." (Sebastio SALGADO)

"Fotoğrafçıların çoğu iyi bir makine alırlarsa, daha iyi fotoğraflar çekeceklerine inanır. Akılınızda veya ruhunuzda hiçbir şey yoksa, bu iş hiçbir işe yaramayacaktır." (Arnold NEWMAN)

"Nasıl görüldüğünü çekme, ne hissettirdiğini çek." (David Alan HARREY)

"Denklanşöre basmadan bak ve düşün! Kalp ve zihin fotoğraf makinesinin lensidir." (Yusuf KARSH)

"Amatörler ekipmanı, profesyoneller zamanı, ustalar ışığı düşünür." (Vernen TRENT)

"Başlangıcı ayrı bir düş, devamı sayfalara gizlenmiş, herkesin bir anısı vardır." (Salih KUMRU)

SAMET DÜVENCİOĞLU

SDESIGN MOBİLYA

**“İşini severek yapan
ufku açık insanlar
olarak; Türkiye’nin,
Bursa’nın geleceğine
katkı koyabilmek
ve üretimin içinde
yer almak gerçekten
çok keyif verici bir
durum.”**

1983 Bursa-Yenişehir doğumluyum. İlköğrenimi Yenişehir’de tamamladıktan sonra Bursa’da Nilüfer Anadolu Lisesi’ne geçiş yaptım ve altı yıl yatılı okudum. Okul yıllarımda her hafta sonu babama yardım etmek için Yenişehir’e gider onun yanında çalışırdım. Babamın işi kuruyemiş üzerineydi... Hem üretim hem satış kanadında çalışarak yirmi saat açık bir işletmenin devamında zincirin halkalarından biri oldum. Hafta içi babam ve amcam çalışırdı. Ben de hafta sonu, bir nebze olsun onları dinlendirmeye çalışır, bayrağı teslim alırdım. Üniversite eğitimimi Anadolu Üniversitesi İşletme ve Makine Bölümü’nde tamamladım. İşletme



bölümündeyken hırs yaparak, makine ve dış ticaret bölümünü okudum. Üç üniversiteyi aynı zamanda dört yılda bitirerek iş hayatına atıldım.

ENİŞTEMİN FABRİKASINDA STAJ YAPTIM

Üniversitede okurken eniştemin mobilya üzerine olan fabrikasında işletme şefi olarak staj yaptım. Üniversiteden sonra Bursa’da mağazacılık deneyimimi tamamlayarak iş hayatımda kendi işletmemizin başına geçtim. İşletmemizin yelpazesinde, kuruyemişin yanı sıra 1993 yılından 2001’e kadar önce İstikbal

markası üzerinden almış olduğumuz bayilik ve akabinde Bellona’nın mobilya bayiliği vardı. Bunların yanı sıra Düvencioğlu Mobilya adı altında kendi ürünlerimizi geliştirip sattığımız bir mağazamız bulunuyordu.

Sekiz yıl sonra kendi ürünlerimizi dâhil ederek bayilik üzerinden üretim kanadını ben devraldım. Üniversiteyi okurken üretimin başına geçerek bayrağı devralmış olduk. Zaman içinde sevkiyat, montaj gibi belirli bölümlerle hareket ettik. Devamında İnegöl’deki fabrikamızın pazarlama bölümünü devralarak işletmenin içerisine dâhil oldum.

ÜLKENİN GELECEĞİNE KATKI KOYMAK ÇOK ÖNEMLİ

İş hayatı bizim için artık dinlenmek anlamıyla eş değer. İşini severek yapan insanlar için bu böyledir. Ufku açık insanlar olarak, Türkiye’nin, Bursa’nın geleceğine katkı koyabilmek ve üretimin içinde olmak keyif verici. Biz bir aile şirketiyiz. Mağazacılık üzerine çalışan işletmeyi üretim ile birleştirerek fabrikasyona yöneldik. Kardeşim İngilizce İktisat mezunu. 1982 yılından itibaren Düvencioğlu olarak devam eden markamız, 2014’ten itibaren yoluna SDesign markası olarak devam ediyor. İki ayrı mağazamız ve Türkiye genelinde 120’ye yakın bayi-

miz var. 16 ülkeye de ihracat yaparak sektöre değer katmaya devam ediyoruz. Ailemiz bu kararımızın her aşamasında yanımızda yer aldı ve destekledi. Dedelerimizden gelen ticari geçmişimizi sektörlerimiz farklı da olsa devam ettirmeye çalışıyoruz.

DEDEM 85 YAŞINDA VE HALEN ÇALIŞIYOR

Dedem ile ilgili olarak yakın zamanda güzel bir örnekle karşılaştım. 1961 yılından itibaren vergi başarıları ve Bursa Ticaret Borsası'nın başarı belgeleri denk geldi. 85 yaşında olmasına rağmen dedem, ticaret hayatının içinde halen yer alıyor. Dolayısıyla zaten ticaret kökenli bir aileyiz. Sektörümüz dinamik bir sektör. Yeniliğe açık olmadığınız zaman sizi geriye götürecek bir sektör. Bunun için biz, genç kuşak olarak sektörümüzde dünyadaki trendleri takip ederek hareket ediyoruz. Mesela geçen yıl genç iş adamları olarak iki uçakla Yenişehir'den Milano fuarına ciddi bir katılım sağladık.

DEZAVANTAJIMIZ; DENEYİM EKSİKLİĞİ

İş dünyasındaki avantajımız; dinamik olmamız. Dezavantajımız ise; deneyim noktasındaki eksikliğimiz. Bu açığı da çok çalışarak kapatmaya çalışıyoruz. Yine piyasalardaki dalgalanma da sektörün dezavantajları arasında sayılabilir. Bu dalgalanmalar tahsilâta yansıdığında finans yönünden sıkıntı olabilir. Fakat sektörde bu süreçleri yıllara dayanan deneyimimizle, güven esasına dayanan uzun vadeli planlarla ve en sağlıklı referanslarla rahatça atlatabiliyoruz.

Elektronik, inşaat ve mobilya; günümüzün trend iş kolları arasında yer alıyor. Gençlerimiz son zamanlarda, ağırlıklı olarak bu sektörlerde iş yapmayı tercih ediyor.

SEKTÖREL KÜMELENME ÇOK ÖNEMLİ

İş hayatında gençlerin kümelenmeleri sektörel bazda çok önemli. Aynı zamanda Genç İş Adamları Derneği YEGİAD'ın Yönetim Kurulu

Başkanlığı görevini yürütüyorum. Bizler YEGİAD olarak, Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu'na bağlıyız. Elimizden geldiği kadarıyla sektörel bazda birlikteliği gerçekleştirerek kümelenmeyi sağlıyoruz. Bu kümelenmeler tatlı rekabeti artırabilir. Fakat genç iş adamları olarak biz, birbirimize destek vererek yol alıyoruz. Örneğin Kayseri'den gelen bir iş adamı arkadaşımıza burada yeni ürünler ve yeni müşterilerle referans oluyoruz. O da bize aynı şekilde yardımcı oluyor Kayseri piyasasında... Rekabetin olumlu yönlerini ele alarak iş hayatında pozitif yönde hareket ediyoruz genç kuşaklar olarak. Bizden sonraki neslin doğru yetişmesi içinde elimizden geleni yapıyoruz.

BAZEN OĞLUMLA BİRLİKTE ÇALIŞIYORUZ

Oğlum sekiz yaşında. Beş yaşından itibaren işletmenin belli saatlerinde onu iş yerime götürüyorum. Görsel ve işitsel hafızasına şimdiden ticari terimlerin yerleşmesi için... Bire-bir yaşayarak deneyimlemesi için süreçleri gözlemlemesini sağlıyorum. Müşteriyi, bazen onunla birlikte karşıyorum. Yabancı müşterilerle İngilizce konuşarak onun dil öğrenmesinin artık zorunlu olduğunu gösteriyorum. Ayrıca güler yüzlü olması ve müşteriyle nasıl konuşulması gerektiğini de gösteriyorum. Ufkunu açarak yerinde eğitim almasının önemli olduğunu düşünüyorum.

İŞ, YERİNDE GÖREREK ÖĞRENİLMELİ

Yurtdışına baktığımızda, aile şirketlerinin ömrünün uzun vadeli olduğunu görebiliyoruz. Ben de yeni nesille beraber Türkiye'de bu tür şirketlere daha fazla rastlayabileceğimizi ümit ediyorum. Bu sebeple ikinci kuşakların işi, yerinde görerek öğrenmesi önemli. Tabi takdir ve tercih kendilerinin olacak. Bizler babalarımızdan, dedelerimizden ticaret hayatına dair ilk kuşak olarak dürüstlüğü öğrendik. Ardından iletişim çok önemli. Bizlere büyüklerimizin bıraktıkları en büyük sermaye bunlardır.

GELECEKTE FARKLI SEKTÖRLERE DE GİRECEĞİZ

Sevdiğim işi yapıyorum. Fakat inovasyon adına gelecek dönemlerde farklı sektörlerle de girmeyi planlıyorum. Dış ticaret üzerine bir yapılanmamız var. Aynı zamanda biliyorsunuz Yenişehir tarım ağırlıklı bir bölge. Genç iş adamları olarak bu noktada bir birliktelik sağlayabilirsek, ihracatımızın içine gıda sektörünü de katmakla ilgili bir girişimimiz olacak yakın zamanda. SDESIGN markamız ağırlıklı olarak mobilya üretim sektöründe hizmet veriyor. Aynı zamanda konsept mağazacılık anlayışımız var. Ev mobilyasının gerektirdiği şekilde müşteri taleplerine cevap vermek için, kendi üretimlerimizin yanı sıra, örneğin yatak baza gibi dış temin ürünler de alıyoruz.

Sektörümüz yurt dışına bağlı bir sektör. Devletten bu noktada önümüzü açmasını istiyoruz. Döviz girdisi olan bu sektörde kanunlarda iyileştirmeler istiyoruz. Bakanlıklarda muhatabımız olsun istiyoruz sektör olarak.

İş hayatında umutsuzluğa düştüğümüzde yüklerimizden danışmanlık desteği alıyoruz ve çözüm odaklı olarak konuyu değerlendirip sabırla neticelenmesi için gayret gösteriyoruz.

İŞ DÜNYASI NASIL BİR PLATFORM?

İş dünyası çetin soğuk savaşların yaşandığı bir platform. Bir girişimcinin öncelikle reel değerler üzerinden hareket etmesi gerekir. Dolayısıyla girişimciler, gerçekçi olmalı ve planlarını bu merkezde yapmalı. Derler ya hani 'Bir atımlık barutu var' diye. Girişimciler bu kadar hassas hareket etmeli. Çok iyi planlamalı süreçlerini. Çıraklığını yapmadıkları işin ustalığına soyunmamalılar.

BURSA KENDİNE DEĞER KATAN BİR ŞEHİR

Bursa'mız her yönüyle gelişen bir şehir. Yeni kuşaklar bunu avantaja çevirebilir. Bursa ken-



dine değer katan bir şehir. Girişimcilerimiz bunun farkında olarak hareket edebilmeli. Yatırımcıyı mahcup etmeyen bir şehir burası. Yakın zamanda Bursa üretim kanadında, finans kanadında bir merkez olma yolunda.

EVRENSEL BİR BAKIŞ AÇISINA SAHİP OLMALIYIZ

Ben gençlerimize çok çalışmalarını ve yeniliğe açık olmalarını tavsiye ediyorum. Dünya çok büyük, fakat bir o kadar da küçüldü iletişim çağıyla beraber. Çizgilerimizi sınırlarımızı dünya ile entegre olacak şekilde belirlemeliyiz. Bursa ve Türkiye bazlı değil, evrensel bir bakış açısına sahip olmalılar. Çok çalışmalıyız. Mutlaka bir dil, mümkünse iki dil öğrenmelerini tavsiye ediyorum genç arkadaşlarımıza. E-ticareti her alanda mutlaka kullanmalılar. Türkiye'nin gelecek vizyonuna uygun olarak, bi-

lim ve teknolojiye yol almış, dünyanın finans merkezi olabilen bir ülke hayalimizde olduğu gibi, gençlerimiz de bu alanlarda kendilerini eğitmeliler.

YURTDIŞI DESTEKLERİ ARTIRILMALI

Sektör olarak bizim dünyadaki rekabetçiliğimizin artmasında en önemli etken; özgün tasarımlar ve ürün kalitesi. Öğrenim ile tecrübeyi birleştirebilirsek, ki eğitim mutlaka alınmalı, çok güzel projelere imza atmış olacağız. Bu noktada hükümetimizden beklentimiz, yurt dışı desteklerini artırması yönünde olabilir. İhracatçımızın desteklenmesini istiyoruz. Biz onları mahcup etmeyiz. Biz artık "Made in Turkey" damgasını dünyanın her yerinde görmek istiyoruz. Türkiye içinde yapmış olduğumuz ticaretten ziyade, yurt dışından gelecek olan döviz çok önemli bu ülke için. Artık biz

ithal eden değil, ihraç eden bir ülke olmalıyız. Özellikle ileri teknoloji ve savunma sanayi konusu çok önemli. Bir de özellikle hükümetten beklentimiz, bölgesel teşviklerde bizlere de Doğuda yapılan yatırımlara verilen düzeyde teşvikler verilmesi.

YENİ SÜREÇTE AKILLI EVLER YAPMAK İSTİYORUZ

Bizim de kurumsal gelecek planlarımız içinde, ileri teknoloji ve inşaat sektörlerinde yer almak var. Akıllı evler yapmak istiyoruz. Kişiye özel tasarımlarla, inşaatından mobilya teslimine ve teknolojisine kadar yeniliklerle donatılmış, akıllı evler hayal ediyoruz.

Bu projeleri sadece Türklere değil yabancı menşei olan Arap, Rus, Avusturyalı müşterilerimize de pazarlamak istiyoruz.

SELÇUK ORKUN SEYMEN

SEYMENPLAST
GERİ DÖNÜŞÜM
AMBALAJ SANAYİ

“İş hayatında umutsuzluğa düşmek diye bir şey olmamalı. Umudunuz biterse, siz de bitersiniz. Allah inancı yüksek bir insan olarak umudumuzu hiçbir zaman yitirmeyiz.”

12 Eylül 1987 Bursa doğumluyum. Dedelerimiz 1870’lerde Balkanlar’dan Yenişehir’e göç etmiş. Annem ve babam Bursalı. İlk ve ortaokulu Namık Sözeri’de, liseyi ise Özel Tunçsiper Lisesi’nde okudum. Üniversite eğitimimi Doğu Akdeniz Üniversitesi Radyo TV ve Sinema Bölümü’nde tamamladım. Yüksek lisansımı Bahçeşehir Üniversitesi Reklamcılık, Pazarlama, Marka İletişim ve Yönetimi Bölümü’nde bitirdim. Askerliğimi



acemi birlik Hatay Serinyol, usta birliğini Batman’da yaptım. Bursasporluyum. Doğayı, sporu ve insanları seviyorum.

MIAMI’DE FİLM OKULUNDA EĞİTİM ALDIM

Öğrencilik yıllarımda zaman zaman babamla beraber çalıştım. Bir dönem de Kıbrıs Genç TV’de yardımcı yönetmenlik deneyimim var. Yabancı dil eğitimim için altı ay Amerika’da kaldım. New York Film Akademisi’ne katıldım ve Miami’de Uluslararası Film Okulu’nda eğitim aldım. Workshoplara katıldım. Planım, sinema sektöründe yol almaktı. Fakat Bursa ve sanayi ağır bastı.

BİRKÂÇ SİNEMA FİLMİNDE GÖREV YAPTIM

Okuduğum bölümü seviyorum. Birkaç sinema filminde Derviş Zaim ile çalıştım. Bursa- Gölyazı’da çekilen ‘Balık’ filmi ile pek çok reklam filmin prodüksiyonunda görev aldım. Sinema sektörünün ticari potansiyel anlamında beklentileri karşılamayacağına kanaat ettiğim için o sektörde devam etmedim. Fakat okulda aldığım eğitimleri şimdi kendi sektörümde uygulayabiliyorum.

Prof. Dr. Serdar Pirtini ve Prof. Dr. Ali Atıf Bir’den -ki kendisi Türkiye’nin ilk ve tek bilimsel- bütünel stratejik yönetim ve iletişim danışmanı olarak tanınır- aldığım eğitim benim halen iş dünyasında kullandığım başarılı pazarlama tekniklerini içeriyor. İlginç bir değerlendirme yapmak gerekirse; satış ve pazarlamada aldığımız psikolojik ve sosyolojik eğitimlerin dahi, iş hayatında mutlak faydalarını görüyoruz. Ailem Bursa’da 30 yıldır gayrimenkul ve inşaat sektöründe ‘Yalın İnşaat’ olarak hizmet veriyor. Bursa hızla gelişen ve nüfusu artan bir şehir. Gayrimenkul de bu bağlamda sürekliliği olan bir sektör.

İŞE ÖNCELİKLE GERİ DÖNÜŞÜM İLE BAŞLADIM

“Plastik ambalaj ve geri dönüşüm sektörü nereden çıktı?” dersiniz, öncelikle işe geri dönüşümle başladım. İşletmemi 2015 yılında sıfırdan kurdum. Ardından sektördeki balonlu plastik ambalaj ihtiyacını fark edip naylon, naylon torba üretimine kadar uzandık. İran’a alçak yoğunluklu polietilen gurubunda ithalat ihracat üzerine bir iş ziyaretim sırasında iş fikrim gelişti. Otomotiv, tekstil sektörü derken sünger, nakli-

ye, mobilya gibi sektörlerin üretici ve imalatçısı konumundayız. Marmara Bölgesi ve Türkiye’nin bazı noktalarına satışlarımız var. Yaptığımız iş hiçbir meslek gurubu ile karşılaştırılmayacak kadar zor. Önce hurda naylonu tedarik ediyor-sunuz. Ürünün özelliklerine göre ayrıştırıyor-sunuz. Laboratuvar da kimyagerler tarafından analizleri yapılıyor, ayrıştırılıyor ve makinelerle işleniyor.

BU NOKTAYA MÜCADELE EDEREK GELDİK

Bir noktaya geldiysek mücadele ederek geldik. Süreçte ailem daima yanımda yer aldı. Bana güvendi. Ben de güvenlerini boşa çıkarmamak için elimden gelen gayreti gösteriyorum. 40 çalışanımız var. Bursa’daki en iyi teknik personel ve pazarlamacılarla çalışıyoruz. Naylon, balonlu naylon ve geri dönüşüm gruplarında bizimle rekabet halinde olan ayrı ayrı firmalar var. Bunların hepsini bir arada barındıran firma sayısı ise 2-3 tanedir. Bu anlamda piyasada rekabet gücümüz yüksek ve biz aynı zamanda balonlu torba da yapıyoruz. Her bir birimin işçiliği, üretim ve makine parkurları farklı farklı.



HER MÜŞTERİ BAŞKA BİR MÜŞTERİ KAZANDIRIYOR

Sektörde en olmazsa-olmaz ilkemiz; ‘dürüstlük’ ile fark yaratıyoruz. Her meslekte olduğu gibi işin ‘raconunda’ belli kriterler var. Biz, imalattan satışa kadar her süreçte olduğumuz için, firmalar da bizimle çalışmak istiyor. Sektördeki en büyük avantajımız; dürüst ticaret... Bunun yanında en iyi teknik personel bizde. Dolayısıyla imalattan çıkan ürünün kalitesi yüksek oluyor ve zamanında teslim yapıyoruz. Bu da müşteri memnuniyeti olarak bize geri dönüyor. Öyle ki her müşteri bir başka müşteriyi kazandırıyor bize. Günümüz gençleri iş hayatında maalesef mutfakta rol almak istemiyor. Masa başı iş, esnek çalışma şartları ve yüksek maaş istiyorlar. Fakat gençlerimiz işin mutfağına girmeli, cesur olmalı, ilk zorlukta dönecek şekilde kırılğan olmamalı, vazgeçmemeli, hayatın ve işin kolay olmadığı bilinciyle çalışmalı.

SEKTÖRDEKİ EN İYİ ELEMANLARLA ÇALIŞIYORUM

Sektörde eleman sıkıntısı yaşıyoruz. Fakat benim, Vehbi Koç’tan aldığım bir öğretiyi düstur edinerek sektörün en iyileri ile çalışma kararım, uzun vadede olumlu olarak bana geri döndü. Kalifiye elemanla daha az fire çıkarıyorsunuz ve

ürün kaliteniz yüksek oluyor. Çalışanlarımızla bir aile sıcaklığı ve güveni içinde işimize odaklanarak üretiyoruz. Diğer yandan, örneğin bizimle gerçekten çalışmak isteyip, işe en alt kademeden başlayarak emek vermiş ve artık konusuna hakim elemanlarımız da var. İşe asgari ücretle girmiş fakat çalışarak maaşını üçe katlamış personelimiz de var.

İKİNCİ KUŞAK İŞE SAHİP ÇIKARSA MUTLU OLURUZ

İş dünyası ‘kayıрма’ ile ‘canım cicim’ ile gitmez. Burada kaç nüfus sizden eklemek yiyor. Kaç aile doyuyor. Ben işletmemi yeni kurmuş bir genç girişimci olarak örneğin bundan otuz yıl sonra ikinci kuşakta işe sahip çıkmakla alakalı bir kabiliyet görmesem kapıdan içeri sokmam. İşli yakat sahibi kişilere devretmeyi tercih ederim. Fakat çocuklarımız kendilerini sektörde geliştirir ve konusuna hakim olursa, bu bizim için bayrağı teslim etmek anlamı taşır ve mutlu oluruz tabi.

BÜYÜKLERİMDEN ÖNCE DÜRÜSTLÜĞÜ ÖĞRENDİM

Ben büyüklerimizden öncelikle dürüstlüğü öğrendim. Ticari ahlakı ve söz vermenin ne anlama

geldiğini öğrendim. İş hayatının en önemli kriterleri zaten bunlardır. İstikrar bu şekilde sağlanır ve kalıcı olur. İşimi severek yapıyorum. Bu da başarıyı getiriyor, hedeflerinizi tutturuyorsunuz. İş dünyasında tatmin bu şekilde sağlanıyor. Dolayısıyla yeni hedefler ve yeni yol haritaları belirliyorsunuz. Genç Sanayici ve İş Adamları Derneği (GESİAD) üyesiyim. Gençlerin iş hayatındaki kümelenmelerini destekliyorum. Bu platformlarda sektörler arası bilgi paylaşımı yapıyor. Son derece önemli bir konu. Dostluklar, arkadaşlıklar geliyor ve bu, işinize olumlu yansıyor.

LİSANSIZ ÇALIŞAN FİRMALAR KAPATILSIN

Sektörün olumsuz yönleri ise şunlar; Lisanslı firma olarak bizler sürekli denetime tabiyiz. Fakat merdiven altı dediğimiz pek çok lisanssız firma var. Kuralına göre iş yapmıyorlar. Kalitesiz ve ucuz üretimle piyasayı kırmaya çalışıyorlar. Ayrıca denetlenemiyorlar. Bunların koordine edilmesi gerekiyor. Devletimizden lisanssız çalışan geri dönüşüm firmalarının tespit edilerek kapatılmasını talep ediyoruz.

İŞ HAYATINDA UMUTSUZLUK OLMAZ

İş hayatında umutsuzluğa düşmek diye bir şey olmamalı. Umudunuz biterse, siz de bitersiniz.



Allah’a inancı yüksek bir insan olarak umudumu hiçbir zaman yitirmeyiz. Helal dairede kazanma hassasiyeti ile çalışırız. İş hayatında her gün bir dönüm noktasıdır. Doğru manevralarla iş hayatında her gün yeni bir açılım sağlayabilirsiniz.

YENİ DÖNEMDE YENİ YATIRIMLAR PLANLIYORUZ

Yeni dönemde firma olarak bizler de yeni yatırımlar planlıyoruz. Makine parkurumuzu yeniliyoruz. Böylece maliyetlerimizi aşağı çekmeyi hedefliyoruz. Böylelikle tonajımız yukarı çıkacak. Dışarıya yaptırdığımız fason işleri kendi bünyemizde yapacağız. Kayapa’da beş bin metrekarelik yeni fabrikamıza geçiyoruz. Çalışan sayımızı da artıracamız. Aynı zamanda endüstriyel ürünler de pazarlıyoruz. Tuvalet kağıdı, kağıt havlu vs.

ÖNEMLİ OLAN; SONUÇ ODAKLI PROJELERE İMZA ATMAK

Bursa, merkez olarak lokasyon açısından her yere yakın bir şehir. Çevre illere yakınlığı büyük bir avantaj. Dolayısıyla ihracat ve ithalat bilançosuna yansıyor bu durum. Bursa’nın yönü her zaman batıya ve sanayiye dönük olmalıdır. Yabancı yatırımcıya sıcak bakmalıyız. Şehrimize

ve ülkeye yabancı yatırımcının gelip fiilen fabrika kurması pozitif büyümeye yönelik ve ülke yararına da önemli bir adımdır. Bursa enerji bir şehir. Fakat Bursalı olup Bursa’ya değer katmış firma sayısı az. Bursa’ya göç eden, dışarıdan gelen kişiler önemli girişimlerde bulunmuş ve başarılı projelere imza atmıştır. Bursa enerjisini çok fazla ortaya koymıyor. Genç kuşaklardan bu noktada daha fazla beklentimiz var. Gençler kendilerine güvensin ve dürüst olarak ticaret hayatında aktif rol alsın. Dürüst olan kişiye herkes yardımcı olur. Hedef koysunlar. Kararlılıkla projelerini hayata geçirsinler. Çalışma arkadaşları ve ekip ruhu çok önemli. İş dünyasında çalışma arkadaşlarınızla beraber başarabilirsiniz. “Ben başardım” demek bir zaafiyettir. ‘Biz’ duygusunu sindirmek son derece önemli. ‘Türk gibi başlayıp İngiliz gibi bitirmek’ diye bir tanımlama vardır iş dünyasında. Girişimci işini sonuca ulaştırabiliyorsa başarılıdır. Önemli olan, sonuç odaklı projelere imza atmak. Yaptığın işin inceliklerini, püf noktasını bilmek zorundasın. Bunu öğrenmeden işe girersen zarar edebilirsin.

HEDEFLERİN OLMASI UMUT VERİCİ

Türkiye’nin 2023 vizyonundan bahsetmek gerekirse, öncelikle bir hedefin olması umut verici.

Türkiye güçlü bir ülke. Dünyaya baktığımızda, iç potansiyeli ve dinamizmi yüksek bir ülke. Hükümetten beklentilerim, bu potansiyeli en maksimum şekilde kullanmak, geri adım atmamak.

Bu güzel ülkenin kahramanları var. Ülkesini tehdit altında gördüğünde hiç düşünmeden canını veren muhteşem insanları var. 15 Temmuz’da buna tanık olduk. Şehit Türk askeri Ömer Halisdemir, Şehit Polis Fethi Seki bizim onurumuzdur. Ve pek çok şehidimiz. Bir iş adamı olarak siyasete sıcak bakmıyorum. Fakat değerlerimize de sahip çıkmak zorundayız.

VATANIMIZ, MİLLETİMİZ HERŞEYDEN DAHA ÖNEMLİ

Son olarak şunu ifade etmek isterim ki; iş yapılır, ticaret yapılır, üretim yapılır. Önemli olan ne için bunu yaptığımız. Vatanımız, milletimiz her şeyden daha önemli. Benim bir önerim olacak. Şehit Aileleri Yardımlaşma Derneği ile birlikte Bursa’da bir etkinlik düzenlenmeli. Bize bir çağrı gelirse biz katılırız. Bu konu çok önemli. Şehitlerimizin ve bu değerlerimizin unutulmaması gerekiyor. Milli ve manevi değerlerimiz bizi biz yapan en önemli unsurlardır.

SELDACİHAN DİL

İÇ MİMAR/
AKSESUAR

“Her sektörde rakip sayısı çok olduğu için başarıya giden yol, müşteriye güven vermekten geçiyor. Her zaman müşterinin gözü olmayı başarabilmelisiniz.”

1983 Artvin doğumluyum. Ortaokul dönemine kadar Türkiye’de yaşadım. Ortaokul ve üniversite eğitimlerine kadar Avusturya’da yaşadım. Yaklaşık altı yıldır Türkiye’deyim. Tek çocuğum ve ailem ile birlikte Bursa’da yaşıyorum. Bir yıllık evliyim.

İŞ HAYATIMA AVUSTURYA’DA BAŞLADIM

İş hayatıma Avusturya’da başladım. Staj dönemimde Dubai asıllı bir mimarlık firmasında işe başladım. Stajdan sonra da orada görev aldım. Genellikle tarihi eser projeleri yapıyorduk. Bur-



sa’ya geldiğimde ise mobilya-dekarosyan firmasında işe başladım.

Bir dönem de Irak’ta projelerde görev aldım. Sonrasında Özlüce-Biaport projesinde iç mimar olarak çalıştım. Bu işim üç yıl sürdü.

Devamında bir yıl home ofis çalışıp kendi iş yerimi açtım. Ailem bu sektörde olmamı her zaman destekledi. Küçük yaştan beri hep bir çizim içindeydim. Babam da inşaat sektöründe olduğu için bana hep ön ayak oldu.

YURT DIŞINDAN GELİYOR OLMAM AVANTAJ

İşletmemi kurmadan önce bir yıl home ofis tarzında çalışıp daha sonra şimdiki Selda Cihan Dil iç mimarlık ve interior ofisini kurdum. Yedi aylık bir işletme. 2002 yılından beri yurt dışı da dâhil olmak üzere sektörün içindeyim. Yurt dışından geliyor ve oradaki tasarımları-yenilikleri getiriyor olmam benim bir avantaj kabul edilebilir. Ayrıca benden yaşça büyük sektör rakiplerimin kalıplaşmış tasarımlarının dışında yenilikçi tasarımlara sahibim. İş hayatında rakiplerime kıyasla dezavantajım;

ulaşacağım kitleler olabilir. Fakat çoğu konuda avantajlı olduğumu düşünüyorum. Sektörde kendime çok güveniyorum. Yaptığım, kesinlikle hayallerimin işi.

İÇ MİMARLIK, TASARIM VE UYGULAMA...

Günümüz gençleri internet üzerinden satışlar ve organizasyonlar konusunda son yıllarda inanılmaz başarı ve sayı olarak artış içindeler. İç mimarlık, tasarım ve uygulama sektöründe faaliyet gösteriyorum. Sektörde genel manada olması gereken sorunlar dışında bir sorunla



karşılaşmadım şimdiye kadar. Ancak müşterilerin bize yönelmeleri ve profesyonel tasarımlarımızı alıp başka yerlerde yaptırmaları bir sorun olarak değerlendirilebilir.

İŞ HAYATINDA UMUTSUZLUĞA DÜŞERSEM?

İş hayatımda şu ana kadar çok umutsuzluğa düştüğüm anlar olmadı. Ancak olduğu zamanlarda, aynı meslekteki ağabey ve abalarımın destek alıyorum. Ya da sorunumu aşmak için kendi çapımda araştırmalar yapıyorum.

GİRİŞİMCİLİKTE FİZİBİLİTE ÇOK İYİ YAPILMALI

Yatırımdan ziyade toplu konutlar, büyük projeler ve ihalelerde yer almak istiyorum. Ayrı-

ca yurtdışındaki projelerde de görev almayı amaçlıyorum. Girişimcilikte, fizibilitenin çok iyi yapılmadığı durumlarda gider çok olabiliyor ve buna çok dikkat etmek gerekiyor. Onun dışında olağan şeyler var.

BURSA'NIN DAHA ÇOK PROFESYONELLEŞMESİ GEREK

Bursa ne kadar büyükşehir olsa da, geriden gelen bir şehir ve daha çok profesyonelleşmesi gerek. Bu şekilde olursa, müşteriler aldıkları servisten memnun kalırlar ve karşılıklı mutluluk yaşanır. Gençler de yeterli enerjiye sahip, fakat öznel değiller. Bursa, sanayi şehri olduğu için bu konumunu daha çok ilerletmeli. Ancak aynı zamanda tarihini de kaybetmeyerek daha çok ileri gidilebilir.

İş hayatında müşteriye kesinlikle güven hissi verilmeli, çünkü çok fazla rakip var. Her zaman en büyük ilke, "müşterinin gözü" olunmalı. Onların bakmak ve görmek istedikleri göz olunmalı ve arza göre hareket edilmeli.

TÜRKİYE'DE KADINLARA DAHA ÇOK DESTEK VERİLMELİ

Türk iş insanlarının dünya çapında rekabetçiliği, kalite standartlarını yükselterek ve daha güven verici reklamlarla olabilir. Ancak bu şekilde, ileriye gidilebilir. Yapılan güzel işlerle kendiliğinden reklam da yapılmış olur. Ülkeyi yönetenlerden, kadınlara daha çok destek vermelerini bekliyoruz. Ev hanımlarının iş hayatına atılması için daha çok destekleyici projeler içinde olunabilir.



SELD ÖZCAN

MENEJER
BİLGİSAYAR
HİZ. TİC. LTD.
KURUCU ORTAĞI

**“Şimdiki gençler,
istediklerinden
sonra
yapamayacakları
hiçbir şey yoktur.
Yeter ki istesinler,
başarı kendiliğinden
gelecektir.”**

1 EKİM 1967 yılında kalabalık şehir olan İstanbul'da doğdum. Eğitim hayatımın ilk ve ortaokul kısmını İstanbul'da tamamladım. Daha sonra Bursa'ya taşındık ve lise dönemimi Bursa'da okudum. Lise yıllarımdan sonra, gittiğim bilgisayar kursu benim hayatımı tamamen değiştirdi.

İlk işimi bulmama ve ardından kendi işimi kurmama giden yolu açtı.



AKLIMDA OLMAYAN BİR PLAN, BANA GÜZELLİKLER GETİRDİ

Hayatımın bir bölümüne, tamamen tesadüf demek istiyorum. Baskın ve istekli bir şekilde şirket kurmak gibi bir isteğim ve planım yoktu.

Değerli eşim ile tabii ki o zamanlar arkadaşım olan, İbrahim ile “biz yaparız” dediği için ortak olduk. İkimizin de bilgisayar bilgisi yüksek ve ikimiz de gereken tüm eğitimleri aldık. Birbiri-

mizi her geçen gün yenilemek ve geliştirmek üzere, uzun bir yola çıktık.

“BİRLİKTE ÇALIŞALIM.” CÜMLESİNDEN SONRA, EN GÜZEL KAPILAR BENİM İÇİN AÇILMIŞ OLDU

Liseyi bitirdikten sonra, bilgisayar kursuna gittim. Bilgisayar kursu bana o kadar şey kattı ki, bilgilerimi ve hafızamı yeniden öğrenmiş oldum. 9 ay kadar İbrahim ile aynı firma da ça-

lıştık. Daha sonra İbrahim bir gün yanıma gelerek, “Birlikte çalışalım” dediği zaman bu bana mantıklı geldi. Beraber oturup düşündük ve bazı şeyleri masaya yatırıp plan yaparak beraber çalışmaya başladık.

AİLEMİN HER DAİM YANIMDA OLMASI, BENİM İÇİN ÇOK BÜYÜK MOTİVE OLDU

İş kuracağımızı ailemize bahsettiğimiz de, des-

tek olup köstek olmadılar. Bizim zamanımız da imkanlar ve aile yapısı daha farklıydı. Onayladıkları zaman çok sevindik ve bize çok büyük motive oldu. Hayal olarak düşünmedim, belli bir ara verdikten sonra bile işimi çok seviyorum. Yıllar sonra bile asla vazgeçemeyeceğim bir sektör de olmamın mutluluğunu ve güzelliğini, çalışarak anlatıyorum.

“KÜÇÜK ADIMLAR ATARAK, BÜYÜK KAPILARI AÇMAYI BAŞARDIK.”

Üniversiteden mezun olduğum zamanlarda, aynı zaman da çalıştığım işten ayrıldığımda iş kurmaya karar verdim. Zor durumda bırakmamak amacıyla, dışarıdan Eşim İbrahim ile birlikte, işleri tamamlamak için gidip geliyorduk. Firma sahiplerinden, Erkan Sarı fikrimizi paylaştık. Bizi destekledi ve üzerimizde çok emeği var. İlk markamız “Menejer” idi. İlk zamanlar da bilgisayar ve malzemeler satarak işin akışına bırakarak işe başladık. Yavaş yavaş programlar yazmaya başladık ve git gide kendimizi yeniledik. İnsanlara bilgisayar dersleri vermeye başladık.

İNSANIN KENDİNİ GELİŞTİRMESİ KADAR, DAHA ÖNEMLİ BİR ŞEY YOK.

Bizden büyük iş sahipleri, biraz daha statiklerdi ve çok daha disiplinlilerdi. Biz daha dinamiğimiz ve uzun plan yapıp, sonucun mantıklı olması için düşünce gücümüzü kullanıyoruz. Bizim diğer kişilerden tek ve özel farkımız; biz kendimizi her geçen gün yeniliyoruz ve güncecelliyoruz.

MANTIKLI DÜŞÜNMEK VE FİKİR DANIŞMAK, BİZİM HATA YAPMA OLASILIĞIMIZI DÜŞÜRDÜ

Avantajımız, küçük firmamız olması. Finansal ve ekonomik sarsıntılara daha az karşılaşılabiriz. Büyük şirket demek, daha büyük kazanç demektir. Fakat, daha sık ekonomik sarsıntılarla karşı karşıya kalınabilir. Şirketimizi elbette büyütebiliriz ve güzel kazançlar elde edebiliriz. Bizler için her ufak olayın üzerinde mantıklı düşünmek ve ilerlemek, her zaman daha mantıklı fikir olarak gelmiştir.

İNSANLAR REKABET VE BİRBİRLERİNİ GEÇMEK GİBİ İSTEKLERİ OLDUĞU MÜDDETÇE, BİRLİKTELİK SAĞLAYAMAYIZ.

Bence, birliktelik ve dayanışma gibi durumlar söz konusu değil. Sadece gençler değil; insanlar grup çalışmasına nazaran, bireysel çalışmayı tercih ediyorlar. Buna ister ego denilsin, ister bireysel çalışma denilsin. Bazı aile şirketlerinin çalışanları bile, yeri gelince birbirleriyle anlaşamadığına şahit oluyoruz.

“EŞİM İLE BİRBİRİMİZE DESTEK OLARAK, TÜM OLUMSUZ DURUMLARDAN VE UMUTSUZLUKLARDAN ARINDIK.”

Umutsuzluğa düştüğümüz anlar çok oldu. Bu olumsuz zamanlarda en büyük desteği eşimden aldım. Ben negatif düşündüğüm de, eşim pozitif düşündü. Ben pozitif düşündüğüm de, eşim negatif düşündü. Fakat hep birbirimize destek olduk. Her kötü ve iyi günümüz de bir-

birimizin yanında olarak, bir şeyleri başardık.

HER İŞİN DAHA GÜZELİNE İMZAMIZI ATMAK İSTİYORUZ

Önümüzdeki dönemler de, istikrar bizim için bir alışkanlık oldu. Çalıştığımız firmalarla devamlı çalışmak halindeyiz. Daha az yorularak ve hafif çalışarak, daha iyi işlere imza atmak gibi bir isteğimiz var. Hedefimizi gerçekleştirebilirsek bile, halen fikirlerimiz ve hedeflerimiz var. Yavaş yavaş adımlar atarak, hedeflerimize emin bir şekilde yaklaşmayı planlıyoruz.

HER GEÇEN GÜN GELİŞEN TEKNOLOJİYİ, SEKTÖR SAHİPLERİ İLE BERABER KOVALIYORUZ

Bizim sektörümüz, teknoloji sektörü. Özellikle kendi şehrim de, bilgisayar firmaları kendi aralarında çok destekçi. Genel sorun, dayanışma yok. Dayanışma olmasa da, iş ve eleman kapma gibi hırs verici durumlar söz konusu olmaması gerekir. Daha küçük bir şirketler de böyle durumlar olmasa da, daha büyük şirketlerde bu olumsuz durumlar sıklıkla görülüyor.

GENÇLERE SUNULAN HER TÜRLÜ DESTEKTEN, ÇOK MEMNUNUM.

Tabii ki var. Aslında KOSGEB gençlere eğitim veriyor ve iş alanları açıyor. Öğrenci hangi alanda okudu ise, o alanda iş desteği sunuyorlar. Bizim zamanımız da pek destek yoktu. Şu an destek var ve gençler çok şanslı. Gençlerimizin bu ellerine geçen fırsatları ve destekleri, sonuna kadar faydalanmalarını umuyorum.



SELEN ERKER KÖKLÜ

ELT YURT
DIŞI EĞİTİM
DANIŞMANLIĞI
AKADEMİK
DANIŞMAN

**“tek bir şeye
ihtiyacımız var,
çalışkan olmak...”**

1985 Kocaeli doğumluyum. 24 Kasım Anadolu Lisesi Dil sınıfını bitirdim. 2009 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Amerikan Kültürü ve Edebiyatından mezun oldum. Üniversiteyi bitirdiğim sene Dil okulunda öğretmenlik yapmaya başladım ve ardından 1999 yılında mezun olduğum ortaokuluma öğretmenlik yaptım. 2011 yılında evlenip Bursa'ya yerleştim. Bursa'da 2 farklı özel okulda İngilizce öğretmenliği yaptım ve özel dersler verdim. 2017 yılında ise ELT Yurt dışı Eğitim Danışmanlığı firmasının Bursa Şubesi'ni açtım.



**“YENİ BİR DİL ÖĞRENMEK,
YENİ BİR HAYAT DEMEKTİR.”**

İş hayatıma 2009 yılında Kocaeli'de bir özel yabancı dil eğitim merkezinde ders vererek başladım. Ülkemizde, her ne kadar üzerine düşülse de, eksik kalan İngilizce dil eğitimi konusunda büyük eksiklik olduğunu düşünüyordum. Bunun için her zaman büyük bir iştahla kendimi geliştirmeyi ve tecrübemi arttırmayı istiyordum.

Dünyanın en geçerli dillerinden birisi olan İngilizce dilinin, halkımıza ulaştırılabilmesi ve

öğrenilebilmesi için elimden geleni yapmam gerektiğine karar verdim. Bunun için üniversitede okuduğum bölüm her ne kadar öğretmenlik derslerini içermese de, kendi girişim ve çabalarım ile öğretmenlik için formasyonlar ve eğitimler aldım. Daha sonrasında, tabiri caizse en alt basamaktan öğretmenlik mesleğine adım attım.

Önce özel kurslarda öğretmenlik yaptıktan sonra, özel okullarda özellikle ilk ve orta sınıf öğrencilerinin İngilizce Öğretmeni oldum.

ÇALIŞMAK VE ÜLKEME HAYIRLI BİR BİREY OLMAK İÇİN GEREKLİ HER ŞEYİ PLANLADIM.

İş hayatına atılmak benim için bir karar değil, bir mecburiyetti. Küçüklüğümden beri çalışmak, hayata, aileme ve ülkeme katma değer sağlamak benim en büyük hedeflerimden biriydi. Dolayısıyla, üniversiteden mezun olduktan sonra gerekli eğitim donanımlarımı sağladım ve çalışma hayatıma başladım. Eğitimim ve iş hayatına atılma sürecimde ailemden aldığım destek her zaman en üst seviyeydi. Ailenin en büyük çocuğu olduğum için özel-

likle babam ve annem bu konuda çok üstüme düştüler. Başarılı bir iş hayatına sahip olmam için ellerinden gelen her şeyi yaptılar. Babam gençliğinden beri, Kocaeli’de gemi acenteliği ve armatörlüğü yapmaktadır. Bu nedenle her zaman yurt dışı ile ilişkileri bulunmaktaydı. Benim mutlaka yabancı dil konusunda, ehil olmamı ve bu konuda kendimi geliştirmemi istemiştir.

BABAM SAYESİNDE YURT DIŞINDA EĞİTİM ŞANSINI YAKALADIM.

Uzun süre İngilizce öğretmenliği yaptıktan sonra, dil eğitimi için yurt dışı tecrübesinin mutlak hale geldiğini fark ettim. Kendim de küçükken babam sayesinde yurt dışında eğitim şansına sahip olmuştum. Bu imkanları Bursa’da bulunan öğrencilere sunabilmek için Haziran 2017’de eşim ile birlikte yaklaşık 20 senedir Türkiye genelinde hizmet veren ELT Yurt dışı Eğitim Danışmanlığı’nın Bursa Şubesini açtık.

ELT YURT DIŞI EĞİTİM VE AKADEMİK DANIŞMANLIK HİZMETLERİ ŞUBEMİZ İLE BİRÇOK İNSANDAN OLUMLU GERİ DÖNÜŞLER ALDIK.

ELT Yurt dışı Eğitim ve Akademik Danışmanlık Hizmetleri 2000 yılında kurulmuş olup, yurt dışında eğitim almak ya da kariyer ve kültürel değişim programlarına katılmak isteyen adaylara profesyonel danışmanlık hizmeti vermektedir. ELT kurulduğu günden günümüze kadar pek çok alanda akademik danışmanlık üzerine kapsamlı çalışmalar yapmış, verdiği hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti ile takdir edilmiştir. Kurucuları eğitimci ve dilbilimci olan ELT, günümüzün globalleşen dünya koşullarında, ülkemizin gerçekleri ve öğrencilerimizin ihtiyaç ve potansiyellerine uygun olarak yurt dışı eğitim çözümleri üretmiş, bugüne kadar binlerce öğrencinin değişik programlarla yurt dışına eğitim, kariyer ve

kültürel değişim programlarına başarıyla katılmalarını sağlamıştır. ELT, yurt dışında çok güçlü ve çeşitli bağlara sahip olmasının yanı sıra Amerika ve birçok Avrupa ülkesinde örgütlenmiş ve hem yurt dışında hem de yurt içinde doğrudan hizmet sağlayabilecek altyapıya sahip olmuştur. Bu özelliği ELT’yi sektörde birçok kuruluşa kıyasla üstün kılmakta ve hizmet kalitesinin üst düzeyde olmasını sağlamaktadır.

“UZUN VE GÜZEL YOLCULUKLAR; BİR DÜŞÜNCE VE TEK BİR ADIMLA BAŞLAR.”

Bu işe başlamadan önce doğal olarak bir sektör araştırması ve değerlendirmesi yaptık. Bu araştırmada elde ettiğimiz bilgiler ışığında, sektörde eksik yönleri tespit etmeye gayret ettik. Daha sonra bu eksikleri tamamlamak için neler yapabileceğimiz, elimizde olan imkânları masaya yatırdık. Aldığımız karar doğrultusunda da büyük bir sevgi ve inanç ile yola çıktık.

Öncelikle sektörümüzde, bu işi yapan firmaların birçoğu tecrübesiz personellerden oluşan şubeler ile yürüttüğü tespitine yoğunlaştık. Böyle bir sorun yaşamamak için, bu konuda büyük tecrübelerle sahip uzmanlardan eğitimler aldık. Özellikle öğrencileri isteklerini anlamak ve ihtiyaçlarına yönelik programlar sunmak konusuna yoğunlaştık. Bursa yurt dışı eğitim sektöründe, benden başka İngilizce Öğretmeni olup bu mesleği icra eden kimse yok. Bu yüzden, bu konuda rakipsiz olduğumu söyleyebilirim. Aldığım pedagoji eğitimleri sayesinde, eğitimin amaç ve faydalarının ne olduğu konusunda yapabildiğim bilgilendirmeler, beni rakiplerimden bir adım öne geçiriyor. Ayrıca yine öğretmen olmamın getirdiği, içgüdüsel davranışlarım sayesinde, öğrencilerimizin sorumluluğunu, meslek ahlak ve ilkelere göre, kendi çocuklarım gibi sahipleniyorum. Daha önce yurt dışı tecrübesine sahip olmayanlar için, bu davranışım güzel bir sinerji ve güven duygusu oluşturuyor.

“SOSYAL MEDYANIN HER GEÇEN GÜN GELİŞMESİ, GENÇ NESİLLERİN AKLINI ÇELİYOR.”

Biliyorsunuz artık iş gücü olarak değerlendirilebileceğim, gençler X ve Y jenerasyonları olarak adlandırılıyor. Milenyum gençliği yani benim jenerasyonum ise artık daha çok sorumluluk alan ve yönetici pozisyonuna geçtiler. İş gücü ve sorumluluk tanımları bu nesiller ile farklı, daha önce tecrübe edilmemiş yollarda ilerliyor. Millenium gençliği internet ve sosyal medya akımları ortaya çıkmadan önce doğanlar, X ve Y gençliği ise bu kavramların içerisine doğanlar olarak ayrılabilir. Bu nedenle iş hayatı kavramı bu 2 nesil arasında çekiştirilen bir çarşaf gibi esniyor. Artık yeni nesillerde para kazanmanın çok kolay olduğu şeklinde bir intiba oluştu. Sosyal medya yayıncılığı özellikle bu konuda genç nesilleri aklını çeliyor. Bu konuda her ne kadar başarılı gençler ve geniş bir iş kolu oluşsa da sürekliliği konusunda hala tecrübe edilmemiş yollar var. Ancak, kanaatime göre, hakikatin üretim ve eğitimde olduğu orta ve uzun vadede ortaya çıkacak. Sadece tüketen bir toplumun uzun süre sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıda kalamayacağı açıktır. Bu yüzden öğrencilerimizin, kariyerlerini kolay para kazanma yollarına değil, bilgi edinme ve bu bilgileri değerlendirme yoluna yönlendirmelerinin daha uygun olacağını düşünüyorum. Bunun için de öncelikle mutlaka yabancı dil altyapısının tamamlanması gerekiyor.

“SEKTÖRÜMÜZDE YAŞANAN HER TÜRLÜ SIKINTIYI, OLUMLU DURUMA ÇEVİRMEK İÇİN ÇABA SARF EDİYORUM.”

Sektörümüzde yaşanan genel sıkıntılar vize ve yabancı para kuru olarak özetlenebilir. Yurt dışında eğitime gidecek öğrencilerimiz, gidecekleri ülkeye göre vize almaları gerekiyor. Ancak özellikle yoğun sezonlarda vizelerin geç çıkması gibi problemler yaşanabiliyor. Yabancı paraların bazı sezonlarda inişli çıkışlı bir gidişat göstermesi durumunda, öğrenciler ve velileri



tedirgin olabiliyorlar. Bu durumun düzeltilmesi küresel çözümler ile mümkün olabilir. Ülkemiz yurt dışı eğitimleri sonuna kadar desteklemektedir. Yurt dışında alınan eğitimlerin ve tecrübelerin ülkemize kazandırılması, tersine beyin göçü olarak değerlendirilmektedir.

“UMUTSUZLUK PENCERESİNDEN BAKMAYI BIRAKTIĞIMIZ GÜN, GÜZEL GÜNLERİ GÖRECEĞİZ.”

Bu konuda gönlüm çok rahat ve ferah. Annem, babam ve eşim bu konuda bana her konuda destek olurlar. Özellikle babam ve eşim de uzun süredir iş hayatının içerisinde olduk-

larından, bana fark etmediğim bakış açılarını gösterebiliyorlar. Umutsuzluğa düşmek iş hayatının içerisinde her zaman var. Ancak; bu konuda dikkat edilmesi gereken husus, nasıl ayağa kalkacağını bilmek. İşler her zaman düz bir çizgide ilerlemiyor. Bu yüzden her zaman hazırlıklı ve işin içerisinde olmak gerekiyor. Bu yüzden firmamızın kurumsal yapısı içerisinde yer alan tecrübeleri arkadaşlarım da problemlerin çözümü için her zaman yanımda olurlar. Ayrıca şunu da özel olarak belirtmek isterim ki kızım ile geçirdiğim vakitler benim için inanılmaz huzurlu bir ortam sağlar. Bu sayede gerekli gücü toplayıp konu hakkında farklı bakış

açılara sahip olacak, problemlerin üstesinden gelecek fikirlerimi oluştururum.

“BURSA’DA İLK AKLA GELEN İSİM OLMAYI İSTİYORUM.”

Kısa vadede mevcut öğrencilerimizin sağlıklı ve problemsiz şekilde eğitimlerine başlamalarını planlıyoruz. Orta vadede, her zaman yeni öğrencilere ulaşabilmek, seçeneklerinin neler olduğu konusunda kendilerini bilgilendirmek istiyoruz. Uzun vadede ise yurt dışı eğitimi konusunda orta ve uzun vade de, akademik koçluk ve yurt dışı eğitimi için Bursa’da temel eğitim birimleri kurmayı planlıyoruz.

SERCAN TOPALOĞLU

KİRAZ MATBAASI
SAHİBİ

“İş kurmak isteyen arkadaşlarım, kendinize ‘Ben kimim?’ ve ‘Ne yapmak istiyorum?’ sorularını sorun. Kendinize güvenin, değişime ve gelişime açık olun.”

1987 yılında Bursa’da doğdum. Ailemle birlikte Bursa’da yaşıyorum. Bir kız kardeşim var. Herkes gibi ben de çalışmak ve başarılı olmak için eğitim aldım. 2009 yılında askerlik görevimi tamamladıktan sonra ülkemizde ekonomik kriz söz konusuydu. Ne yazık ki birçok firma krizden dolayı işletmelerini kapatıyor, devrediyor ya da işçi çıkarıyordu. İş başvurularımdan da olumlu dönüşler alamıyordum. Kriz ortamında risk alarak başka bir deyişle krizi fırsata çevirerek kendi işimi kurmaya karar verdim. Kendi işimin sahibi olmak, zevk aldığım işi yapmak, en büyük arzumdur.



TASARIM; İNSANIN RUHUNU YANSITMA SANATIDIR

Kendi işimi kuramazsam ömür boyu bir başkasına ya da başkalarına çalışacaktım. Tasarım yapmayı, görsel objeler oluşturmayı seviyorum. Küçük yaşlardan beri tasarıma özel bir ilgim vardı ve bu durum hiç değişmedi. Hatta o zamanlar, büyüyünce bir ajansım olsun istiyordum. Tasarım, bir bakıma insanın ruhunu yansıtmaya sanatıdır.

SEVMEDİĞİNİZ İŞTE BAŞARILI OLAMAZSINIZ

Genç bir girişimci olarak, farklı kişilerle tanışmanın kendimi geliştirmek adına da önemli

olduğu bilincindeyim. Küçük yaşlarımdan beri sosyal çevremi hep genişlettim. İş hayatında çevre çok önemli bir faktör. Kendimize yakın hissettiğimiz işte başarılı olabiliriz. Zaten sevmediğiniz bir işte başarılı olmak çok da mümkün değil.

AİLEMİN DESTEĞİ GÜCÜME GÜÇ KATTI

Mesleğimi bana aşılayan amcam oldu. İşimi yaz tatillerinde amcamın yanında çalışarak öğrendim. Başarılı oldukça, ailem beni hep destekledi. Şirketimi ne devraldım, ne de ailemden kaldı. İlmek ilmek kendi çabalarımla,

tek başıma kurdum. Tabii ailemin manevi desteği daima gücüme güç kattı.

“BEN BU İŞİ YAPACAĞIM” DİYE YOLA ÇIKTIM

Kiraz Matbaa’yı 2009 yılında kurdum. İsmi bile seçerken, insanlar duyduğunda sıcak bir etki olsun istedim. Derler ya hani; ‘tırnaklarımla kazıdım...’ Bu deyimden anlamını çok iyi bilirim. Genç yaşta ülke ekonomisi dalgalanıyorken, “Ben bu işi yapacağım” diye yola çıktım. Her işin zor yanları var, ancak tasarım işi epey farklı. Sektörümüz gereği algıda seçicilik gerekiyor. Müşterilerimizin memnuniyeti için aynı seçi



ciliğin, dikkatin olması ve tasarımın kavranması çok önemli. Sizin duygu dünyanızdaki tasarımla, müşterinin beklentisi apayrı olabilir. Görsel tasarımlar hazırlamak ve sunmak, müşterilerimizin yüzünde o sıcak gülümsemeyi görmek, tarifi kolay olmayan bir haz.

E-TİCARET SİTEMİ HAYATA GEÇİRDİM

Sektörlerde ilk tercih edilenler, işlerini iyi yapanlar, farklılığı ve kolaylaştırıcılığı olanlardır. Geçip gittiğinde geri gelmeyen zamandan kazanmak için, globalleşen dünyamızda teknolojiyi kullanarak, “DavetiyeBulutu” e-ticaret sitesini hizmete açtım. Yurt dışı müşteri ağı

kurarak, online iletişimle sipariş alıp, müşterilerimin siparişlerini iletiyorum ve kapıda ödeme imkanı sunuyorum.

TEKNOLOJİ KULLANIMI İŞ HAYATINDA ZORUNLU

Biz gençler, teknolojiyi çok iyi kullanıyoruz. Büyüklerimiz ise beden gücüyle çalışan nesillerdi. Bizler daha çok zihnen çalışıyoruz. İtiraf ederim ki; hakları, emekleri ödenmez. Kuşak farklılığı, zamanın ve ihtiyaçların değişmesi, teknoloji kullanımını neredeyse zorunlu kılıyor. Yeni kuşaklar iş hayatında bizlerden daha da hızlı ve kolay zamanları görebilecek. Çünkü 50 yılda dünyada çok şey değişti.

HATA YAPMADAN DOĞRU BULUNMUYOR

Matbaa ve reklam sektörü, çok geniş iş alanlarına hizmet ettiği için, müşteri potansiyelimizde, arz ve talepte süreklilik hakim. Reklam, işletmelerin planlama yaparak, bütçe ayırdıkları ve yatırımlarının geri dönüşünü en çok sağlayan sektördür. Otomotiv, mobilya, gıda, inşaat, eğitim gibi, saymakla bitmeyecek çevrelere hizmet veriyoruz. Katalog, broşür, kurumsal kimlik ve resmi evrak (maliye ile anlaşmalı fatura) vb. talepler öncelikli sırada yer alıyor.

Sektöre ilk adım attığımda, alışma sürecinde elbette bazı sıkıntılar yaşadım. Yaşadığım zor-



lukların hepsi birer deneyim ve kazanç oldu benim için. Hata yapmadan doğrular bulunuyor.

İŞ HAYATIMDA İLGİNÇ BİR ANIM...

Yaşımızın genç oluşu, iş hayatında bazen ilginç anılara da sebep olabiliyor. Gülümseyerek hatırladığım bir anımı sizlerle paylaşmak istiyorum. 2011 yılında anlaşmalı matbaa prosüdürleri için defterdarlığa gitmiştim. Defterdarlığın müdürü benim kendi işim olabileceğini tahmin edemediği için, “Sen git patronun gelsin, neden sizi gönderip bizi böyle uğraştırıyorlar” demişti. Durumu izah edince şaşırmış

ve kendisi de gülerek beni kutlamıştı. Böyle enteresan ancak hoş anılarım oldu, oluyor da. Mutlaka herkesin olacaktır.

REKABET DOZUNDA OLDUKÇA GÜZELDİR

Herkes işinde en iyisi olmak istediğinden, bir hırs duygusu oluşmuyor değil. Tabii, genelleme yapmak da doğru olmaz. Rekabet, dozunda oldukça her zaman ürün ve hizmet kalitesini artırır ve piyasalarda hareketlilik sağlar. Bu durum tüketicinin lehinedir. Ancak, “Ben” duygusunun, insanın ve ülke ekonomisi üzerinde fark edilmesi gereken, gizli ve zararlı rolü de yabana atılmamalı. Cennet vatanımızda he-

pimize yetecek her şey var, yeter ki kıymetini bilelim.

BİZ BAŞARDIYSAK SİZLER DE BAŞARIRSINIZ

Yapı olarak pozitif biri olduğum için kolay kolay umutsuzluğa düşmem. Her şeyin bir çözümü olacağını bilirim. Olayların içindeki mesajları alabilmek, bir sonraki risk unsurlarına karşı tutumumuzda mutlaka fayda sağlar. İş kurmak isteyen arkadaşlarım, kendinize “Ben kimim?” ve “Ne yapmak istiyorum?” sorularını sorun. Sabit fikirli olmayın, kendinize güvenin, değişime ve gelişime açık olun. Biz başardıysak sizler de başarabilirsiniz.

SEVGİ DURMUŞ

UZMAN
ESTETİSYEN

**“Tek başıma
yaptığım her
işin altından
başarıyla kalkmış
ve yaşadığım
yerde parmakla
gösteriliyor olmak,
çok gurur verici.”**

10 Kasım 1969 yılı Bursa doğumluyum ve Gemlik'te yaşıyorum. Zor bir çocukluğun ardından, çok erken bir evlilik yaptım. Yanlış olan bu evlilikten geriye, muhteşem güzellikte bir kız çocuğu kaldı. Artık bu güzel hayata, birlikte tutunuyoruz ve birbirimize destek oluyoruz.

**“ÇALIŞMA HAYATINA ATILARAK,
KENDİMİ YENİLEMeye KARAR VERDİM.”**

7 yıllık ev hanımlığı yaparken, birden çalışmaya karar verdim. Hayatımda bir şeyler eksikti ve bu eksikliği, çalışarak kapatmayı düşün-



düm. Daha verimli olmalıydım ve kapasitemin altında pasif olarak yaşamak bana göre değildi. Evde oturup, günlük işlerimi yaparak, boş boş oturmayı kendime yakıştıramadım. Kendi kendime mutlaka olumlu yönlerimin ön planda olacağı bir iş alanında çalışmayı düşündüm.

**BAŞARILI BİR EĞİTİMDEN SONRA,
BAŞARILI ÇALIŞMA HAYATINA BAŞLADIM.**

İş hayatına başlamak değil de, çevremdekilerin çalışmak istediğini kabul ettirmek oldukça

zor oldu. İşimle ilgili Milli Eğitim Bakanlığı Özel Nazım Tuna Güzellik Okulu'na kaydımı yaptırdım. 2 yıl sonra okulu birincilikle bitirdim. Hatta daha mezun olmadan, başarılı bir salondan iş teklifi almıştım. Tecrübe edinmek adına, teklifi kabul ettim ve salonda 1 yıl çalıştım.

**YETENEĞİMİ FARK ETTİKTEN SONRA,
DEĞERLENDİRMEYİ HEDEFLEDİM.**

Hayal ettiğim ve sevdiğim işin başındayım. Ortaokul ve lise çağlarımda, tüm kız arkadaşlarımın makyajlarını uygulamaya ve cilt temiz-

liklerini de yapmaya yardımcı oluyorum. Bu tarz konularda yeteneğimin olduğunun kanatındeydim. Şimdi düşünüyorum, gerçekten de doğru bir mesleğin içerisindeyim.

**KENDİ AYAKLARI ÜZERİNDE DURABİLEN
KADIN İÇİN, HİÇBİR ŞEY İMKANSIZ DEĞİLDİR.**

İş hayatından çevremdekilere bahsettiğim zaman, beni desteklemek yerine vazgeçirmeye çalıştılar. “Ne kadar rahatsın, otur evinde.” gibi cümleler kurdular. Bu cümlelerin ve vazgeçirme çabaları üzerine, asla yılmadım. Benim iş



hayatında geri adım atmayacağımı anladıkları zaman, beni desteklemek zorunda kaldılar. Şimdi ise, “İyi ki bize uymamışsın da, iş hayatına girdin.” dediler.

“SIFIRDAN İŞLETME KURARAK, HAYATIMA DA YENİ SAYFA AÇMIŞ OLDUM.”

Rahmetli Vehbi Koç’un sözü, bana adeta yol gösterdi. “Halen yapılmakta olan bir işi yapacaksınız, en iyisini yapmak zorundasınız. Hiç yapılmayan bir işi, hiç yapılmayan bir yerde yaparsanız başarı kaçınılmazdır.” Sözü, bana yol gösterici oldu.

İnsanın kendine doğru bir yol çizmesi ve hedeflerine daha kolay ulaşabilmesi için mutlaka yanında destekçisi olması gerekir. Bu bir insan

veya küçük bir söz bile olabilir. Bu gibi konular da motivasyon ve destek çok önemlidir.

GENÇLİĞİN İLK GÜZELLİK SALONU.

1996 yılında, “Gençliğin ilk güzellik salonu” olarak açtım. Bir ağda ve epilasyon cihazı ile başladığım bu serüven, 23 yıldır aldığım eğitimler ve yaptığım yenilikler ile Gemlik ilçesinde Nazar Estetik markasını oluşturdu ve çok gururluyum. Kendi ayaklarımın üzerinde durarak bir şeyleri başarmak, inanın ki gelinebilecek en güzel noktadır. Bir konuda yetenek olmasa bile, uğraşarak ve çeşitli eğitimler görerek gizli yeteneğinizi bulabilirsiniz.

Yeteneğinizden yola çıkıp, kendinize bir hedef koyup başarılı olabilirsiniz.

“KADINA YÖNELİK NE VARSA, BİZ DE ORADAYIZ.”

Kadına yönelik her türlü güzellik ve tedavi, bizim faaliyet alanlarımızdır. Başta lazer epilasyon olmak üzere; iğneli epilasyon, cilt bakımı, çeşitli cilt tedavileri, kaş ve dudak kontürü, zayıflama ve masaj uygulama yaptığımız birimlerden bazılarıdır. Her kadın güzeldir; güzelliklerine küçük bir dokunuş yaparak katkıda bulunuyorum. İşimi yaparken asla zorlanmıyorum, aksine mesleğim de mutluyum.

“RAKİP” KELİMESİNİ SEVMEM, AYNI SEKTÖRDEKİ KİŞİLERDEN ÖĞRENECEĞİM ŞEYLER OLABİLİR.

Kendi sektörümde yenilikleri takip ederek yaşadığım ilçedeki ilk uygulayıcı olmayı sürdür-



meye niyetliyim. İnanmadığım hiçbir işlemi uygulamam. Bunu bütün danışanlarımız bilir ve bize güvenir. Aynı sektörde faaliyet gösteren kişileri, avantaj olarak görüyorum. Bana göre hepsiden öğrenebileceği şeyler vardır. Onları da takip edip, deneyimimi arttırmak avantajdır. Günümüz gençleri ise, dayanışmadan ziyade birbirlerinin rakip olarak görüyorlar. Bu da birlik ruhunu maalesef ki öldürüyor. Gençler, dayanışmayı ve bilgi paylaşımını öğrenmek zorundalar.

“KIZIM EN BÜYÜK DESTEKÇİM.”

Umutsuzluğa kapıldığımız zamanlar, elbette ki oluyor. Bu gibi durumlar da, önce sakinleşerek düşünmeye çalışıyorum ve araştırıyorum. Kendime “ne yapabilirim?” sorusunu so-

ruyorum. Düşüncelerim sonucunda, mutlaka bir çıkış yolu buluyorum. Böyle zamanlar da en büyük destekçim, tabii ki kızım. Birbirimiz ile sorunları paylaşarak, beraber çözüm yolu üretmeye çalışıyoruz. Beraber olunca, başarmayacağımız hiçbir şey olmadı.

Kadınlarımızın güzellik alanındaki ihtiyaçlarını göz önüne alarak, yenilikleri takip etmek ve uygulamayı hedefliyorum. İleride alanında uzman bir doktorla çalışarak faaliyet alanımızı genişletmeyi düşünüyorum. Hem yerimi, hem de kendimi geliştirerek, bu işi artık gözüm kapalı yapabilecek boyuta gelmeyi planlıyorum. Genç kızlarımıza alanımla ilgili eğitimler ve bilgiler vererek, onları sıfırdan yetiştirmek gibi düşüncelerimi kafamda tasarlamaya devam

ediyorum. İnanıyorum ki, hedeflediğim her noktayı, tam isabet olarak ulaşacağım.

“YETERSİZ EĞİTİM ALAN KİŞİLER, SEKTÖRE DARBE OLUYOR.”

Maalesef ki, alanımda yeterli denetimlerin olmayış en büyük sorunlardan bir tanesidir. Neredeyse bütün kuaförlerin ve belgesiz kişilerin lazer gibi cilt bakımı gibi sağlıksal işlemleri, hijyen olmayan şartlarda yapmaları sektörü daha çok geri atıyor. 2 aylık kurslarla verilen belgeler, maalesef birçok sağlık skandalının yolunu açtı. Bütün bunlara bir kısıtlama ve denetim gelmesi şart olduğunu düşünüyorum. Bir konuda eğitim almadan ve tecrübe kazanmadan, alanda faaliyet gösterilmemesi gerektiğini düşünüyorum.

THE WALL

SİNEM KADİRİ

CRAFT TANITIM/
TASARIM/
DANIŞMANLIK
HİZMETLERİ
GREN CAFE
RESTAURANT
DELFIN DOĞAL
YALITIM/BOYA/
YAPI KİMYASALLARI

“Dünyanın yönetim şekli erkekler üzerine kurulu... Böyle gelmiş böyle gider, bir sistem var. Fakat ben her zaman asıl gücün kadında olduğuna inanıyorum.”



Bursa doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Bursa'da tamamladım. Demirtaş Paşa Endüstri Meslek Lisesi Matbaa Bölümünü ve Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümünü tamamladım. İş hayatına 2000 yılında Craft Tanıtım şirketini kurarak girdim. Devam eden süreçte 2013 yılında Gren Cafe FSM şubelerini açtım. 2014'te Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama ofisinin kurucu ortağı olarak da iş hayatımı sürdürüyorum.

MESLEK LİSESİ İŞ HAYATINA HAZIRLIYOR

Meslek lisesi eğitimi almış biri bence iş hayatına daha o yıllarda girmiş oluyor ve bunun kadını-erkeği olmuyor. Daha okuldayken kolunuza altın bilezik takmış oluyorsunuz. Bir de sevdiyseniz bölümünüzü artık bir meslek sahibi oluyorsunuz. Ben şans eseri girdiğim bölümümle sevebileceğim bir meslek sahibi olmuş, işimi yapmaktan keyif alacağımı daha o yıllarda görmüştüm. Yıllar içinde mesleği-

me sevgim, üretmeye olan inancım ve hayat şartları beni kendi işini kurmuş genç bir kadın yaptı diyebilirim.

ÇALIŞMAK, ÜRETMEK, BİR İŞE YARAMAK...

Çalışmak, üretmek ve bir işe yaramak, adeta genetiğime kodlanmış. Bölümümü seçmem bir tesadüftü ve fakat öğretmenlerim en büyük şanslarımdandı. Beni hayata ve mesleğime iyi hazırladıklarını düşünüyorum. Okulu-

mun son yılında staj ile girdiğim matbaada kaldım ve 5 yıl boyunca çalıştım. 2000 yılında ilk girişimcilik maceram başladı ve kendi işimi kurma kararı aldım. Bu karar bir günde alınmış ani bir karardı. İki ay içinde ofisini kurdum ve farklı bir hayata başlamış oldum.

EN BÜYÜK DESTEKÇİM ANNEM

İş hayatına girerken en büyük desteği annemden aldım. Sonrasında yakın dostlarım ve ailemin geneli yanımda oldu. Annem hayatım boyunca kararlarımı olumlu karşılamış ve inandığım herşeyi yapmam konusunda bana güvenmiştir. Sanıyorum ne kadar çok istediğimi, azmimi gördüğü için yine ilk destekçim oldu. “Yanımdayız” diyen birçok kişinin verdiği sözleri tutmadığını da söylemek isterim. Neyse ki ben hayatım boyunca insanlara dayanarak iş yapmadım. Kendime olan inancım ve gerçek dostluklarımla bugünlere geldim.

2000’DE TASARIM FİRMAMI KURDUM

2000 yılında ani bir karar ve istekle ilk işim ve mesleğim olan tasarım firmamı kurdum. O güne kadar edindiğim tüm bilgi ve birikimimi koyduğum Craft Tanıtım ve tasarım ajansım da hem bir tasarımcı hem de tahsilat, muhasebe, lojistik ve müşteri ilişkilerini yürüten kişi oldum. Bir anda hem kendi işinin sahibi hem de çalışanı olmuştum.

SONRASINDA YENİ İŞLER...

2013 yılına kadar kendimi farklı bir iş yaparken hiç düşünmemiş olsam da, yıllardır gidip-geldiğim ve markanın reklam ajansı olarak da çalıştığım Gren Cafe’nin FSM şubesini açmaya karar verdim. Marka sahibi dostlarıma fikrimi açtım. Yine hızlı bir kararla başlayan kurulum aşamalarından sonra Nisan ayında artık Bursa’nın ilk ve tek fotoğraf konseptli cafesinin FSM şubesini kurmuştum.

Craft Tanıtım Tasarım’dan sonra Gren Cafe ile hizmet sektörünün farklı bir dalında mutlu-mesut işlerimi yürütürken yine girişimci

ruhumu bastıramadım ve bu kez yine marka planlamasını yürüttüğüm Delfin markasının 2014 yılı Nisan ayında Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama ofisinin kurucu ortağı olarak buldum kendimi...

25 yıllık boya üreticisi olan Delfin, aynı zamanda Türkiye’nin ilk ve tek Tübitak buluşlu yalıtım sıvası ve şapını üretiyor. 2016’nın ilk çeyreğinde bünyemize yapı kimyasallarımızı da katacak güçlenerek büyüyen bir marka olduk. Craft Tanıtım Tasarım Matbaa ile Bursa’da birçok sektöre hizmet etmekteyiz. Yeni kurulacak ya da geçmişe dayalı birçok firmanın tüm kurum kültürünü oluşturup markalaşma faaliyetlerinde destek veren bir ajansız. Gren Cafe FSM, “Bursa’nın ilk ve tek fotoğraf konseptli cafesi” sloganıyla kuruldu. Fotoğraf tutkunlarını ya da meraklısının aradığını bulması amacıyla yola çıkılan, duvarları sergi alanı niteliğindeki cafemizde İtalyan mutfağı, Meksika mutfağı ağırlıklı alakart lezzetler ve kahve çeşitlerimiz bulunuyor. 2013 yılında kurucusu olduğum FSM şubesi ile Bursa’da marka olma adımlarını büyüten cafemiz 7’den 70’e her kesime hitap eden size Alaçatı ya da Bodrum’da olduğunuz hissini veren özel bir cafedir. Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama, 3 farklı grup olan üretimini bayilikler kanalıyla büyötmeyi hedeflemiştir. Türkiye ve dünyanın tamamına hizmet etmek üzere yola çıkan Delfin Grup Pazarlama, inşaat sektöründe inovatif ürünleri ile inşaat firmaları, müteahhitler, mimarlar ve hali hazırda oturan tüm binaları hedeflemektedir.

KADINLAR HEP FARKLILIK KATAR

Bir kadın ne iş yaparsa yapsın sezgisel olarak hep işine farklılıklar katar. Kadınların iş hayatında farkındalıklarının daha yüksek olduğunu düşünüyorum. Analitik ve hızlı karar verebilen biri olarak düşünürüm kendimi... Yine de yıllar içinde edindiğim en önemli tecrübelerden biri, hangi işi yaparsan yap temkinli, sakın ve tüm olasılıkları düşünerek hareket etmek oldu.

16 yıldır ticaret hayatımda birçok tecrübe biktirdim. Hangi işim olursa olsun ilk günkü heyecanı yaşıyorum. Kurumsallaşma ve markalaşmaya önem veririm ve yaptığım işler hep sektöründe marka olma yolunda ilerliyor.

KADINLAR HER YERE YETER

Kadınlar fırsat verildiğinde ve istediklerinde her alanda başarılı oluyor, ekonomiye katkı sağlıyorlar. Kadınların en büyük katkısı evde başlıyor. Ev ekonomisini yönetebilen bir kadın bence ülkesine en büyük katkısı sağlamakla başlamış oluyor iş hayatına. Sanayide, eğitimde, gıdada, tekstilde ve hizmet sektöründe büyük-küçük kendi işini kurmuş birçok başarılı iş kadınıımız var. Kadın azimlidir, kadın dirayetlidir, kadın merhametlidir, kadın evini de işini de yönetir ve hiç birini ihmal etmez. Hepsini organize olmayı bilir. Her yere yeter.

GREN CAFE FSM...

Craft Tanıtım-Tasarım Matbaa, artık çok daha seçici ve en iyi müşterileri Gren ve Delfin. Üretken bir kadroyuz ve işimizi daha fazla geliştirmek için sürekli fikirler geliştiriyoruz. Gren Cafe FSM, büyümesini bitirmeyecek bir hizmet sektörü. Sürekli canlı olmalısınız, sürekli üzerine yeni lezzetler eklemeli yeni açılan yerlerle rekabet edebilmelisiniz. Bu sebeple Gren Cafe büyümesine devam edecek, belki bir-iki şubesiyle...

DELFIN GRUP...

Delfin Grup, Tübitak buluşlu ürünleri ve 2016 yılında ürün gamına kattığı yeni ürünleri ile gelişmeye devam ediyor. Biz firma olarak Ar-Ge yapmayı, piyasayı okuyup müşteri beklentilerine cevap verebilecek yeni ürünler üretmeyi ilke edindik. Delfin Grup’un bayilik ağını bir-iki yıl içinde tamamlamış sektöründe öncü, Türkiye’nin güven duyulan markaları arasında olmasını hedefliyoruz. Tabi bir yıla kadar yurt dışına da açılmış oluruz.

İşletmecisi olduğum her şirketimin kendi

alanlarında Türkiye’nin tanınmış güven duyulan markaları olmalarını hedefliyorum. Ülke ekonomisine katkı sağlayan güçlü işletmelere sahip olmayı hedefliyorum. 2023’te umuyorum ki Türkiye artık kendi enerjisini üreten evlerle dolar. Yüzde 98 doğal yapısı ile doğaya, insana ve ülkesine verimli olmayı hedeflemiş Delfin Grup, 2023’te dünya markaları arasında olacaktır.

İŞİNİZİ ÇOK SEVİN

İş hayatına yeni gireceklerle şu tavsiyelerde bulunabilirim: Genç yaşta kendi işinin sahibi olmak patron olduğunuz anlamına gelmez. Her zaman en çok çalışan, üreten ve işini en iyi yapan olmak durumundasınız. Fakat bunun için asla ailenizi ve sevdiklerinizi ihmal etmemelisiniz. İşinizi çok sevin ama mutlaka bir hobiniz olsun. Ayrıca, ne olursa olsun sabırlı olun ve fakat bazen de nerede bırakacağınızı bilin. Özellikle kadın olduğunuzu hiç bir zaman unutmayın. İş hayatının dayattığı erkek ticaretini benimsemeyin, işinizi bildiğiniz yoldan ama dürüstçe yapın. İş yaptığınız insanların parasını alın teri kuramadan verin ve saygının sevgiden gelenini tercih edin, ancak o zaman ekip ruhunu yaşatabilir, güven duyabileceğiniz bir ekibe sahip olabilirsiniz. Ekip olmayı başardığınızda büyüme ve markalaşma başlar.

KENDİ İŞİMİ YAPMALIYIM

2009 ekonomik olarak zor bir yıldı benim için. Dayanması kolay olmadı ve tam olarak ne yapmam gerektiği ile ilgili çok gel-gitlerim oldu. Altı ay kadar bir fabrikada part-time tasarımcı olarak çalışmak durumunda kaldım. O yıl anladım ki ben kendi işini yapabilecek biriyim, başka türlü bir hayat bana göre değil. “İşime sahip çıkmalıyım” dedim ve çok ama çok çalıştım. Şükür, hep dediklerim oldu hayatta. Tam en sona geldim dediğimde hayatıma girdiler ve bana bir şekilde mücadele etmem gerektiğini hatırlattılar. 2011 yılı başında Nilüfer Turizm firmasının PR ajansı oldum. Benim için iyi

bir okul oldu ve ticarete daha cesur olmam gerektiğini gösterdi. Tek başına her işi yapamayacağımı daha iyi anlamıştım. Yıllar içinde hayal ettiklerimi unuttuğumu fark etmemi sağlayan yıllardı. Ne istediğini hatırlayınca, artık daha net, kararlı ve azimli oluyor insan.

SORUN; KALİFİYE ELEMAN EKSİKLİĞİ

Reklam ajanslığı, internetin ve teknolojinin ilerlemesiyle oldukça gelişti ve ulaşılabilir oldu. Bu hem bir avantaj hem de bir dezavantaj. İşverenin beklentileri artarken kaliteleri gün geçtikçe düşüyor. Artık tasarımcılar dünyadan örnekleri daha rahat izliyor ve yeni yetişen nesil tasarıma yeni anlamlar kazandırıyor ve fakat bu ne yazık ki birbirinin benzeri işleri de doğuruyor.

Gren Cafe’de şunu görüyorum ki şehir geliştikçe talepler değişiyor ve firma olarak hazır değilseniz aynı hızda eskiyorsunuz. Bu işin en zor kısmı; personel. Kalifiye birini bulmak çok zor. “Tam yetiştii, alıştık” diyorsunuz, ertesi gün bir bakıyorsunuz gelmemiş. İşine saygılı bir ekip oluşturmak ve personel bulmak sektörün en büyük sorunu.

Delfin Grup Pazarlama, inşaat sektörüne hizmet etmekte ve sektörün en büyük sorunu işçilikler. Bu konuda Delfin Grup olarak Tübitak ile birlikte geliştirdiğimiz ısı, ses, yangın ve neme dayanıklı doğal yalıtım sıvamız sektöre iş yükü anlamında çözüm oldu diye düşünüyorum. Birçok açıdan uzayan işçilikler ve uygulama zorluklarını ortadan kaldıran yalıtım sıvası ve şapı inşaat firmalarına ve uygulamalara çözüm oluyor.

Ben yıllardır işine yatırım yapan biriyim. 16 yıllık iş hayatıma son 3 yılda iki farklı alanda iki yeni işletme ile yatırımlarımı sürdürdüm. Yakın zamanda farklı bir yatırım yapmayı düşünmüyorum ve fakat devam eden işletmelerimin vizyonlarına giden yolda yatırımlarım devam edecek.

Girişken bir işletmeciyseiz önünüze çıkan zorlukları aşabilecek yolları da buluyorsunuz.

Türkiye’de farklı platformlarda kadına pozitif ayrımcılıklar yapılmakta, dernekler, kadın kuruluşları ve en önemlisi Kosgeb gibi bir güç var. Kendinize güvenirseniz size inanacak birçok platform bulunabileceğine inanıyorum. Çevre en büyük desteklerden biri oluyor iş hayatında insana. Alanınızda olması gerekmiyor bu çevrenin. Bursa’da çok değerli iş kadınlarının ya da erkeklerinin bir araya geldiği dernekler birbirine çok destek oluyor diye düşünüyorum. Birbirinden farklı sektörlerle hizmet eden işletmelerin sahibi olarak, ilk işletmemi kurduğum yıllarda gençliğimin verdiği tecrübesizliklerle çok sıkıntılar çektim. Sanıyorum en çok erkekler zorluyor kadınları iş hayatında. Hala ‘elinin hamuru’ durumu var ticaretin birçok alanında. Bir de aile faktörü... Kadın bir girişimci eş ve tabi bir de anne ise birçok parçaya bölünüyor gördüğüm kadarıyla.

KADIN ÜRETKENDİR, PRATİKTİR

Kadınların en büyük avantajı kadın olmak zaten. Şaka bir yana kadın, olayları çok daha detay düşünebilir ve bu bir yetenektir bence. Ayrıca kadınlar üretken ve pratiktirler de... Dünyanın yönetim şekli erkekler üzerine kurulu. Böyle gelmiş böyle gider bir sistem var ve fakat ben her zaman asıl gücün kadında olduğuna inanıyorum. Kadının merhametinin zaaf olduğunu düşünselerde ben birçok olayda avantaj olduğunu düşünmüşümdür. Ayrıca kadınlar erkeklere oranla çok daha çabuk organize olabilir, dayanışma gösterebilir bir öngörüye sahiptir.

Bu projenin içinde olmak, bu şahane kadınlarla anılmak benim için gerçekten çok özel bir durum. Kadınların iş hayatındaki gücünün farkında olup onları her zaman destekleyen kıymetli insan Yakup Altınöz’e ayrıca teşekkür etmek isterim.

Çok sevdiğim bir sözle bitirmek istiyorum. “Kadınların gülümsemediği bir ülkenin erkekleri cesur olamaz.”

SÜREYYA TOPÇU

ASUDE
ORGANİZASYON
KURUCUSU VE
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“Çalışmayı, üretmeyi
gerçekten seviyorum
ve bu durumun tersini
düşünemiyorum.
Zaten severek
yapılmayan bir iş,
ne kişinin kendisini
mutlu eder ne de
çevresini.”**

14 Eylül 1980- Bursa doğumluyum. Dört kardeşiz ve ailenin ikinci çocuğu-ilk kızı olarak dünyaya gelmişim. Lise son sınıfta eşimle tanıştık ve Kasım 1996'da evlilik kararı aldık. Liseden mezun olmamla birlikte Eylül 1997'de evlendik. 18 yıllık bir evliliğimiz ve iki erkek çocuğumuz var.



Hayata çabuk atılmamın iş hayatına girmemde etkisi çok büyüktür. 17 yaşında evlilik yapınca eşimin de desteğiyle birçok kursa gittim. İki yıllık üniversiteyi de eşimin desteğiyle bitirdim. Asude Organizasyon'un kurulmasında da en büyük destek yine eşimden geldi. Aslında iş hayatına başlama kararı almam, plansız-projesiz, bir akşam eşimle konuşurken alınmış bir karardır. Belki çok plan-proje yapsaydık bu kadar çabuk cesaret edemezdik. Bazen acil verilen kararlar da güzel sonuçlar getirebiliyormuş. Tabi ki en önemlisi; insanın kendine güvenmesi...

EŞİM HER ZAMAN EN BÜYÜK DESTEKÇİM OLDU

Eşim her zaman için hayatımdaki en büyük destekçim oldu. İş hayatına atıldığım ilk zamanlarda çocuklarım küçük olduğu için ailelerimizden biraz tepki aldık. Ancak sonraları onlar da desteğini esirgemediler. Yoğun zamanlarımda kız kardeşlerim de her zaman yanımda oldu.

Organizasyon sektörü, firmamızı ilk kurduğumuz zamanlarda fazla bilinmiyordu. Bu sebeple girişimimizi destekleyenler de oldu gereksiz

bulanlar da... Şimdi “İyi ki bu sektördeyim, iyi ki en özel zamanlarında gelinlerimizin ve damatlarımızın yanındayız” diyorum.

ORGANİZASYON; BÜTÜN DETAYLARI İNCE İNCE İŞLEMektir

Asude Organizasyon şirketimiz 2 Ocak 2008 tarihinde faaliyete geçti. Aslında 2006 yılında kurulma kararı alındığında daha çok home ofis olarak nikah şekeri ve düğün aksesuarlarıyla başladık. O zamanlarda devlet destekli krediler günümüzdeki kadar yoktu, ya da bilinmiyordu. Bu yüzden biraz kendimizi geliştir-

dikten sonra 2007 yılının sonlarında artık firma olmanın zamanı geldiğine inanıp bir ofis açtık ve showroom kurduk. Sonuçta Setbaşı'n-da firma olarak faaliyet göstermeye başladık. Böylelikle nikah şekeri dışında düğün organizasyonları yapmaya ve dekorasyon konusunda kendimizi geliştirmeye başladık. Yenilikleri takip edebilmenin en güzel yanı fuarlardır. Biz de birçok fuara katılıp bu konuda bizden daha kıdemli firmalardan ilham alıp yenilikleri Bursa'ya taşıdık. Bunların en önemlisi, 2008 yılında kurduğumuz kına organizasyonu oldu. Yine aynı yıl Bursa'da açılan Gelin Damat Fuarı'nda ilk standımızı kurduk. Gerek Bursa'dan gerekse Marmara Bölgesi'nden aldığımız olumlu tepkiler nedeniyle doğru bir yolda olduğumuza karar verdik. Tek bir faaliyet konumuz yok. Organizasyon; çok geniş kapsamlı bir dal. Birçok firma işi olsun-olmasın, nedense organizasyon kelimesini işletmesinin ismine ekliyor. Peki nedir bu organizasyon? Organizasyon; organize etmek, düzenlemek, parçaları bir araya getirmek, derlemek, derlenmiş düzenlenmiş bir yapıyı idare etmek, incelemek ve detaylandırmaktır. Organizasyon; bir düğünü baştan sona, dekorasyonundan gelinin hazırlanmasına, sanatçı temininden misafirlerin karşılanmasına ve ikramların sunumuna kadar her detayla tek tek ilgilenip kusursuz bir geceye imza atmaktır. Ya da bir firmanın açılışındaki her detay ile ilgilenmektir. Kısacası bütün detayları ince ince işleyip en özel zamanlarda her yükü üstlenmektir ve bunu da severek yapmaktır.

'SAÇI UZUN AKLI KISA' DÖNEMİ ÇOK GERİDE KALDI

Biz bayanlar her sektörde mutlaka farklı bakış açısı geliştiririz. Gerek düzen gerek titizlik olarak bir bayanın yaptığı her işte farklılık vardır. Organizasyon işinde de... Ben her zaman gelin adaylarımı bir kardeş, bir arkadaş olarak görmüş, onların hayallerini dinleyerek istekle-

rini kusursuz olarak yerine getirmişimdir. Ben- ce bayanlar el attığı her alanda başarılı olabilir. Çünkü bir bayan kendine güvenmediği hiçbir sektörde rol almak istemez. Günümüze baktığımızda artık bayanlar da erkekler gibi birçok sektörde başarılarla imza atıyor. Yani artık eskiden olduğu gibi 'Saçı uzun-aklı kısa' dönemleri geride kaldı.

İş hayatında çok eski değiliz. Yeni bir sektörde yeni sayılabilecek bir firmayız. Ancak şu ana kadar ümitsizliğe kapıldığım ya da başaramayacağımı sandığım bir günüm olmadı. Benim işim; ekip işi. Ekibinize güvenerseniz yapılamayacak iş yoktur.

Evlî ve iki çocuk annesiyim. Organizasyon işinde eş ve çocukların desteği çok önemli. Her iş alanında olduğu gibi... İş hayatındaysanız normal bir aile hayatınız olmuyor. Çoğu zaman gece düğünleri ve kına organizasyonları geç saatlerde bitiyor ve eve döndüğünüzde çocuklarınız uyumuş oluyor. Dekorasyonun yoğun olduğu düğünlerde bazen erken saatte evden çıkmanız, malzemeleri hazırlamanız ve mekanda geç saate kadar durmanız gerekiyor. Fakat işimizi severek yaptığımızı gördükleri için ailem daha çok destek oluyor. Eşimin de bu sektörde olmasının faydası büyük. Sanatçı eşi olarak organizatörlük yapmak bence hayatta verdiğim en doğru karardır.

HER YIL BİR ÖNCEKİDEN DAHA BAŞARILIYIZ

Her firmanın her gelen yeni yıl için hedefleri vardır. Asude Organizasyon olarak her yıl birçok yenilikle yeni sezona başlarız. Bu yıl için de çok özel ve güzel projelerimiz var. Takipçilerimiz için sürprizlerimiz merakla bekleniyor. Öte yandan; 2023, tüm sektörlerin beklediği bir yıl. Biz uzun vadeli hedefler çizemiyoruz belki, ancak her geçen yıl bir öncekinden başarılı bir yıl geçirdiğimizi fark ediyoruz. Hedefimiz, her yıl

bir öncekinden daha güzel organizasyonlara imza atmak... 2023 yılında da hayallerimiz var. Umarız ki tüm hayallerimize basamak basamak ulaşırız. Kendi sektörümüz dışında bir iş planımız yok, ancak kendi alanımızı da kapsayan farklı bir projemiz var. İlerleyen dönemlerde bu konuda bir sürpriz yapabiliriz.

AMACINIZ BİRDEN YÜKSELMEK OLMAMALI

Genç kadın girişimcilere; önce hangi sektörde olmak istediklerine karar vermelerini ve asla verdikleri karardan dolayı pişmanlık duymamalarını tavsiye ederim. Ümitsizliğe kapılmasınlar ve kendi sektörlerinde isim yapmış firmaların tavsiyelerinden- tecrübelerinden faydalansınlar. Amacınız; birden yükselmek değil her basamağa sağlam adımlarla çıkmak olsun.

Kendi işimi kurma kararı almam benim dönüm noktamdı. Hayatımda aldığım en doğru karardı. Ben; farklı sektörlerde değişik firmalarda çalışan bir bayan olmadım. Tek bir karar aldım, destek gördüm ve sevdiğim-emek verdiğim bir iş yerinin sahibi oldum.

EKİP OLARAK BİZ BİR AİLEYİZ

İnsan kendini nerede görmek isterse konumu orasıdır. Ben firmamı, sektördeki en iyi ve en çok tercih edilen kına organizasyonu firması olarak görüyorum. Öte yandan, biz Asude Organizasyon olarak aile olmaktan asla ödün vermedik. Ekip olarak biz bir aileyiz ve en çok tercih edilen organizasyon firmasıyız.

Genel manada sektörümüzde bir birliktelik olmaması bence en büyük kayıp. Herkesin 'ben' merkezli çalışması ve biraz da kıskançlık, sektörümüzün geleceği açısından kötü oluyor. Dolayısıyla sektörümüzde birleştirici-bütünleştirici bir dernek olmalı.



GİRİŞİMCİLERE SAĞLANAN DESTEKLER ARTIYOR

Ülkemizde kadın girişimcilere sağlanan teşvikler her yıl artarak devam ediyor. Gerek devlet kurumları, gerekse sivil toplum kuruluşları bu konuda kadınlara destek veriyor. Tabi ki yeterli değil. Kadınlara sağlanan iş olanağı ülkelerin gelişmesinde önemli bir etkidir. Devlet destekli kredi alarak iş sahibi olan birçok kadın tanıdığım var. İleriki yıllarda da kendine güvenen başarılı kadınların sayısı daha da artacak ve bu destekler sayesinde ekonomide kadınlara daha çok yer verilecek.

Kadın olmanın zorluğu, iş hayatına atılırken her gün yaşadığımız birçok mücadeleyle kendini gösteriyor. Zira bir kadın, asla bir erkek gibi sadece iş insanı olamıyor. Biz aynı zamanda eş- anne- evlat vs. olmak zorundayız. Kadın olmanın iş hayatında bir dezavantaj olmaması

gerektiğini düşünüyorum. Cinsiyetine göre değil, yaptığın işe göre değerlendirilmeli insan. Büyük şirketler son dönemlerde buna çok özen göstermeye başladı. Kadın çalışan sayısı ve hatta üst düzey kadın yönetici sayısı artık bir performans göstergesi olarak kabul ediliyor. Hatta kadına önem veren şirketlerin daha da başarılı olduğuna inanıyorum.

ÜST YÖNETİMDEKİ KADIN SAYISI ÇOK AZ

Kadın iş hayatında bir değil, birkaç konuyla aynı anda ilgileniyor. Dolayısıyla duygusal zekasını işin içine kattığında bu kendisine ve işine artı değer sağlıyor. Eğitimi, mesleki geçmişiyile duygusal zekasını harmanlayarak daha avantajlı konuma bürünüyor. Ben bunu her fırsatta belirtiyorum. Türkiye'de üst yönetimde kadın sayısı çok az. Duygusal zekanın iş yaşamında ne denli önemli olduğunu benim-

sememiz lazım. Büyük holding ve bankaların kadınları daha da öne çıkarmaları gerektiğini düşünüyorum.

EN ÖNEMLİ ÖNCELİĞİM; EĞİTİM

Çalışmayı, üretmeyi gerçekten seviyorum ve bu durumun tersini düşünemiyorum. Zaten severek yapılmayan bir iş, ne kişinin kendisini mutlu eder ne de çevresini. Başarıya ulaşmanın zor ancak başarıyı devam ettirmenin daha zor olduğu düşüncesiyle sürekli insanın kendini geliştirmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu yüzden en önemli önceliğim, eğitim. Sadece okuldan bahsetmiyorum. Her alanda, her şartta eğitim olmazsa- olmazımız olmalı. Başarı, önce bireyde filizlenir. Bayanları iş hayatına kazandırmak için, işyerimizde personelimizin ufkunu açmak için, ticaret hayatında yenilikleri destekleyip gerçekleştirebilmek için sürekli bir çabamız olmalı diye düşünüyorum.

ŞEMSETTİN BONCUK

ELMAS PATENT A.Ş.
KURUCU ORTAK

**“Şimdiki gençlere,
güzel bir üniversite
ve mutlaka ikinci bir
dil şart.”**

1974 yılında Batman’da dünyaya geldim. 1980 yılına kadar Batman’da yaşadık ve daha sonra Bursa’ya taşınma gibi bir karar aldık. Okul ve iş hayatım yeşil Bursa’da geçti ve eğitim hayatımı tamamladıktan sonra, kendimi iş hayatında buldum. 2017 yılının, Kasım ayından itibaren kendi işimizi sürdürmekteyiz.

**“BİZİM DE KENDİ ŞİRKETİMİZİ
KURMA ZAMANIMIZ GELDİ.”**

Okul dönemimde itibaren, kafam da canlandırdığım isteklerim ve hedeflerim vardı. Hayatım boyunca hiç hedefi ve hayali olmayan bir insan olmadım. Fakat, bu hedeflerimi sınırlı çalışma ortamında değil; kendi işimi kurarak ve kendi çalışma yollarımı izleyerek ilerletmek istedim. Kendi iş yerimi kurma gibi düşünce mi, icraata dökmeden önce operasyon bölümünde çalışıyordum. Her firmayı teker teker dolaşırken, kafam da hala kendi hedeflerimi planlıyordum. Sonunda bir karar alarak, plan-



ladığım her şeyi yapmaya başladım. Hayalim de yer alan mesleği yaparsam, ömür boyu mutlu olacağımdan emindim. Her istemeye- rek yapılan bir işte, hiçte iç açıcı sonuçlar elde edilemez. Çoğu insan, hayallerindeki mesleği yapamıyorlar ve bu durumdan dolayı, insanlar çalışma ortamında oldukça isteksizler. Mutla- ka herkes mesleğini becerilerine ve hayalleri- ne göre seçmelidir.

İLK İŞ HAYATIM, BURSA PATENT’TE BAŞLADI.

1996 yılında askerden geldikten sonra, daha önce staj yaptığım firmanın bulunduğu yere

patent için gelen müşteri için çizim yapılaca- ktı. O çizimi diledikleri gibi çizen bir personel olmadığı için bu iş, bizden talep edildi. Biz de o başvuru ve çizimden sonra Bursa Patent’ten iş teklifi alarak, iş hayatına başlamış olduk.

**“PLANLARIMI NE KADAR ÇOK HAREKETE
GEÇİRMEK İSTESEM DE, AİLEME DANIŞMADAN
ADIM ATMADIM.”**

Hayalim de yer alan, kendi işimize atılmadan ilk önce eşim ve daha sonra çocuklarımla gö- rüştüm. İşimi kurduktan ve bir zaman sonra çalışmaya başladıktan sonra, büyük oğlum-

dan şöyle bir cümle duydum. “Baba sen kendi işine geçtikten sonra, daha mutlu görünüyor- sun.” Dediğinde, çok mutlu olmuştum ve her şeyin yolunda gittiğine o an emin oldum.

**EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ, SEKTÖR
SINIRLAMASI OLMAMASIDIR.**

Günümüz de, birçok marka patent danışman- lığı yapan şirket var. En büyük farkımız; “İş gelirken gerçekten bu iş üreticinin ihtiyacını karşılıyor mu, ya da yarın bir gün bir sorun olur mu?” diye düşünerek yapıyoruz. Avantajı- mız olarak tecrübemiz var ve kişilere olumsuz



durumları yaşamamaları için mutlaka, işi yapmadan ve sonucu planlamadan tüm detayları inceliyoruz. Sektörümüz açısından herhangi bir sorun yaşamıyoruz çünkü alanımız danışmanlık olduğu için herhangi bir faaliyet sınırimız yok. Eğer dezavantajımız varsa, müşteri portföyü az ve sınırlı olması ve bulunduğu-muz sektörün, dilediğimiz yere gelmemesidir. Bazı yerlerde markanın ne olduğunu veya korumasını bilmedikleri için anlatmak zorunda

kalıyoruz. Türkiye’de maalesef ki bu kültür yok. Marka tescilinin zorunluluğunu mutlaka ve mutlaka almalılar.

İNSAN, TEK BAŞINA BAŞARI MERDİVENLERİNİ ÇIKAMAZ.

Günümüz gençleri, daha çok tek başlarına iş yapmayı seviyorlar. İş hayatında bile tek başına çalışıp, bir şeyleri tek başarmak istiyorlar. Fakat grup çalışması tüm çalışma şekillerinden çok

daha iyidir. Nasıl ki bir işveren tüm işleri tek başına yetiştiremez, bir çalışan da tek başına hem işi yetiştiremez, hem de yaptığı işten istenildiği verim alınamaz. Gençlerin tek başına çalışma istekleri sona erip, hep beraber bir işi planladıklarında çok daha başarılı olacaklarına eminim.

“HER ZAMAN MESLEĞİN USTALARI OLAN KİŞİLERDEN TAVSİYE VE DESTEK ALIRIZ.”

Usta kişilerden alınan her tavsiye, kişiye kazan-



dırılmış en büyük zenginliktir. Bizim bir önceki çalıştığımız yöneticimiz, Sedat Kızılay vardı. Kendisinden çok destek ve görüş aldık. Her zaman konuşmaya ve tavsiyelere açık biri olduğu için her zaman kendisiyle görüşüp, yardım isteyebiliyorum.

GENÇLER, MUTLAKA BOŞ ZAMANLARINI İYİ DEĞERLENDİRMELİ.

Gençlerin tatil dönemlerinde bile çalışmadık-

larını şahit oldum. Herhangi bir işte çalışmadıkları için henüz iş ortamını tam bilmiyorlar. Boş veya tatil dönemlerini bile boş geçiren gençler var. Gençler mutlaka bir işin ucundan tutmalı ve azda olsa, iş hayatına atılmalarını öneriyorum.

Özellikle iş ortamındaki insanlarla nasıl iletişime geçilir ve ast-üst kavramları nedir, bu soruların cevaplarını öğrenmelerini tavsiye ediyorum.

ÜLKEMİZDE GENÇLERİMİZE, YETERLİ DESTEK VE İMKÂNLAR VAR.

Okumak isteyen gençlerimize, KOSGEB ve TUBİTAK’ın destek verdiğini görüyorum. Yeterli destekten çok, oldukça değerlendirilmesi gereken fırsatlar olduğunu düşünüyorum. Her destek ve fırsat göz önüne alınıp değerlendirilirse, her genç hayatını kurtarabilir. Hayatları boyunca bir yerden sonra imkân veya destek bulamadıklarında, kendi ayakları üzerinde durmalılar.



TALHA ÇAKMAN

MEGA YAPI
KURUCUSU

**“İş hayatına
yeni atılanları
kendimize rakip
değil kardeş gibi
görüp, paylaşmayı
öğretmeliyiz.
Ülkemiz ancak bu
inançla gelişir ve
büyür.”**

1980 yılında Düzce'nin Akçakoca ilçesinde dünyaya geldim. Babam Akçakoca Belediyesi'nde Tapu Kadastro Şefi olarak çalışan bir memurdu. Babam 1994 yılında vefat etti. 14 yaşındaydım. Küçük yaşlarda babamı kaybedince hayat beni biraz erken büyüttü. İlk ve ortaokulu bitirip, liseden sonra iyi bir üniversite eğitimi almak istiyordum. Liseyi Akçakoca Atatürk Lisesi'nde tamamladıktan sonra üniversite sınavında Bolu İzzet Baysal Üniversitesi Elektrik- Elektronik Bölümü'nü kazandım. Düzce Kampüsü'nde okurken 1999 yılında



meydana gelen deprem nedeniyle üniversite eğitimimi ikinci sınıfta bıraktım. Bir sene sonra tekrar sınavlara hazırlandım. Kimsenin haberi olmadan İstanbul Tuzla TÜDEV'e, Türk Deniz Eğitim Vakfı'na ön kayıt yaptırdım. Kaptan olmak istiyordum. ÖSS baraj puanı 105'ti, ben 210 puan almıştım. Hemen TÜDEV ile görüşüp, Kalkavan Denizcilik'ten burs temin ettim. Her şey istediğim gibi giderken durumu annemle paylaştım. Annem, denizcilikte uzun süre ailemden uzakta ve denizlerde yaşama- mı, dolayısıyla bu fikrimi de onaylamadığını

söyledi. Annemi üzmemek istemedim ve kaptanlık hayalim böylelikle sona erdi.

TİCARETE 15 YAŞINDA BAŞLADIM

İlk iş ve ticaret hayatıma, 15 yaşında lise yıllarında dükkan kiralarayıp, deniz malzemeleri satarak başladım. Bir ürünün alışı ve satışı arasındaki farkı kavramayı, “kazanmak” kelimesinin aslında ticaret olduğunu o zaman anladım ve çok sevdim. Bir gün iş hayatına atılacak, mutlaka kendi firmamı kuracaktım.

“ARTIK BU İŞİ KENDİM YAPABİLİRİM”

Mezun olduktan sonra KDZ. Ereğli'de bir inşaat firmasında görev yapmaya başladım. Daha sonra Bolu'da büyük bir beton firmasında şantiye şefliği yaparken, Bursa'da bölge müdürlüğü olan ısı yalıtım ve boya üreticisi bir firmadan iş teklifi aldım ve 2005 yılında ilk defa Bursa'ya geldim. Beş yıl bu firmada hizmet verdim. Uzman olduktan sonra, “artık bu işi kendim yapabilirim” diye düşündüm. Eşimin de büyük destekleri ve cesaretlendirmesiyle 2010 yılında başka bir firma ile ortak oldum.



Güzel işler yakaladım fakat, daha altı ay olmadan ortak olduğum firmanın eski borçlarının dolayı elimdeki her şeyi kaybettim.

İŞ HAYATINDA HİÇBİR ZAMAN YILMADIM

Hiçbir zaman yılmadım, umutsuzluğa kapılmadım. Moralimi, enerjimi hiç düşürmedim. Çünkü biliyordum ki, rızkı veren Allah'tı. Eşimin bana olan inancı ve ailemin büyük destekleri sayesinde borç ve kredi ile tekrar iş hayatına başlayarak 'Mega Yapı' inşaat firmasını kurdum. Çok çalıştım. İki sene, aralıksız Pazar günleri bile çalışıyordum. Karşılığını fazlasıyla almaya başladım. Artık işler rayına girdi ve hızla büyümeye devam ediyor.

YAPTIĞIM İŞ BANA HAZ VERİYOR

İnşaatları, betonarmeyi, inşa etmeyi, gerçekleştirmeyi, bir anı bırakmayı seviyorum. Yaptığım işi zevkle yapıyorum. İnşa ettiğim projeler için; "burayı ben yaptım" demek, beni inanılmaz onurlandırıyor ve mutluluk duygusu yaratıyor. O yüzden sektörümü seviyorum ve

uygulamasını yaptığım iş, öncelikle bana haz veriyor.

KENDİ İŞİMİ KURMA HAYALİM...

İş hayatına atılmamda; kendi düşüncelerim ve içimde büyüyerek gelişen, kendi işimi kurma hayalim ön planda oldu. Daha sonra, çalıştığım sektörde seminer vermeye başladım. Eğitim verdiğim insanların, bu işi öğrenerek kendi işletmelerini kurduklarını ve ticaret yaparak para kazandıklarını gördüm. Durum, bu işi benim çok daha başarılı bir şekilde yapabileceğimi düşündürdü. Çalıştığım firmadan ayrıldım ve ticaret hayatına başladım.

EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ; EKİP RUHUMUZ

Sektörde daha eski ve çok daha büyük rakiplerim mevcut. Mega Yapı olarak çalışanlarımızın mutluluğunu sağlayarak, başarı grafiğimizi sürekli yükselttik. Projeleri başarıyla gerçekleştirek sektörümüzde fark yarattık, değer kattık ve devam ediyoruz. Ekibiniz mutlu olmalı ki, hizmet verdiğiniz müşterileriniz de mutlu ol-

sun. Eğitim, güvenlik, düşünce yapısı, işimize gösterdiğimiz saygı başarıyı getirir. Müşteri memnuniyeti, çalıştığınız personelin işverenenden ne kadar memnun olduğu ile doğru orantılıdır. Mega Yapı olarak rakiplerimize oranla sektördeki en büyük avantajımız, ekip ruhumuzdur.

BİR İŞİN ÖNCE 'ÖĞRENCİSİ' OLACAKSINIZ

Günümüz gençleri iş hayatına girmekte çok aceleci davranmamalı. Bir işin önce "öğrenciliğinden" başlayıp, mezun olduktan sonra "öğretmeni" olmaları gerekir. İş hayatında sektör önemli değil. Sadece doğru zamanda, sevdiğiniz, bildiğiniz işi yapmanız sizi başarıya götürür. Sosyal medya ile artık dünya bir dakikada önümüze geliyor. İş hayatına atılmak isteyenler bu imkanı birlik ve dayanışma olarak kullanmalı, yeni teknolojileri, bilgileri birbirleriyle paylaşmalıdır. Bu; hem kendilerinin gelişimini sağlar, hem de hata paylarını minimuma düşürür.



TEDBİRİ ELDEN BIRAKMAM

İş hayatımda umutsuzluğa düştüğüm anda karar vermeden önce çok düşünürüm. Artıları eksileri yazarım. Olasılıkları çok fazla değerlendirip erken karar vermem ve her zaman mutlaka bir B planım vardır. Kendi hayatımda yaşadıklarım ve gördüklerime hata değil, tecrübe olarak bakarım. Tedbiri elden bırakmamaya dikkat ederim ve hiçbir zaman kontrolü kaybetmem.

HER GEÇEN GÜN DAHA DA BÜYÜYORUZ

Hedeflerimizle her geçen gün daha da büyümekteyiz. Fakat ülkemizin içinde olduğu durum girişimlerimizi, yatırımlarımızı, risk alamamız yönünde etkiliyor. Çok daha dikkatli olmamız gerektiğinden, koşullara göre hedeflerimizin altında gerçekleştirmeler yapmamıza neden olabiliyor. Önümüzdeki dönem çok daha dikkatli, az riskli, gerektiği kadar büyüme ile ticaretimize devam edeceğiz.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ ÖNLEMLERİ...

Sektörümüzün yaşadığı sorunlar tamamen ülkemizin ekonomisine bağlı. İnsanların alım gücü olduğunda sektör hızlanıyor. Bununla birlikte, dövizin yükselişle hammaddeye yansıyan zamlar, sektörde ekonominin olumsuz etkileridir. Bir de insan etkisi vardır ki ben de en önemlisidir. Yeteri kadar iş sağlığı ve güvenliği önlemleri alınmıyor. Firma sahipleri bu konuda önce kendileri eğitim almalı, daha sonra çalışanlarına eğitim verdirmelidir. Bu durum, önlemlerin tam alınmasını, aksi halde ihmallerin nasıl insan hayatına mal olabileceğinin farkındalığı bakımından önem taşıyor. İşveren kendi bilmediği, öğrenmediği güvenlik önlemlerini çalışanlarına nasıl uygulatabilir ki? İşverenin "sertifikalı işveren" olması gerekir. Personelin de çalışan sertifikası eğitimi belgeleri olması kesinlikle şarttır. İşverenler de eğitimlere katılıp, sınavlara girip sektörüyle ilgili belge almalıdır. Bir ticarethane açmasına ancak böylelikle izin verilmelidir. Parası ve aşırı cesareti olanların, bu tarz insan gücüne dayalı

ve "çok tehlikeli" sınıfına giren işletmeleri açmaları engellenmelidir.

GENÇLERE ÇOK İYİ FIRSATLAR VERİLİYOR

Ülkemizde gerek KOSGEB, gerekse devlet teşvikleri ile gençlere çok iyi fırsatlar veriliyor. Genç girişimciler bizlere göre daha şanslı. Bu şansını iyi değerlendirirlerse başarılı olurlar. Bizler de destek olup fırsat vermeli, onların önlemlerini açmalı, yol göstermeli ve onlarla hatalarının kitiğini yapmalıyız. Kendimize rakip değil, kardeş gibi görüp, paylaşmayı öğretmeliyiz. Ülkemiz ancak bu inançla gelişir ve büyür.

KENDİ FIRSATLARIMIZI KENDİMİZ YARATIYORUZ

Mega Yapı olarak kendi fırsatlarımızı kendimiz yaratıyoruz. Sektörde, bilgi birikimimiz ile yönlendirici olmayı sağlamayı hedefliyoruz. Personelimizin eğitimlerine, kendilerinin ve ailelerinin mutluluğuna önem veriyoruz. Hedeflerimize doğru, emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz.



TANER YILMAZ

MAY FREN
GENEL MÜDÜRÜ

**“Hayatta
yapabileceğiniz
en güzel şey;
mücadele
etmek.”**

19 Haziran 1972 yılında Bulgaristan Kırcaali doğumluyum. 1974 yılında ailemle beraber Bursa'ya geldik. İlk, Orta ve Lise dönemlerini Bursa'da okuduktan sonra, Üniversite için Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi, Makine Teknik Öğretmenliğinden mezun oldum. Üniversite okurken, baba mesleğini devam ettirme düşüncem yoktu. İlkokuldan itibaren tüm yaz tatilleri boyunca hep babamın işletmesinde çalışmamdan dolayı, imalat işinin zorluklarını çok iyi görmüştüm. o nedenle Üniversite yıllarında okurken yapmış olduğum pazarlama işi, bana daha cazip göründü. Pazarlama işini yapabilmem için Ankara'da ikamet etmem gerekiyordu. Ailem ve tüm yakınlarımla Bursa'da olması nedeniyle, tekrar onların yanına dönmek zorunda kaldım.



**“BABAMIN İŞ YERİNDE ÇALIŞARAK,
KENDİMİ TEST ETTİM.”**

Vatani görevime gidene kadar babamın iş yerinde kendimi deneyip, eğer işleri büyütebilirsem burada çalışmaya devam etmeyi ve büyütmediğim takdirde de, Tofaş ya da Renault gibi firmalara girip çalışmayı düşünmüştüm. Babamın işini yapabilmem için öncelikli olarak, gereken branşları bilmem gerekiyordu. Babam kimyagerdi ve kauçuk yedek parça imalatı yapıyordu. Benim kimya üzerine hiçbir bilgi ve tecrübem mevcut değildi. Branşlaşma adına babamın üretmiş olduğu ürün yelpa-

zesini incelediğimde, içinde fren sistemlerini de kullanıldığı parçalar olarak gördüm. Fren sistemi hakkında biraz bilgi topladığımda, fren sisteminin en önemli parçasının kauçuk parçaları olduğunu fark ettim. Kauçuk parçalarının kalitesi, fren sisteminin ömrünü belirleyen en önemli üründü. Babamla konuşarak bu konuda branşlaşmayı ve bu konuda yol haritası çizmeye karar verdik. Öncelikle yurt içinde fren sistemleri konusunda tüketimleri olan müşterileri ziyaret etmekle işe başladım. Müşterilerden gelen talepler doğrultusunda, yeni çeşitlere yöneldik. 1998 yılında ilk yurt

içi fuarına katıldık. 1999 yılında Almanya'da düzenlenen “Auto Machanica” fuarına ziyaretçi olarak katılarak, orada tanışmış olduğumuz Güney Afrikalı müşterimiz ile ilk ihracatımızı gerçekleştirdik.

**BİTİRMEK, TÜKENMEK VE
PES ETMEK ASLA BANA GÖRE DEĞİLDİ.**

2000 yılında Fransa “Equip Auto” fuarına katılmaya kara verdik. Ürünlerimizi müşterilerimize gösterebileceğimiz herhangi bir katalog gibi incelenecek dergiye sahip değildik. Yakın zaman da matbaalardan aldığımız teklif,

bize çok yüksek geldi. Mahalleden komşum olan arkadaşımınla birlikte, katalogları printer baskısıyla üretmeye karar verdik. Ben fotoğraf çekimini gerçekleştiriyordum, arkadaşım ise ürünleri photoshop ile düzenleyip katalogu oluştuyordu. Bir yandan da renkli printer çıktısı alıyordu. Katalog işine girerken kestiremediğimiz bir nokta vardı ki; yüz adet katalog yapabilmek için harcayacağımız kartuş miktarıydı. 5 aylık çalışma sonrasında yüz adet katalogu tamamlayabilmıştık.

Beraber oturup harcamalarımızı hesapladığımızda, matbaadan aldığımız teklifin neredeyse iki katına yüz adeti mal ettiğimizi gördük. Bu da bize her işin ehli tarafından yapılması gerektiğini öğretti. "Equip Auto" fuarına gittiğimizde müşterilerden çok fazla ilgi gördük. Aslında fren sistem pazarının dünyada tekelinin döndüğü her ülkenin, bizim için bir pazar olabileceğini gördük. 3-4 tane müşterimiz ile sözleştik. Mutlaka Türkiye'ye gelip, bizi ziyaret etmek istiyorlardı.

BAŞARMAK İÇİN KAFAMDAKİ HER TÜRLÜ OLUMSUZ DÜŞÜNCELERİ SILDİM.

Türkiye'ye geri döndüğümüz de babama, iş yerimizi daha büyük bir yere taşımamızı söylediğim. Babam bana, "oğlum ne kadar sipariş aldınız da böyle bir şey istiyorsun?" diye sordu. Babama herhangi bir sipariş almadığımızı ama gelecek müşterileri küçük sanayideki 200 metre mevcut dükkânımız da karşılamaya kalsak, müşterilerimizi o an ki dükkânımızın fiziki şartlarından dolayı, ticarete başlamadan kaybedebileceğimizi söyledim. Tabii ki babam her mantıklı insan gibi benim teklifimi kabul etmedi. Bir hayal uğruna mevcut dükkânı daha büyük bir alan taşımamın gereksiz maliyet olduğundan bahsetti. Bu konuşmalarımızdan yaklaşık bir hafta sonra, Cezayir'den ilk yurt dışı müşterimizden bizi ziyarete geldi. O zaman yurt dışı satış konusunda bize destek



olan Yiğit Bey ile bir karar almıştık. Gelen müşterimizi her ne olursa olsun, imalathaneye götürmeyecektik. O gün biz dâhil toplam çalışan sayımız 9 kişiydi. Cezayirli müşterimizin bizim bulunduğumuz yer ve imkânlarla değil, ürünümüzün kalitesiyle değerlendirmesini istiyorduk. Eğer imalatı gezecek olursa, dükkânın fiziki şartlarından dolayı, ticarete başlamadan sonlanacaktı ve biz de bunun bilincindeydik.

Müşterimiz geldi ve ürünleri tanıtmaya başladık. Fiyatlarda anlaştık ve daha sonrasında imalatı görmek istedi. Biz de kendisine prensip olarak yeni tanıştığımız müşterilerimizi, imalatı gezdiremeyeceğimizi dile getirdik.

Müşteri haklı olarak büyük tepki göstermesine rağmen bu prensibimizden geri adım atamayacağımızı, üzülerek kendisine bildirdik. Müşteriyi tam sakinleştirip ikna etmişken, müşteri "lavabo nerede?" diye sordu ve ben Yiğit Bey ile göz göze geldim. Her şeyi düşündüğümüzü sanıyorduk ki, kendimizce bir takım prensipler koymuştuk, fakat lavabonun o an ki işletmemizdeki tek yerin imalatın içinde olduğunu unutmuştuk. İstemesek de müşteriyi lavaboya diye indirdiğimiz de, imalatı da görmüş oldu. Sonrasında görüşmemiz uzun sürmedi 10 dakika sonra firmamızdan ayrıldı. Sonrasında tüm çabalarımıza rağmen ne mallerimize, neden telefonlarımıza cevap ver-



medi. Yaşadığımız olumsuz durum, babama karşı iş yerini değiştirmemizi güçlendirmişti. Babamı ikna etmeyi başardık ve 2 ay içerisinde Çalı Sanayi de 1200 metre fabrika alanımıza taşındık. Orada ilk işimiz, lavaboları imalat-tan ayırmak oldu. Taşındığımızın ilk bir ayında, 3 ayrı farklı ülkeden müşterilerimiz bizi ziyaret etti. Biz imalatımızı gezdirmeme prensibimizi, 10 yıl boyunca sürdürdük. Ta ki, Kayapa Sanayi de bize ait olan 8500 metrelik yeni fabrikamıza taşınana kadar. Müşterimizin isteyeceği görsel ve fiziki olarak tüm şartlar sağlandığı için bu prensibi devam ettirmenin amacı kalmamıştı. Bugün, 42'si beyaz yaka olmak üzere, 135 kişilik bir ekibe sahibiz. Sattığı ürünlerin 35'ini

üreten, 65'ini yan sanayilere ürettiren bir işletmeyiz. Yan sanayilerimizi düşündüğümüzde, yaklaşık 400 kişilik bir ekibe sahibiz. 2016 yılında şirketin kurucusu ve isim babası olan Mehmet Ali Yılmaz'ı kaybettik.

İkinci nesil olarak, şu an Genel Müdürlük görevini yürütmekteyim. Şirket çalışanları olarak hedefimiz; şirketimizin isim babası olan babamın, bu şirketi 100 yıl yaşamalı ve hedefini sürdürmek için var gücümüz ile çalışmaktayız. 100 yıl hedefimizi ulaşabilmek için arkadan gelen nesile değil, profesyonelleşmemizin gerektiğinin bilincindeyiz. Bu konuda kurumsallaşma yolunda ilerlemeye devam ediyoruz.

BELLİ BİR ZORLUK ÇEKMEDEN, EN GÜZEL MESLEKTE BİLE BAŞARIYI YAKALAYAMAZSINIZ.

Sektörün yaşadığı sorunlar, klasik Türkiye sorunun yaşadığı gibi, teknik eleman sorunu yaşamaktayız. Artık gençler masa başında çalışma arzusu işçindeler. Hiç biri, imalat şartlarında çalışmak istemiyorlar ve talep etmiyorlar. Fakat atladıkları nokta şu ki; imalat sürecine hâkim olamazsanız, oturduğunuz masa başında da başarılı olmanız mümkün değil.

TUGAY ERYILMAZ

YÖNETİM KURULU BŞK.
TUCEM OTOMOTİV
TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş

“Gençler her zaman daha avantajlıdır. Bizim avantajımız da; çekirdekten yetişmemiz oldu. Hırs, başarıma isteği ve kendini ispatlama arzusu iş hayatında başarıyı getiren önemli unsurlardır”

1991 Bursa doğumluyum. Aslen kökenimiz Tokat. Annem ve babam evlenince 1984 yılında Bursa'ya yerleşmiş. İlkokulu iki farklı okulda okudum. Önce Meltem Koleji, daha sonra Özel Çakır Okulu'nda eğitim aldım. Lise giriş sınavında üçüncü olarak Bursa Şükrü Şankaya Lisesi'ni kazandım ve tahsilime orada devam ettim. Babam 2006 yılında, yaşadığı mali kriz nedeniyle iflas etti. Lise ikinci sınıfın sonunda okulu bıraktım ve çalışmaya başladım. Yaz



aylarında da çalıştım. Babam yaklaşık 1986 yılından bu yana tekstil sektöründe faaliyet gösteriyor. Bu alanda büyük bir tecrübesi var. Fakat kontrolsüz bazı durumlardan dolayı iflas yaşadı. Sonrasında ağabeyimle bir şirket kurarak beraber çalışmaya başladık. 2009 yılında, TUCEM Grup'un ilk firması olan TUCEM Tekstil'i kurduk. Bu süreçte tahsilimi Açık Öğretim'e devam ederek dışarıdan tamamladım. Üniversite olarak da Eskişehir Anadolu Üniversitesi

Halkla İlişkiler Bölümü'nü bitirdim. İşletme bölümünde de son derslerimi bu yıl vereceğim.

İKİ KARDEŞ, SIFIRDAN DEĞİL EKSİDEN BAŞLADIK

İş hayatına biraz mecburiyetten atıldığımı söyleyebilirim. Aslında çocukluğumdaki hayalim bilgisayar mühendisi olmaktı. Hep bu alanda çalışmak istedim. Ancak yaşadığımız maddi sıkıntıdan dolayı, o an en iyi yapabileceğimiz,

az-çok bildiğimiz tekstil işine girdik. Yani şöyle ifade edeyim: 15-16 yaşlarındasınız, kardeşiniz de sizden sadece 3 yaş büyük ve beraber birçok sorunu birlikte üstleniyorsunuz. Babamızın yaşadığı kriz, iflas, insanların size bakış açısı, gerçekten çok zor bir süreçti... "Sıfırdan başlamak" denir ya; biz sıfırdan değil, "eksiden başladık." İşinizde insanların güvenini kazanmak, bişeyler yapmak, üretmek, ürün satmak... Gece-gündüz çalıştık, koşturduk. Türkiye ça-

pında birçok kente gittik ve o yıllarda benim otellerde kalmaya yaşıım tutmuyordu. Her türlü zorluğun üstesinden çalışarak geldik. İnsan büyüdükçe fikirleri de vizyonu da değişiyor. 2012 yılında otomotiv sektörüyle ilgilenmeye başladım. Önce araç kiralama- filo kiralama alanında faaliyet gösterdik. 2014 yılından itibaren de Büroyap Plaza’da araç servisi hizmeti vermeye başladık. Bunların dışında, Şubat 2016’da araç satışı yaptığımız yeni yerimizi de hizmete soktuk. Bütün şirketlerimizi 2014 yılında Büroyap Plaza’da topladık.

BİZ BAŞARDIKÇA DESTEK DE GELDİ

Aslında yaptığım işi seçme şansım pek olmadı. Başka seçeneğim yoktu diyebilirim. Ailem bana; çalışmam değil de okumam konusunda baskı yapmıştı. Fakat aileniz maddi olarak zor durumdayken, siz de psikolojik olarak kendinizi sorumlu hissediyorsunuz. Ben yine okuyabilirdim, fakat maddi sıkıntılarımız varken kendimi okuluma veremezdim. Ben de babama, sınıfta kaldığımı söyledim. Sonrasında, iş hayatında çalışma tarzımı gördüklerinde ailem ve çevrem başarabileceğime inanarak bana destek oldular. İki kardeş, iki ortak sıfırdan başladık ve başarılı olduk. İş hayatında ailemizden gelen tecrübe ve bilgi birikimi bize yol gösterdi. Esasında, yaptığımız işler, bir nevi aile şirketimizin devamı gibi oldu.

YAŞIM ŞİRKET AÇMAYA BİLE YETMİYORDU

2006 yılında, o zamanlar yaşıım şirket açmaya, ortak olmaya bile müsait değilken şirketimizi kardeşim adına kurduk. Kardeşim Emre Eryılmaz adına şahıs firması olarak 2009 yılında yaklaşık 400 bin lira ödenmiş sermayesi olan TUGEM Ticaret ve Tekstil Ltd. Şti.’yi kurduk. 2006 yılından beri örme kumaş üretimi yapıyoruz. Ürünlerimizin çoğu yurtdışı pazarına, Rusya, Ukrayna, İran, Azerbaycan ve Doğu Türk Blok ülkelerine ihraç edilen kumaşları üretiyoruz. 2012-2013 yıllarında da araç ki-

ralama sektörüne girdik. Yine TUGEM Tekstil firması adı altında... 2014 yılına geldiğimizde şu anki servis olan kısmımız, ikinci şirketimiz TUGEM Otomotiv AŞ.’yi kurduk. Yaklaşık üç yıldır da Grup şirketi olarak hizmet veriyoruz. Ağırlıklı olarak tekstil sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Yıllık ciromuz ortalama 25 milyon TL civarında.

BAŞARIMIZIN NEDENLERİ...

Sektörümüzde bizden daha genç girişimci yok diyebilirim. 16 yaşında, tabiri caizse çekirdekten yetişmeyiz. Piyasanın içinde büyüyen, bu işin her türlü zorluğunu görmüş biri olarak, benim en büyük avantajım; yaşıtlarıma ya da bu sektörde olanlara nazaran çok genç yaşta işin başında olarak başlamamdır. Çalışan olarak değil de işin başında olarak başlamak... Bizim en büyük avantajımız; bizden yaşça büyüklere nazaran dinamizmimizdir. Yani; hızlı hareket etmek, hızlı geri dönüş, tepki süresi, piyasanın nabzını çok çabuk ölçebilmek... Bugün yaş olarak da baktığımız zaman, taze fikirler, gezip-dolaşma şansımız, yeni fikirlere sahip olmamız, açık olmamız en büyük avantajımız. Teknolojiyi çok daha yakından takip edebiliyoruz. Çok rahat seyahat edebiliyor, yurtdışında fuarlara katılıyoruz. Günümüzde gelişmeleri daha yakından takip edebiliyoruz. Bir de fikir olarak vizyonumuzun; bizden yaşça büyüklere göre daha geniş olduğuna inanıyorum. Bu sebeplerden dolayı başarıyı yakalıyoruz.

BİZİM AVANTAJIMIZ; ÇEKİRDEKTEN YETİŞMEMİZ

Tekstil sektöründe bizden yaşça küçük rakibi-miz yok diyebilirim. Zaten tekstil alanında Bursa’da, örme kumaş üreten ve satan firma sayısı da çok fazla değil. Fakat bizden sonra gelecek olanlar, yani 4-5 yıl sonra iş sahibi olacaklar, eminim ki vizyonu ve sektöre yaklaşım tarzıyla daha iyi olacak. Gençler her zaman daha avantajlıdır. Bizim avantajımız; dediğim gibi,

çekirdekten yetişmemiz. Aslında bizim de çok fazla tecrübeli olduğumuz söylenemez. Yaklaşık 11 yıldır bu sektördeyiz ve kendimize göre az veya çok bir tecrübemiz var. Gençlerin en büyük şansı; hırs, başarıma isteği ve kendini ispatlama arzusu. Bunlar bizi her zaman kamçıladı. Bizden sonra gelecekleri de kamçılama- çağına eminim.

Diğer yandan; iş hayatında bizim için de bazı dezavantajlı durumlar var. Örneğin; 5-6 yıl önce çok sıkılgan bir yapımız vardı. Olmuyorsa olmuyordu... İşin peşinden çok da koşmazdık. ‘Olursa olur, olmazsa olmazdı’ gözüyle bakıyorduk. Ancak zamanla tecrübe edindik ve bir şeyin peşinden koşarsanız, inanırsanız başarılı olunacağını öğrendik.

E-TİCARETE DE YÖNELİYORUZ

Ailelerin ve çevrenin, iş hayatına atılmak isteyen gençleri, yeteri kadar yönlendirmediğini düşünüyorum. Eğitim aldıkları kurumlar için de bu durum geçerli. Gençlerin çoğu zaman kendi istediği alanda eğitim alamaması da büyük bir handikap. Bu nedenle çoğu zaman, eğitim alınan alanda bir iş yapılmıyor. Günümüzde her şey teknolojiye dayanıyor. E-ticaret, günümüz gençleri için en avantajlı sektör. Bu alanda çok fazla tecrübeye de gerek yok. Biz de e-ticarete yöneliyoruz. Kendi işimizde, kumaş siparişlerinde herşeyi online hale getirmeye çalışıyoruz. Benden daha küçük olanlara tavsiyem şudur: “Tekstil gibi tecrübe ve büyük bilgi birikimi gerektiren bir alana yönelmek-tense teknoloji ağırlıklı iş alanlarını kendinize hedef olarak seçin.”

İş hayatında dayanışmayı, eskiler, biz gençlerden daha iyi başarıyor. Gençlerin arasında ise rekabet ve büyük bir hırs olduğunu görüyorum. Eskiden, rekabette de bir ahlak vardı. Şu an böyle bir şey pek söz konusu değil. Gençlerin rekabet ortamı, bana etikten biraz uzak

gibi geliyor. Genç işadamlarını bir araya getirecek platform olmadığını da düşünüyorum.

TAVSİYE ALDIĞIM TEK KİŞİ BABAMDIR

İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm zaman tek tavsiye aldığım kişi babamdır. Çünkü o vakti zamanında birçok şeyi yaşamış birisi. İş hayatında 35 yılı geride bıraktı. Yıllarca büyük bir tekstil firmasını yönetti. Ayrıca iflası yaşamış birisi olarak da en acı tecrübelerle sahip. Yaşadığı olumlu ve olumsuz bütün tecrübelerin farkında olduğu için babamın bilgisine her zaman ihtiyacımız var. Kendisi zaten her an yanımızda.

İNŞAAT SEKTÖRÜNE DE GİRECEĞİZ

İçinde bulunduğumuz tekstil sektörünün mali gidişatını çok başarılı bulmuyorum. Yani muhasebe ve yönetim kısmı tekstilde çok sıkıntılı. 2017 yılında hammaddeye erişim çok zorlaştı. Üretim sıkıntısı yaşanan bu dönemde, eş zamanlı tahsilat problemi, insanları tekstilden uzaklaştırıyor. Bizim amacımız; tekstil sektöründe biraz daha vadeden uzaklaşmak. Örneğin; şu an yedek parça ithalatı üzerine bir çalışmamız var. Bunun dışında 2017’nin son çeyreğinde bir inşaat projemiz olacak. Böylelikle şirket sayımızı dörde çıkaracağız.

KOSGEB’İN EĞİTİMLERİNİ TAVSİYE EDERİM

İş hayatı uzaktan güzel görünüyor. Ancak o kadar da güzel olmadığını söyleyebilirim. Okulu bitireceğim, yatırım yapacağım vs. Her şey hayal olarak çok güzel. Ancak iş hayatında hayallerden öte bir realite var. Bir şirket kurmadan önce çok iyi bir fizibilite yapmak gerekiyor. Genç girişimcilere, KOSGEB’in verdiği eğitimlere katılmalarını tavsiye ederim. Ben herhangi bir maddi teşvik kullanmadım, ancak yıllardır bu piyasanın içindeyim. Ben de KOSGEB’in kursuna gittim ve bana büyük getirisi oldu. Bu kursta; reel iş hayatının ne olduğu, maliyet, hesaplama, Ar-Ge, piyasa şartları,

reklam çalışmaları, müşteriye nasıl ulaşılır vs. birçok konuda eğitimler veriliyor. Bir sektörde kalıcı olabilmek için her şeyin insan ilişkisine dayandığı da iyi bilinmeli. Karşılıklı diyalog... Başka bir ifadeyle; esnafılık. Şartlar her zaman insanı zorluyor. Dolayısıyla esnek olunmalı. Sabit olmamak, duruma göre farklı kalıplara girmek gerekebilir.

ÜRETİMDE ÇOK BAŞARILIYIZ, FAKAT...

Farklı sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Ülke-mizin hiçbir sorunu yok. Üretim konusunda gerçekten çok başarılıyız. Tekstil sektörünün en büyük sıkıntısı, işin tahsilat kısmı, yani muhasebe tarafı. Muhasebe yönetimini ne kadar iyi yaparsanız yapın her zaman bizim sektörde akışta bir problem olur. Bunun sebebi de şu: Bildiğiniz üzere ödeme vadesi en uzun olan, en çok maddi sıkıntıyı yaşıyandır. Otomotivde ise vadeler çok kısa. Ortalama 2-3 ay. Ancak teksilde bu, 24 aya kadar çıkıyor. Bu da insanları istismara götürüyor. Aslında tekstil firmalarının çoğu bir üretim firması değil. Fabrikaların çoğu finans kurumu. Herkese kredi veriyoruz. En büyük sıkıntı da burada. Bu, karşılığı olmayan bir kredi. Yani bunun bir bedeli yok, belli bir faiz, yok. Sadece ikili insan ilişkisine dayalı. Ticarete sözlü olan bazı kurallar sıkıntı yaratıyor.

OTOMOTİVE EĞİTİM KURUMLARI GEREKİYOR

Otomotiv sektörüne gelirsek; en büyük sıkıntı nitelikli personel eksikliği. Mekanik için eğitimler var, ancak boya-kaporta için eğitim yok. Bu işler bir zanaat ve bunun maalesef ki okulu yok. Dinamik ve donanımlı personel gerekli. Bu sektör temsilcilerine kaporta ve boya için, asistanlık, çıraklık vs. için eğitimler verilmeli. İşin ilmini öğretecek bir kurum yok. Bu alanda eğitim kurumlarının oluşturulması gerekiyor. Yurt dışında bununla ilgili bir kurum yok. Neden? Çünkü kaporta işi yok, direkt değişim ya-

pılıyor. Ancak Türkiye’de böyle bir gerçeklik var ve bununla ilgili bir an önce eğitim kurumları kurulmalı.

TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLERE DESTEK VAR

Türkiye’de girişimcilere destek olunduğuna dair inancım her zaman var. Devlet olarak, hükümet olarak baktığınız zaman, girişimciler destekleniyor. Resmi kurumlarla da iş yapıyoruz ve onların gençlere inancı daha fazla. Fakat halkımız için aynı şeyi söyleyemem. Genç girişimcileri destekleme konusunda biraz daha temkinli davranıyorlar. Tecrübe daha ön plana alınıyor. Kimisi gerçekten gençliğin enerjisine ve dinamizmine inanıyor, kimisi de tamamiyle yaş ve tecrübeye bakıyor.

YERLİ OTOMOBİLİMİZİ ÜRETMELİYİZ

Yerli otomobil için can atıyorum. Sebebi de şu: Biz aynı zamanda filo kiralama hizmeti veriyoruz. Yaklaşık 100 kadar aracımız var. Sürekli ithal araç almak zorundayız. Neden, yerli üretim kendi arabamız yok. Yerli otomobilimizi ürettiğimiz gün biz zaten araç filomuzu, satışımızı, kiralamamızı kendi milletimiz için ortaya koymaya hazırız. Dolayısıyla yerli otomobilimizin üretilmesi noktasında elimizden gelen ne varsa yapmaya hazırız. Millet sevdalı bir firma olarak, yaptığımız işlerde her zaman yerli olanı tercih ediyoruz. Yerli üretim konusunda hükümeti çok yeterli bulmuyorum. Halka ya da sektör çalışanlarına projeler açık değil. Bir araca ait ne varsa üretiyoruz. Özellikle Bursa ve İzmit otomotiv sektöründe çok başarılı. Her şeyi üreten bir ülkeyiz. Neden otomobil üretmiyoruz? Türkiye’de yerleşik olan ve otomotivde üretim yapan büyük firmalar var. Bosch, Renault, Delphi, Valeo, Tofaş vb... Otomotivde her şeyi üretebiliyorken, yerli otomobilimizi neden üretemiyoruz? Bilgi birikimi ve nitelikli iş gücümüz var. Sorunlar devlet politikası le çözülmeli ve amacımıza ulaşabilmeliyiz.



TUĞBA ÇELİK

ELEKTRİK ELEKTRONİK
MÜHENDİSİ

**“Sıkıcı, olumsuz
ve sıradan
yanlarını bile
seveceğiniz
mesleği tercih
edin. Hayatınız
boyunca mutlu
olacaksınız.”**

1991 yılı, Eylül ayında dünyaya geldim. Aslen Balıkesirliyim. İlkokul dönemimi Gönen Mehmet Akif İlköğretim okulunda, lise dönemimi Gönen Mustafa Uşdu Lisesi'nde tamamladım. Sonrasında ise, Kırıkkale Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği bölümünü bitirdim.

**“GENÇ OLMAK DAHA FAZLA RİSKİ GÖZE
ALABİLMEK, DAHA FAZLA YÜKÜ
TAŞIYABİLMEK DEMEKTİR”**

İnsan yaş aldıkça insan hayatı, eş veya çocuk gibi etkenlerle yoğunlaşarak devam ediyor. Bende bu bağlam da kendim için bir alt yapı hazırladım ve iş hayatına başladım. Mezun olduktan sonra meslek hayatına led tasarım ve



üretim firmasında çalışarak başladım. Sonrasında Emsan Mühendislik Şirketinde Proje ve Mühendislik hizmetleri alanında Proje Yöneticisi olarak görev aldım. Yaptığım olduğumuz hizmetleri TÜRKAK kalitesi ile yapmak adına 2016 yılında firma sahibimiz Güray Bilir ile birlikte Bilemsan Elektrik şirketini kurarak şirketin başına geçtim.

**KÜÇÜK YAŞLARDAN BERİ ELEKTRİK
VE TAMİRE MERAKLI BİR ÇOCUKTUM**

Elektrik benim için çocukluktan gelen bir meraklı. Dolayısıyla hep evimizde çocuklar prize parmak sokar ya, ben o prizi söker ve takardım. Sürekli radyo tamir ederdim. İşin

özü elektrik elektronik mühendisliği benim doğamdı. Bu mesleği seçmeseydim seçebileceğim bir meslek yoktu. Zaten önemli olan mutlu olmak ve işini iyi yapmaktır.

**HİÇ BEKLEMEDİĞİM BİR ANDA
BAŞARIYI YAKALADIM**

Üniversite hayatımı Kırıkkale'de geçirdiğimden ailemle 4 yıl gibi bir ayrı kalma durumum olmuştu. Dolayısıyla son sınıfta yaz okulu için geldiğim Bursa'da çalışma isteğimi başta babam ve annem olmak üzere tüm ailem destekledi. Bursa'ya gelirken hayalim tabii ki bu kadar büyük değildi. Bir fabrikada elektrik elektronik bölümü şefi olurum diye düşün-

müştüm. Ancak bende geldiğim noktadan dolayı çok memnunum, emeği olan herkese teşekkürlerimi iletiyorum.

**HEM SEVDİĞİMİZ İŞİ, HEM DE
YAPTIĞIMIZ İŞİN EN İYİSİNİ YAPIYORUZ**

Bilemsan Elektrik sıfırdan kurmuş olduğumuz bir şirket. Burada tüm başarıyı paylaşarak şirketimizi ileriye taşıyoruz. Hani o sürekli kalite sistemlerinde bahsedilen sürekli iyileştirmeyi hem personelimiz, hem de dış kaynaklı denetimlerle sağlamak ve tüm müşterilerimize en iyi hizmeti vermek için yönetmelik, standart ve kanunlar ne istiyorsa daha da fazlasını yaparak ilerliyoruz.



İŞİMİZ ELEKTRİK OLDUĞU İÇİN HER SEKTÖRDE YER ALIYORUZ

Bilemsan Elektrik 2016 yılının başlarında kurulan bir şirkettir. Alt yapısı işletmelerin çok sık rastladığı ve zorunlu olarak yaptırmakla yükümlü olduğu topraklama ölçümü, trafo bakımı, paratoner muayenesi, yalıtım direnci ölçümü, termal kamera ölçümü vb. işlerin Türkak markası ile tam ve eksiksiz olarak bir firma olacak şekilde tasarlandı ve yürütölmeye devam ediyor.

Bizler; Liman, Avm, otel, iş merkezi ve hatta endüstriyel işletmelerin birçok kolunda örneğin; tekstil, otomotiv, demir çelik, plastik fabrikalarına hizmet vermekteyiz.

Tüm iş kollarının uzmanları elbette mevcut, ancak bizim farkımız kalitemiz diyebiliriz. Biz referans olarak faaliyet alanımızdaki konulara ait yetkilendirme eğitimlerini ve yönetmelikleri baz alıyoruz. Bu da bizi her zaman canlı ve gelişmeye açık olmamızı sağlıyor. Personellerimizin tamamı mühendis ve teknikerlerden oluştuğu için müşteriye bunu yansıtmakta daha kolay oluyor.

DEZAVANTAJLARI, AVANTAJA ÇEVİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Aslına bakarsanız avantajımız da dezavantajımızda mevcut. Her firma hizmeti en ucuz fiyatla almaya çalışıyor. Ama mühendislik en iyi

kaliteyi en ucuza vermek demektir. Rakiplerinizden farkınızı iyi yansıtabilirseneiz o zaman fiyat ikinci plana düşmüş oluyor. Müşterilerimizi ve bu firmalardaki muhataplarımızı kaliteye ve güvene alıştırıyoruz.

“BEN BİLEMSAN İÇİN EN İYİ OLMAYI DEĞİL, KALİTEYİ HEDEFLİYORUM.”

Kişiyeye göre değişir diyebiliriz ancak fikrimce moda sektörü insanları daha kolay başarıya götürüyor. Tabi bunun sonucu da ağır oluyor. Bir sonraki yıl faal olamayabiliyorsunuz ve silinip gidiyorsunuz. Bu sebeple bizim gibi hizmet sektöründe yer alan firmaların ilk anahtar kelimesi kalite olmalı. Hatta kelimesi değil his-



settirdiği kalite olmalı. Kullandığınız ekipman, kıyafet, ölçüm şekliniz, iletişiminiz her adımda kalite hissedilmeli. Kalitenin sürekliliği müşterinin gözünde sizi en iyi yapar.

İNSANLAR ARASINDA DAYANIŞMA OLURSA KİMSE KIRILMADAN İNCİNMEDEN AYAKTA KALIR

Açıkçası dayanışmayı pek göremiyoruz. Piyasa koşulları ve değişen dünyada herkes aslanın ağzındaki ekmeğin peşinde, oysaki yılar geçtikçe ekmeğin çoktan aslanın midesine geçti. Ancak bu kimseyi endişelendirmemeli. Çünkü herkese yetecek kadar iş mevcut. Ancak önemli olan işin anlatılışı, gerekliliği diye dü-

şünüyorum. Biz ekip olarak ürün satmıyoruz, müşterilerimize en kaliteli şekilde hizmet sağlıyoruz.

MESLEKTAŞLARIMIZ İLE TECRÜBELERİMİZİ PAYLAŞARAK DAHA İYİ İŞLERE İMZA ATMAYI PLANLIYORUZ

Ülkemizin farklı şehirlerinde seminer vererek meslektaşlarımızın kazandığımız bakış açısı ve tecrübelerden haberdar etme gibi bir projem var. Aydın bir genç nesil için şart olduğunu düşünüyorum. Akreditasyonla alakalı revizyon çalışmaları yaparak geniş bir kapsama hitap etmek yine hedeflerimizin arasında. Ayrıca duymayan kalmasın diye bir kampanya yapı-

rak tüm organize sanayi bölgelerinde ismimizi duyuracağımız farklı projelerimiz de mevcut.

NE KADAR FARK YARATACAK PROJE SAHİBİ OLURSANIZ O KADAR FARK EDİLİRSİNİZ

Hayal edilen mesleğe ulaşmak için düzenli çalışmak oldukça önemli. Biz üniversiteye başlar-ken hep ailelerimiz ve çevremiz maaş endekslisi olarak düşündüler. Meslekte ilerlemek isteyen herkes sadece çalışmalı ve yaptığı işler sonucunda, “daha iyisini yapabilir miyim acaba?” sorusundan kendini alamamalıdır. Ne kadar çalışırsanız o kadar kazanıyorsunuz. O halde, emek ve yemek gerçekten doğru orantılıdır.

TUĞÇE KAN KILIÇ

BURSA ÖZEL GIDA
KONTROL LAB. VE
KÖRFEZ ÖZEL GIDA
KONTROL LAB.
GENEL MÜDÜR
YARDIMCISI

**“Hayatınız
engebeli bir
yola girdiyse;
unutmayın
direksiyondaki
sizsiniz.”**

4 TEMMUZ 1990 yılında, Türkiye’nin en güzel şehirlerinden biri olan, Trabzon’da doğdum. İlkokul dönemimi, Soma’da okudum. Ortaokul dönemimi ise, Bursa İnegöl’de okudum. Lise dönemine geçtim ve Bursa Anadolu Lisesi’nde okudum. Daha sonra, İstanbul Üniversitesi Eczacılık bölümünü başarıyla bitirdim. Öğrenim hayatım boyunca gözde ve çok başarılı bir öğrenciydim. Meslek hayatımda ise, bu başarımlarım halen devam ediyor.



FARKLI LABORATUAR ORTAMLARINDA ÇALIŞTIM.

Eczacılık bölümünü okudum ve bu bölümde bir kural olduğu için okurken bir kanun getirildi. Kanunlar ve kurallar çerçevesinde istediğim olmadığı için hedefimi değiştirmek zorunda kaldım. Daha sonra ilaç firmasında çalıştım ve bulunduğum yerde gıda laboratuvarı açtık. Her ne kadar geçici bir süreliğine aktif olsak da, burada çalışmak ve kalmak zorunda kaldım. Bir nevi aile şirketinin devamını getirmek gibi, bir iş oldu. Aile olarak total de 3 laboratuvarımız var. İki laboratuvarımız gıda,

biri de tıp alanlarından oluşuyor. Benim isteğime göre, gıda laboratuvar bölümünde ağırlık gösterdim. Annem ve babam, onların yanında olup Bursa’ya dönmem için benden rica da bulundular. Aile şirketimizin de, gözlerinin arkada kalmayacağı birinin yürütmesini istediler.

KENDİMİZİN OLAN ÖZEL GIDA KONTROL ŞİRKETİMİZİ AÇTIK.

2008 yılında Kanima öncesi, 2013 yılına kadar tıp laboratuvarı olarak çalışmalarımızı yürüttük. 2013 yılında, Bursa özel gıda kontrol labora-

tuvarı olarak birinci gıda şirketimiz de faaliyet göstermeye başladık. Baktık ki, işlerimiz yolunda gidiyor ve hiçbir sorun yok. Daha sonrasında, 2016 yılında Körfez özel gıda kontrol şirketimizi açtık. Ben ve ailem olarak, daha çok gıda üzerine durduk ve kendimizi geliştirmeye devam ettik.

“REKABETÇİ VE HIRSLI BİR YAPIM VAR.”

Öğrencilik hayatımda da, çalışma hayatımda da, hep olaylara daha pratik yaklaşıyorum. Yapım ve karakteristik özelliğim olarak, rekabetçiyim ve hırslıyım. Her şeyin en güzelini



yapmak için çabalıyorum ve kendimce belirlediğim hedefe koşmak için hırslanıyorum. Her önüme çıkan engelleri bile değerlendiriyorum. Engeller bile kendi içlerinde bana hayır getirdiklerini ve mutlaka bana bir ders olacağını tahmin ediyorum. Her geçen gün, kendimi geliştirmeye açık bir şekilde ilerliyorum.

Sağlık sektörü bizler için çok önemli bir yerde. Kendimce ve meslek hayatımda avantajlarım daha fazla ve dezavantajlarım olduğunu pek göremiyorum. Yeni öğrendiğim bilgiyi hemen hafızama kaydetmem ve belirli konulara daha fazla açık olmam, benim en güzel avantajla-

rımdır. Herhangi bir konuyu bile sürekli araştırırım, bir kenara not ederim ve böylelikle kendimi geliştiririm. Dezavantajım var ise; yaşımdan dolayı daha az tanınmak olabilir.

“SOSYAL MEDYANIN YAYGINLAŞMASI, GENÇLERİN TEKNOLOJİ ALANLARINA HÜCUM ETMESİNE NEDEN OLDU.”

Özellikle 2017-2018 yılları arasında sosyal medya ve teknoloji alanlarında bir yoğunluk söz konusu. Sosyal medya ile alakası olmayan insanların bile, sosyal medya da fenomen olduklarına şahit oldum. Sonuç olarak gençler, son dönemler de teknolojiyle iç içeler. Trend haline gelen bu sosyal medya, artık iş koluna

döndü ve internetten daha kolay para kazanmanın yollarını buldular.

“SEKTÖRLERİN VE İNSANLARIN BİRBİRLERİNE RAKİP GÖZÜYLE BAKMASI YERİNE, BİLGİ ALIŞVERİŞİ YAPMALARINI DÜŞÜNÜYORUM.”

Şu cümleyi çok severim ve sürekli söylerim; “Akıl, akıldan üstündür.” Her insanın akıllı ve düşünme biçimi oldukça farklıdır. Bir insan, bir insandan yeni bilgiler, harika fikirler öğrenebilir. İnsanlar birbirlerine yardımcı olup, sektörleri hakkında yorumlaşarak, mesleklerini daha iyi hale bile getirebilirler. Şu anki gençlerin birlikteliğini, asla yeterli bulmuyorum. Açıkçası



hepsi aynı sektörde olmasalar bile, birbirlerine rakip gözüyle bakıp ticari olarak birbirlerini kırmaya çalışıyorlar.

“SAĞLIK SEKTÖRÜ, DİĞER SEKTÖRLERE NAZARAN DAHA AYRINTILI VE ZOR.”

Önemli sektörümüz de, tek sorun rekabetçiliğin fazla olmasıdır. Özellikle fiyatlar taban aralığında gerçekleşiyor ve maliyetin altında analiz gerçekleşiyor. Bir taban fiyatı oluşturulması, kimsenin bunun altına inmemesidir. Böylelikle kalitenin stabil şekilde tutulmasını sağlayacaktır. İkinci sıkıntı ise, gıda işletmelerinde yeterli denetim sağlanmadığı için insanların bu sıkıntıyı gereksiz ve önemsiz görmesidir.

Sonuç olarak, başkalarının sağlanması ve insanların hayatının tehlikeye atılması, en büyük sorun. Sektörün gereken ilgiyi görmesi ve en ufak yanlış dahi yapılmaması için hep beraber bilinçli olmalıyız.

TÜRKİYE’DE HİÇ YAPILMAYAN ANALİZLERİ, FAALİYET KAPSAMINA KATMAYI PLANLIYORUM.”

Hayatım boyunca olduğum ve başında çalıştığım meslek başında kalmayı düşünmüyorum. Mesleğimi daha ileriye götürmek ve yaptığım işi daha çok büyütmek istiyorum. Daha fazla analizi bünyeme katarak, her işletmenin analiz ihtiyaçlarını karşılayabilmek, en büyük hede-

fim. En önemlisi ise, Türkiye’de hiç yapılmayan analizler mevcut ve bunları kendi faaliyet kapsamıma katmayı planlıyorum.

“GENÇLERE TEK ÖNERİM VAR; DÜRÜSTLÜK.”

Bizlerin tek umudu, gençlerimizdir. Ülkeyi ve her türlü sektörü değiştirmeleri onların elinde. Gençlerimize en güzel önerim; dürüst olmaları ve yaptıkları işte tecrübe sahibi olduktan sonra, bir girişim işine girmelerini öneriyorum. İyi bir noktaya gelmek hedeflerinde var ise, bunun için iyi bir bilgi veri tabanı oluşturmaları gerekiyor. Bunu yapabilmek için her geçen gün kendilerini daha fazla geliştirmeliler.

VEDAT SAYGIN

MADOSAN A.Ş.
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“İsrarla üniversite kapılarında süren bekleyiş ve masa başı beyaz yaka olma hayali yerine, sahada da birçok fırsatın olduğuna gençlerimizin dikkatini çekmek isterim.”

11 Mart 1962’de Bursa’nın Hisar semtinde, dede yadigârı bir evde dünyaya geldim. İki kardeşiz, bir ablam var. İlkokulu Osmangazi İlköğretim Okulu’nda, ortaokulu Pınarbaşı Ortaokulu’nda, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi’nde okudum. Babamın mesleği kerestecilikti. Benim de babamın işiyle ilgileniyor olmam, ticarete olan ilgimi günden güne artırdı. Bu motivasyonla kendimi erken yaşlarda ticaretin içinde buldum. 1985 yılında babamla birlikte yaptığım kereste ticareti ile bilfiil iş hayatına başla-

dim. Serbest çalışma arzusu içinde olduğum için, girişimcilik ruhum hep dinamik kaldı.

EŞİMİN ÇOK BÜYÜK DESTEĞİ VAR

1992 yılında metal raf sektörüne girme kararı aldım ve Madosan A.Ş.’yi kurdum. 1995 yılı itibarıyla kereste ticaretini sonlandırdım ve tüm odağımı Madosan’a çevirdim. Madosan’ın kuruluş aşamalarından itibaren, her zaman eşim Sevgi Saygın’ın çok büyük desteği oldu. Şu an kendisiyle birlikte geliştirmekten heyecan duyduğumuz bu sektöre devam ediyoruz.

SEKTÖRE YENİ KONSEPTLER KATIYORUZ

Madosan; market- mağaza ekipmanları ve depo raf sistemleri üreterek müşterilerinin sergileme ve depolama ihtiyaçlarına akılcı çözümler sunuyor. Ürünlerimize özgün tasarımlarımızla yeni konseptler katıyoruz. Şu an gelişiminin çok başlarında olan otomasyonlu raf sistemleri konusunda da Ar-Ge çalışmalarımıza devam ediyoruz.

EN BÜYÜK HEDEFİMİZ...

En büyük hedefimiz, Madosan’ı sektörün en üst seviyelerine taşıyarak, yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki hakimiyetimizi daha da etkinleştirmek. Girişimciler olarak biz ülke ekonomisine katkı sağlarken, devlet de yatırım yapmayı

hedefleyen kişilerin yolunu mutlaka açmaya devam etmeli.

ÇEVİKLİĞİMİZ EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ

Hizmet verdiğimiz sektörlerdeki yetkili kişilerin, mal alımları esnasında teknik analiz konusunda yeterli olmadıklarını düşünüyorum. Kıyaslamanın sadece fiyatla olduğu bir ortamda, kalite söz konusu olamıyor. Ayrıca yurt içindeki piyasalarda yaşanan olumsuzlukların, tüm yatırımcıları etkilediği de bir gerçek. İş dünyasında zaman zaman yaşanan sıkıntılı durumlarda yönetici arkadaşlarımızla bir araya gelerek, çözüm önerilerini değerlendiriyor ve hızlı bir şekilde harekete geçiyoruz.

Madosan’ın çevikliği en büyük avantajlarından birisi. Bu stratejimiz, motivasyonumuzu olumlu yönde etkiliyor ve sorunlarımızı ortadan kaldırıyor.

SADECE MADDİ DESTEK YETERLİ DEĞİL

İş kurmak isteyen girişimci arkadaşlara, son dönemlerde çeşitli destekler veriliyor. Fakat bu desteklerin, isabetli şekilde verildiği konusunda değilim. Girişimcilerin hazırladığı projeye göre desteklenmesini ve bu projelerin, takibin yanısıra danışmanlık destekleriyle geliştirilmesini öneriyorum.

SAHADA DA BİRÇOK FIRSAT VAR

Tabi ki; gençlerin iyi eğitimler almalarından yanayım. Lakin ısrarla, üniversite kapılarında süren bekleyiş ve masa başı beyaz yaka olma hayali yerine, sahada birçok fırsatın olduğuna dikkatlerini çekmek isterim. Bunun yanısıra ülkemizin mesleki ara çalışanlara da oldukça ihtiyacı var.

ÇALIŞMA HEYECANI DÜŞÜK SEVİYEDE

İş hayatında gözlemlerime dayanarak, genç arkadaşlarımızda çalışma heyecanının ortalamada düşük seviyede olduğunu görüyorum. Bu durum, kaygı verici ve düşündürücü... Buna etken olan birçok faktör olduğunu düşünüyorum. Jenerasyon; teknoloji ve sosyal öğreti ile birlikte çok değişti. Yaşantımız ise buna henüz ayak uyduramadı. İş hayatına atılmak isteyen arkadaşlarıma başladıkları işin ilk yıllarını, bu- lundukları pozisyona ilişkin bir okul veya bir staj gibi görmelerini tavsiye ediyorum. Bu sürenin sonunda kazanılan tecrübe ve yetilerin, hayatlarının sonraki dönemlerine ışık tutarak, birçok kapıyı açacağını söyleyebilirim.

Hangi iş olursa olsun, azimli, kararlı ve sabırlı olduğumuz ölçüde başarabiliriz.

YALÇIN IŞIKYILDIZ

NİLÜFER BEL.
BŞK.YRD.
MECLİS ÜYESİ

“Nilüfer’de pek çok ilki gerçekleştirmemiz, ‘cesaret’ sayesinde ve tabii ki Başkanımız Mustafa Bozbey’in öngörülü, katılımcı ve demokrasiyi önceleyen anlayışıyla mümkün oldu.”

10 Aralık 1988 Bursa doğumluyum. Şerif Ar-tış İlköğretim Okulu’nu bitirdim. Ardından Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi’ni tamamladım. Son olarak Akdeniz Üniversitesi Konaklama İşletmeciliği ve Maltepe Üniversitesi İşletme Yüksek Lisansı ile eğitim hayatımı tamamladım. Altı ay süreyle Almanya’da, iki yıl süreyle de Amerika’da staj yaptım. Her türlü spordan hoşlansam da profesyonel olarak oynadığım futbolun bendeki yeri ayrı. Yeni yerler görmek, yeni insanlar tanımak, gözlem yap-



mak ilgi alanlarım. Kendimi ciddi bir hayvan sever olarak tanımlayabilirim. Annemi usandı-racak kadar titizlikte giyimime dikkat ederim.

NİLÜFER’İN EN GENÇ MECLİS ÜYESİ VE BAŞKAN YARDIMCISI

Sosyal sorumluluk projelerinde yer almak, bi-rilerini yardımcı olmak beni mutlu eder. Ata-türk sevdalıy olduğumu belirtmeye bilmem gerek var mı? Eğitimimin ardından Cumhuri-yet Halk Partisi’nde aktif olarak çalıştım. 2014

seçimlerinde Nilüfer Belediyesi’nin hem en genç meclis üyesi, hem de en genç Başkan Yardımcısı unvanıyla göreve başlamam bana her zaman onur vermiştir. Halen bu görevi bü-yük bir mutlulukla yürütüyorum.

Eğitimim bittikten sonra insanlara hizmet üretmek için yol arayışına geçtim. Bu amaç-la CHP’de aktif olarak çalışmaya başladım. Sonrasında büyük saygı duyduğum, yanın-da çalışmaktan onur duyduğum Başkanımız

Mustafa Bozbey’in teşvikleri kararımda önemli oldu. Ailem de her zaman yanımda yer aldı.

NİLÜFER, 1987’DE KURULAN ÜÇ MERKEZ İLÇEDEN BİRİSİ

“Önce insan” ilkesiyle hizmetlerini gerçekleştiren ve sürdürülebilir projeleriyle “örnek ve lider kent” olarak Türkiye’de alanında pek çok konuda ilklerin kenti Nilüfer’de Belediye Baş-kan Yardımcılığı görevini yürütüyorum. Nilü-fer; Büyükşehir Belediyesi statüsüne 1987’de

kavuşan Bursa’da, o tarihte kurulan üç merkez ilçeden biridir. Nilüfer Belediye Başkanlığı için ilk seçimler, 1989 yılında gerçekleştirilirken, ilk Belediye Başkanımız da Ziya Güney olmuştur. 1994-1999 döneminde Faruk Baykal’ın Belediye Başkanı olarak seçildiği kentimizi 1999’dan bu yana Başkanımız Mustafa Bozbey yönetiyor.

NİLÜFER’DE KENDİMİZLE YARIŞ HALİNDEYİZ

Biz Nilüfer’de aslında kendimizle yarışıyoruz. Yani, hizmetlerimizin çitasını her zaman bir üst noktaya çıkararak, ‘örnek ve lider’ kimliğimizi koruma çabasındayız. O nedenle, ekip çalışmasına, farklı seslere her zaman açık bir kurum olarak; katılımcılık ve demokrasinin ön planda olduğu bir anlayış çerçevesinde yenilikleri kentimizle buluşturmaya özen gösteriyoruz. Bugün, bir cazibe merkezi olan kentimiz, aynı zamanda bizi izleyenler, kıyaslama yapan kurumlar ve yurttaşlarımız için bir proje üretildiğinde, “İşte bu tam da Nilüfer’in bizlere kazandırdığı bir örnektir” algısını oluşturmuş durumdadır.

PEK ÇOK İLKİ BAŞARMAMIZ ‘CESARET’ SAYESİNDE OLDU

Kuruma olan inancı ve bağlılığıyla güçlü bir ekibimiz var. Bu, en büyük avantajımız. İnovatif çözümler, hızlı düşünme ve sorunlara hızlı bir şekilde çözüm bulma anlamında son derece aktif bir kurumuz. Aynı zamanda cesaret de Nilüfer Belediyesi’nin çalışmalarında öne çıkan bir özellik. Pek çok ilki gerçekleştirmemiz, cesaret sayesinde ve tabii ki Başkanımız Mustafa Bozbey’in öngörülü, katılımcı ve demokrasiyi önceleyen anlayışıyla mümkün oldu. Burada ilklerimizi açmakta yarar görüyorum. Örneğin, Türkiye’de 2002’de Stratejik Planı’nı ilk yapan belediye biziz. Belediye araçlarında GPS kullanılması, internetten ve kredi kartıyla vergi ödenmesi, koşu yollarında spor aletleri, süt dağıtım projesi, insan odaklı yol yapımı, bi-

sikletli polis gibi pek çok ilk ile Nilüfer Belediyesi sayesinde tanışıldı. Bunlar bizim yönetim yaklaşımımızı yansıttığı gibi avantajlarımızı da ortaya koyuyor.

ZORLAYICI VE SÜREKLİ DİNAMİK OLMAK ZORUNDAYIZ

Dezavantajlara gelince; aslında bir bakıma her gün bir öncekinden daha üst seviyede hizmet üretmek durumundayız. Zorlayıcı ve sürekli dinamik olmak durumundayız. En önemlisi, bir kamu kurumu olduğumuzdan, merkezi yönetimin, yerele yönelik kısıtlayıcı yaklaşımları ve bütçe üzerindeki çözümsüzlükler dezavantaj yaratıyor. Örneğin, son dönemde, sanayi bölgelerine tanınan vergi muafiyeti gibi uygulamalar, her yıl nüfusu ortalama 20-25 bin civarında artan Nilüfer’de milyonlarca liralık gelir kaybına yol açıyor. Benzer şekilde, AVM ruhsatlarının Büyükşehir Belediyesi’nce veriliyor olması da ilçe belediye gelirlerine vurulan bir darbe. Üstelik, ne yazık ki bu kaybı gideren, belediyeleri rahatlatacak kaynaklar da sunulmuyor.

GENÇ NÜFUSTA ARTAN İŞSİZLİK DÜŞÜNDÜRÜCÜ

Günümüzde ne yazık ki genç nüfus konusunda işsizlik oranları düşündürücü boyutta. En son verilere göre, Türkiye’de 15-24 yaş nüfusu içeren genç işsizlik oranı yüzde 20,6 oranında gerçekleşti. Başkan Yardımcısı olarak bana bağlı olan İnsan Kaynakları Müdürlüğümüz bünyesinde bulunan İş Ofisi ve belediyemize yönelik iş talepleri konusunda da gençlerde önemli bir yığılma gözlemliyoruz. Ne yazık ki bizim olanaklarımız istihdamı anlamlı boyutta artıracak ölçüde değil. Buna karşın girişimci, kendisini yenileyen ve teknolojiye yönelik, yaratıcı iş fikirleri ortaya koyabilen gençlerin başarısı ise ortada. Özellikle özgün fikirlerin ve dijital ortamda pazarlanan ürünlerin altın çağını yaşadığını düşünüyorum.

PEK ÇOK STK İLE BİRLİKTE HAREKET EDİYORUZ

Nilüfer Belediyesi olarak pek çok sivil toplum kuruluşuyla birlikte hareket ediyor, ortak çalışmalar gerçekleştiriyoruz. STK’ları bir araya getiren Konak Mahallesi’nde yer alan Dernekler Yerleşkeminin ikincisini ve daha büyüğünü Karaman mahallemizde hizmete açtık. Gençlerin hem siyaset hem de STK’lara yönelik ilgisizliğini gözlemlediğimi belirtmek isterim. Aslında gerek iş dünyasına yönelik dernek ya da kuruluşlarda, STK’larda, sosyal ve siyasal yaşamda gençlerin varlığı artarsa, başarılarının da artacağı inancındayım. Ben Nilüfer Kent Konseyi Gençlik Meclisiyle proje üretmekten büyük mutluluk duyuyorum. En son, gençlerin projelerine kaynak yaratmak için “Gençbank” projesinde İstanbul Maratonu’nda koştum. Bağışlarla pekçok gence yardımcı olmak çok büyük bir mutluluk.

KURUMSAL BİR ANLAYIŞLA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR YAPI OLUŞTURDUK

Nilüfer Belediyesi, bir kamu kurumu ve liyakat çerçevesinde mevkiler belirleniyor. O nedenle, benden sonraki Başkan Yardımcıları da eminim bu kenti yönetmek için Nilüferlilerin seçeceği bir sonraki isim kim olursa olsun, sürdürülebilir ve kurumsal anlayışı Nilüfer’in geleceği için hizmetlerine yansıtacaktır. Çünkü biz, 1999’dan bugüne Nilüfer’de kişiye bağlı değil, kurumsal kimlik çerçevesinde ve kurumsal bir anlayışla sürdürülebilir bir yapı oluşturmaya çalıştık.

EKİP OLDUĞUNUZDA BAŞARI KENDİLİĞİNDEN GELECEKTİR

Benden önceki başkan yardımcılarımızın deneyimlerinden mutlaka yararlandım. Bunun altını çizmek istiyorum. Bana bağlı olan müdürlüklerde hizmetlerimizi üretirken en önemli nokta, Başkanımız Mustafa Bozbey’in ve kurum anlayışımızın da her zaman ortaya koyduğu gibi insanların mutluluğunu sağla-

maktır. Bu anlayış, Nilüfer Belediyesi Halk Evi’nde daha ‘Özgürlük’ kapısından girer girmez kendisini hissettiriyor. Bu yorumu yaptığımız son araştırmalarda, Nilüferlilerin yüzde 88’inin bu kentte yaşamaktan mutlu olduğunu söylemesi de pekiştiriyor. Göreve başladığımda bana bağlı olan müdürlüklerdeki tüm arkadaşlarımın fikirlerine, kararlara katılmalarına önem verdim, vermeye de devam ediyorum. Eğer ekip olduğunuzu hissettirseniz aidiyet duygusuyla birlikte başarı da kendiliğinden geliyor. Ulaşım, temizlik, spor etkinlikleri, kültür-sanat, eğitim... Nilüfer Belediyesi olarak belediyelerin yapmakla yükümlü olduğu her şeyi zaten yapıyoruz. Ancak biz, aslında Nilüfer’de değişimi yönetiyoruz. Demokrasiyi yerelden genele yaymak gibi bir derdimiz var. 2009’dan bu yana Mahalle Komiteleri ile halkın hizmetlerde söz sahibi olması için çaba gösteriyoruz. Görevimiz değil belki ancak hava kirliliği, su kirliliği, elektromanyetik alan kirliliği ölçümlerini yapıyor, kamuoyuyla paylaşıyoruz. Yine, Gençlik ve Spor Bakanlığı’nın yapması gereken yatırımları belediye olanaklarıyla yaşama geçiriyor, örneğin Türkiye’nin alanında ilk projesi olan Beşevler Cimnastik Salonu’nu, TVF işbirliğiyle Cengiz Göllü Voleybol Salonu’nu kente kazandırdık. Türkiye’de, hatta artık Avrupa’da bir marka olan Nilüfer Müzik Festivali’ni yapıyoruz. Tüm bunlarla, 1987’de, kentin konut gereksinimini karşılamak için planlanan, adeta otel kent şeklinde tasarlanan Nilüfer’i yaşamın nabzının attığı bir merkez haline getirdik.

HEDEFİMİZ, ULUSLARARASI DÜZEYDE BİR KENT OLMAK

Hayatımda umutsuzluğa çok yer vermem. Çözüm odaklı çalıştımdan, tükenmez çabam ve çokça umudum var. Ancak böyle bir durum olursa vizyon sahibi, öngörülerıyla bizlere her zaman ışık tutan Belediye Başkanımız Mustafa Bozbey’e danışırım ve ekip arkadaşla-



rımla mutlaka görüş alışverişinde bulunurum. Hedefimiz; hizmet standartları ve yönetim mükemmelliğinde sürdürülebilir ve yenilikçi yaklaşımlarıyla uluslararası düzeyde örnek ve lider yerel yönetim kurumu ve demokrasi kenti olmak. Örnek projelerimiz olarak; Ataevler Kültürel Tesisler ve Meydan Projesi, Masal Müzesi ve pazaryeri projesi, Pozitif Enerjilli Bina (Planetaryum ve Enerji Evi) ve de rüzgar türbinlerinin kurulmasını sıralayabilirim.

BAŞARI; ZEKÂ, YETENEK VE İLETİŞİM BECERİSİNDEN GEÇİYOR

Genç arkadaşlarıma, hayatlarını şekillendirme aşamasında kendilerine mutlaka hedef belirlemelerini, bolca hayal kurmalarını, yenilik ve olanakları mutlaka takip etmelerini ve sosyal yaşamda aktif olmalarını öneriyorum. Çağımız, iletişimin yıldızının parladığı bir çağ. İnsanların başarısı, zekâları ve yetenekleri ile iletişim becerilerini geliştirebildikleri ölçüde artıyor. Nilüfer Belediyesi’ni şimdiye dek olduğu gibi bundan sonrasında da, öncü, insanların mutluluğu için hizmet üreten, çağdaş bir

kenti oluşturan ve Nilüferlileri gülümseten çizgide görmeye devam etmek istiyorum.

BURSA’NIN DÜNYAYA SUNACAĞI YENİ BİR ÜRÜN MUTLAKA OLMALI

Bursa, çok fazla değeri olan, ancak bu değerlerini markalaştırma konusunda çok fazla öne çıkaramayan bir kent. Sanayi, tarih ve turizm alanları hem yerel yöneticiler, hem kentli, hem de hükümetin desteğiyle Bursa’nın ekonomik yaşamını daha da ileriye götürecektir seviyeye taşınabilir. Örneğin, binlerce fabrikası olan bir kentin, dünyaya sunacağı yeni bir ürün mutlaka olmalı diye düşünüyorum. AR-GE çalışmaları ve inovasyon konusuna yatırım, yedek parça üreten değil, buluşların kenti durumuna taşıyabilir Bursa’yı... Aynı şekilde turizmde de günübirlik değil, uzun süreli konaklamayı cazip hale getirecek destinasyonlar zaten var. İş, bunların tanıtımı ve duyurulması konusuna eğilmekten geçiyor. Osmanlı’ya başkent olmuş Bursa’mızın tarih hazinesinin daha iyi tanıtılması ve duyurulması için daha çok çaba harcamalıyız.



YASIN SAGER

BURYAP GROUP
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“Küçük bir eğitim
bile; iyi niyetleri, iyi
sonuçları çevirir.”**

1976 yılında Şahzene ve Mustafa çiftinin 7. çocuğu olarak, Sürmene’de dünyaya geldim. İlköğrenim dönemimi doğduğum köyde tamamladıktan sonra, ailemin Bursa’ya taşınması kararı ile birlikte Orta ve Lise öğrenimimi burada tamamladım. İş hayatına atılma kararım, Lise döneminde asla kalmadı. Üniversiteden sonra hayatımın bir yanı fazlasıyla değişti.

**ARKADAŞLARIM OYUN VE GEZMEKLE MEŞGUL
İKEN BENİM AKLIM HEP TİCARETTEYDİ.**

Profesyonel iş hayatıma üniversite sonrasında başladım fakat ticaret hayatım ilkokul yıllarım da teneffüsler de öğrencilere sattığım küçük şeylerle başladı. Ortaokul yıllarında okul hari- ci dönemlerde çay ocağı işletmeciliği, yazları meyve satıcılığı vb. birçok iş yaptım. Lise yılları amatör ticaret hayatımın zirve yaptığı dönemlerdir. Lise son yıllarında basit el pedallı matbaa makinesi belki de profesyonel ticaret hayatın lezzetini alma adına en önemli dö-



nüm noktası idi. Üniversiteyi kazanmam bu işimin biteceği anlamına geldiği için oldukça hüznlendim. İş hayatım eğitim hayatımı keskinlikle engellemedi. Bu nedenle ailem bana her konuda destek oldu. Onların bu destekleri üniversite öncesi lise diplomama iyi bir derece ile yansdı.

**“KENDİ ŞİRKETİMİ KURMANIN
MUTLULUĞUNU, HİÇBİR ŞEYE DEĞİŞMEM.”**

Üniversite hayatım önce Balıkesir Üniversitesi

İnşaat Bölümü’nde başladı sonrasında Lefke Avrupa üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümü ile devam etti. Mezuniyetimin ardından Bursa’ya dönerek, yarım kalan ticaret hayatımı “BURYAP Mühendislik” firmasını kurarak devam ettirdim. İlk dönemlerde basit tadilat işleri ve proje işleri ile profesyonel ticaret hayatına atıldım. 2005 yılında şirketleşerek BURYAP İnşaat Anonim Şirketini kurdum. Ailemin sektörde olması hasebi ile üniversite öncesi inşaatla ilgili zaten yeterince bilgi sahibi idim.

Üniversitede akademik eğitim böyle kendimi teoride ve pratikte geliştirmiş oldum. Bu da benim iş hayatımı son derece kolaylaştırdı.

**“BEN, DOKTOR VE AVUKAT
GİBİ ÇOK FARKLI MESLEKLERDEN
İNSANLARIN BİLE MÜTEAHHİTLİĞE
SOYUNDUĞUNA ŞAHİT OLDUM.”**

BURYAP çatısı altında yılda 400 adet konut inşa ederek kamu işleri, sanayi yapıları, çevre düzenleme ve restorasyon anlamında yüzlerce



referansa sahip oldum. İnşaat sektörü, giriş yapılması en kolay sektör olarak görülüyor. Sektörün sadece kazanç kapısı olarak görülmesi için teknik boyutunu ikinci planda bırakılması sektörün gelişmesi anlamında olumsuz sonuçlar doğuruyor. Firmamız yurtdışı yatırım anlamında küçük bir Avrupa ülkesi olan Kosova'da bir arsa satın almış olup projelendirme aşamasındadır. Bursa'da doğup büyüyen firmamız Bursa'da kazandığını Bursa'ya yatırıma devam ederek 200 çalışanı ile ülkemize

katma değer sağlayıp büyüyor ve büyümesini de sürdürecektir.

İNŞAAT DIŞINDA BAŞKA SEKTÖRLERE DE İLGİM OLDU.

Bu anlamda 2014 yılında İnegöl'de 34 yıllık günlük yayın yapan Yıldırım Gazetesi ve Bursa'da 2015 yılında "A Gazete" bünyemize katılarak medya sektörüne adım attık. Farklı sektör anlamında bir diğer yatırımlarımız turizm alanında olmuştur. 2014 yılında İnegöl Royal

Otel, 2017 yılında 220 yatak kapasiteli Ramada Nilüfer oteli bünyemize kattık. Hali hazırda inşaatı devam eden 170 yatak kapasiteli Ramada Karacabey Otel'i'ni de Haziran 2018'de faaliyete almayı planlıyoruz.

Mesleğimle ilgili kurs ve seminerleri yakından takip ettim. Yüksek lisans eğitimi tamamladıktan sonra 2016 yılında İMBL South Rusya Üniversitesi'nde doktora eğitimimi sürdürüyorum. Karakter olarak girişimci bir yapıya sahip



olmakla beraber bana gelen bütün teklifleri değerlendirmeye çalışırım. Ayrıca, çalışan ve azimli olan girişimci gençlerin önünün açılması konusunda devlet teşviklerinin yeterli olmadığını düşünüyorum.

İŞ HAYATIMIZIN SAĞLIKLI DEVAM ETMESİ İÇİN HÜKÜMET POLİTİKALARI SON DERECE ÖNEMLİ.

Mevcut hükümetin 2023 hedeflerine ulaşması anlamında aldığı tedbirler ve programları iş

hayatımızın birçok noktasında kolaylıklar ve destekler sağlıyor. Sanayinin gelişmesi için nitelikli sanayi bölgeleri kurulmalı. Ucuz iş gücü anlamında SGK muafiyetleri ve ucuz enerji destekleri sağlanmalı. Bu olmazsa olmaz isteklerimiz ülke sanayicisinin diğer ülkelerle rekabet etmesi adına gereklidir. Konut sektörünün hareketlenmesi ve yabancı yatırımcıları ülkemize çekme amacıyla teşvikler hazırlanmış ve hayata geçirilmiştir. Bu teşviklerin meyvelerini firma olarak görmekteyiz yabancılara konut

satışında KDV muafiyeti, alım satım vergilerinin düşürülmesi ile firmamız son 2 yılda yabancılara 200 üzerinde konut satış yapmıştır. Bu anlamda yabancı şirketlerle ticari ortaklıklarımız devam etmektedir. Ülkemiz yabancılar açısından her anlamda yaşanabilir ve yatırım yapılabilir bir ülke konumunda. Bunu fırsata çevirmeliyiz ve çalışmalarımızı anlatmak adına, yurt dışı fuarlarına önem vermemiz gerekmektedir.

YUSUF KATANA

MOREMO MOBİLYA

“İşler ters gittiğinde sadece gökyüzüne bakıyorum. Bir nefes alıp, bütün sorunların çözümünün bende olduğunu düşünüyorum ve kolları sıvıyorum.”

1975 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu Hürriyet İlkokulu’nda, ortaokulu Bursa Erkek Lisesi’nde, liseyi ise Bursa Ticaret Lisesi’nde tamamladım. 1992’de Manchester, 1995 yılında da Brighton’da dil kolejlerinde eğitim aldım. Aynı zamanda Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü ile Anadolu Üniversitesi Satış- Pazarlama ve Mağaza Yönetimi Bölümünü bitirdim. Askerliğimi tamamlayıp, Uludağ Üniversitesi’nde tanıştığımız eşimle hayatlarımızı birleştirdik. Aynı yıl ‘Modern Renkli Mobilya’nın kısaltması olarak düşündüğümüz, “Moremo” markası ile mobilya sektörüne atıldık. 2000 yılında bir kızımız dünyaya geldi. Son 10 yıldır özellikle bebek-genç mobilyalarının üretimi ve pazarlamasıyla ilgileniyor, sektörümüzde öncü olma çabamızı her zaman diri tutuyoruz.



BENİM DURUMUM “İŞİN İÇİNDE DOĞMAK”

Benim durumum, iş hayatına atılmak değil de ‘işin içinde doğmak’ gibi bir şey. Çünkü rahmetli dedem ve babam, zaten üretim ve ticaret yapıyordu. Yürümeye ve konuşmaya başlamamla iş hayatımın başlangıcı muhtemelen aynı zamana tekabül eder. Okul öncesi bile zamanımın büyük çoğunluğunu işyerlerinde geçirdim. Şirketimiz 1950’lerde kurulan bir işletmeydi. 1998 yılına kadar toptan gıda imalatı ve pazarlaması faaliyetiyle ilgilenirken, sonrasında aldığımız radikal bir kararla çok farklı bir bransa, mobilya sektörüne adım attık. Bu kararı almamda en büyük destekçim, sonraki yıllarda beraber çalışacağımız eşim oldu. Gıda üzerine çalışan aile şirketimizi, mobilya sektöründe faaliyet gösteren bir aktör haline dönüştürdük. Metal

atölyeleri, döşeme atölyeleri, mobilya üretim atölyeleri ve satış mağazaları açtık. 1998 yılında “Moremo” markasıyla faaliyetlerimize başladığımız firmamızda öncelikle bayilikler yaparak sektörün bütün alanlarında bilgi sahibi olmayı seçtik. Zamanla çıktığımız yolda ihtiyacımız olacak know-how sağlandığında ilk 10 yılını piyasadaki tedarikçilerimizin desteğiyle geçiren firmamız, ikinci 10 yılını A’dan Z’ye bütün üretim ve pazarlamasını kendi yapar hale geldi.

HEP YENİLİKLERİN ARAYIŞINDA OLDUK

Çocuk mobilyası üretimine başladığımız yıllarda spesifik olarak çok genç bir sektördü ve hal-kımanın genelinde çocuk odaları için mobilyalar ve odalar hazırlamak henüz çok yeniydi. Bu yüzden nasıl bir bakış açısı oluşturulması gerektiği-

ni ve bunun yaşayan, zaman içinde değişip-gelişen organik bir süreç olduğunu sektörün tüm aktörleriyle beraber öğrendik. Kendimizi sürekli geliştirmeden, teknolojiyen azami ölçüde faydalanmadan ayakta kalınamayacağını da gördük. Sadece ürünlerimizi kullanacak dostlarımızın ihtiyacının giderilmesini yeterli bulmayıp hayatlarının çok daha güvenli konforlu ve sağlıklı olması için yeniliklerin arayışında olduk.

Aslında en büyük avantajımız, bizden yaşça büyük olan meslektaşlarımızın tecrübelerini bizden daha küçük olan kardeşlerimizin dinamizmi ve gelecek fikirleriyle harmanlayıp en doğruyu bulabilecek, kendimize ve çevremize en faydalı olabilecek yaşta, yani tam da ortada olmak.

TUTKUyla YAPILAN HER İŞ BAŞARIYA ULAŞTIRIR

Bildiğimiz gibi sanayi devrimi evvela buhar gücünün bulunmasıyla başladı. Bunu elektrik enerjisi ve daha sonra da bilgisayarların gücü destekleyerek devrimler devam etti. Son olarak geldiğimiz nokta ise, üretim ve hizmet sektörlerinin büyük bölümünde robot teknolojisinden faydalanma olacak. Dünyamızın gördüğü, el göz koordinasyonu gibi motor becerisi en yüksek nesil geliyor. Şu bir gerçek ki; gençlerimiz ne iş yaparsa yapsın teknolojik gelişmeleri çok yakından takip etmeli. Gençler bilgi ve becerilerini sürekli artırmanın arayışı içinde olmalı. Yaşadıkları dönemin yükselişte olan sektörlerini iyi inceleyip, mecburiyetten değil de gerçekten keyif alabilecekleri sektörleri tercih etmeliler. Tutku; başarının vazgeçilmez bir parçasıdır. Tutkuyla yapılan her iş gençleri hedeflerine ulaştırır. Günümüz gelişmeleri ve özellikle sosyal medyanın çok rahat ulaşılabilir olması, ilişkilerin artmasına yadsınamaz bir katkı sağlıyor. Biz maalesef kendi kültürümüzün kıymetini daha gelişmiş ülkelerde gördükten sonra anlıyoruz. Paylaşmak, bizim en önemli hasletlerimizden birisi. Gençlerimiz, STK'ların sayısının ve etkinliğinin artmasıyla birbirlerinin bilgi ve tecrübelerinden çok daha fazla faydalanacaktır. Gençlerimiz eğer karar alma süreçlerine dâhil olmak istiyorlarsa, demokrasinin gereği olan çoğulculuğu sağlamalılar. Bunun da yolu günümüzde STK'lardan geçiyor.

YENİ KUŞAKLAR ÇOK İYİ HAZIRLANMALI

Sektörel bazda düşünenecek olursak, mobilya sektörü için birinci kuşak konumundayız. Markalar öyle çok da kolay bir başkasına devredilemeyecek kadar kıymetli varlıklardır. Sahibinin onurudur, itibarıdır. O yüzden devredilecek ikinci kuşaklar, bilgi ve beceri olarak iyi hazırlanmalıdırlar. Bizim eğer, kararı bu yönde olursa markamızı devam ettirebilecek bir kızımız var. Küçük yaşlardan itibaren mağazalardaki ha-

vayı teneffüs etmesini, karar alma süreçlerine katılmasını sağlamaya çalıştık. Tahsiline ve özellikle yabancı dil eğitimine her zaman ihtimam gösterdik. Bir sanatla uğraşmasının vereceği her karara bir incelik katacağını düşündüğümüz için uzun yıllar bale eğitimi almasını sağladık. Ancak yine de son karar kendisinin olacak.

Biz 65 yılı aşkın bir süredir Bursa'da üretim ve ticaret yapan bir aileyiz. Ben üçüncü kuşak olarak devam ediyorum. Dedem ve babam gıda sektöründe faaliyet göstermiş olmalarına karşın ben 1998 sonrası biraz da radikal bir karar olarak mobilya sektörüne geçiş yaptım. Yıllar içinde MOREMO markasını sektöründe bilinirliği yüksek bir değer haline getirmeye çalıştık. Ürünlerinin tamamını kendi üretebilen, tasarım, çizim ve Ar-Ge'sini kendi yapabilen bir işletme olduk. Tasarım, üretim, pazarlama, teslimat ve satış sonrası hizmetler gibi süreçlerin tamamını kendi yapabilen bir altyapı ve ekip oluşturduk ve hep daha da iyisini nasıl yaparızın arayışında olduk.

DEDEM VE BABAMDAN ÇOK ŞEY ÖĞRENDİM

Elbette ki dedem ve babamdan çok şeyler öğrendim. Bunların bir kısmı belki de biraz çabayla herkesin bir yerlerden öğrenebileceği şeylerdi. Kendi mesleğimiz olan süt ürünlerinden, aklınıza ne getirirseniz, neredeyse hepsinin ustalığını yapıp tonlar bazında üretmeyi, üretim süreçlerini, firmanızda istihdam ettiğiniz personelle olan diyaloglarınızın, tedarikçilerinizle olan ilişkilerinizin, tahsilât ve ödeme şekillerinin nasıl olması gerektiği gibi... Ancak, asla sonradan öğrenilemeyecek olan yaşayarak, görerek ve tecrübe ederek öğrenilebilecek olan en kıymetli bilgileri, özellikle esnaflığın çok kıymetli bir meslek olduğunu, itibarın hayattaki en kıymetli varlık olduğunu, dürüstlerin belki zaman zaman salanacağını ama asla yıkılmayacağını, müşterini veli nimet bilmenin ne demek olduğunu ve daha birçok şeyi hep onlardan öğrendim. Kızı-

ma dilim döndüğünce anlatmaya, gücüm yettiğince de hayatımda uygulayarak göstermeye gayret ettim.

"Küçük yaşlardan beri hep mobilya üreticisi olmak istiyordum" dersem doğru olamaz. Sanırım benim nasibimde buradaymış. Yalnız şu bir gerçek; ben işini hobisi gibi yapan ender insanlardan biriyim. İşimden dolayı çok mutluyum. Sektörel sorunlarımız olarak şunları ifade edebilirim; Üretimde en büyük sıkıntı, yeterli ve ehil personelin yetişmemesi diyebilirim. Çözümü de; meslek liselerinin özendirilmesi ve daha etkin kullanılması olabilir. Pazarlamada da bence ciddi bir güven sorunu var. Sanırım mobilya sektörü müşterisini bir fazla üzümü. Tabi ki çözüm çok ayan-beyan ortada. İhtiyacımız olan, dürüstlük ve samimiyet. İşte STK'lar tam da burada devreye girebilir.

BÜYÜK HEDEFİMİZ, 'EN İYİ OLMAK'

Maalesef zaman zaman işler istediğimiz gibi gitmeyebiliyor. Bu da elbette ki bizi üzüyor. Gençliğimde belki biraz daha fevri ve sabırsızdım. Ancak zaman, insana eğer almayı bilerseniz çok şeyler öğretiyor. İşler ters gittiğinde kime mi gidiyorum? Hiç kimseye... Sadece gökyüzüne bakıyorum. Mümkün olan en derin nefesimi alıp, hala bunu yapabildiğim için mutlu oluyor, bütün sorunların çözümünün ben de olduğunu düşünüyor, kolları sıvıyorum. Hayat çok güzel. Firma olarak büyük bir hedefimiz var. "En iyi olmak..." Sakın yanlış anlaşılmasın. Bize göre en iyi olmak, sektördeki diğer aktörleri referans aldığımız bir sıralama değil. Çok daha ötesi. İnsanların şu anki beklenti ve bildiklerinin çok ötesinde, tamamen farklı bir yaklaşımı hayata geçirmek. Maalesef ülkemizde girişimciler için çok fiyakalı söylemler olsa da, ne devlet kademelerinden ihtiyacı olan desteği, ne de halkın nazarında hak ettiği payeyi alabildiğini düşünmüyorum. Öyle ya atasözlerimiz bizi bizden iyi anlatır; 'Meyve veren ağaç taşlanır'.

Bursa; ülkemizin önde gelen sanayi şehirlerinden birisi. Bu sebeptendir ki burada yetişen herkesin içinde birazcık üretim, birazcık ticaret vardır diye düşünüyorum. Gençlerimizin ihtiyaç duyduğu girişimcilik ruhu elbette ki yeterli, sanırım sadece onları ateşleyecek, destek olacak güce ve muhakkak teorik bilgilerin yanında pratik piyasa bilgisine gereksinimleri var. Öncelikle eğitim sistemimizin çok fazla gereksiz, tafsilatlı, ezberci sistemden uzaklaşması taraftarıyım. Birbirinin önüne geçmeye çalışan gençlerden ziyade, birbirinin destekçisi olan bilgiyi bayrak yarışı gibi aldığında bir fazlasını devretmeye çalışan, hep beraber hedefe ulaşan geçler yetiştirmeliyiz. Bence asıl destek bu olacak.

İŞ ADAMI ÖNCELİKLE, İŞİNİ ÇOK İYİ BİLMELİ

İş adamı öncelikle; profesyonel olarak yaptığı faaliyetlerinde son derece bilgili olmalı. Gelişen yeni teknolojilere ayak uydurabilecek tahsil ve tecrübeye sahip olmalı. Güzel ve anlamlı konuşabilmeli, gerekirse diksiyon dersleri almalı. Çok kitap okumalı. Her zaman olumlu tavır içinde olmalı. Kişisel ve şirket itibar yönetimine büyük önem vermeli. Kendi sektöründen ve dışından, itibarlı, tecrübelerinden faydalanabileceği yakın dostları olmalı, bazen kilitlenen kapıları tek başınıza açamazsınız, işte o zaman dostlarından yardım alabilmeli. Finansal bilgisi iyi olmalı, analitik düşünebilmeli, her zaman tutarlı olmalı ve mutlaka güzel bir aile hayatı olmalı. Makro temelde, uluslararası ilişkiler, uluslararası iç güvenlik, iç siyaset, ekonomi, eğitim, bilim, teknoloji ve kültür başlıklı temalar üzerine inşa edilen 2023 vizyonumuz, Cumhuriyetimizin 100. yılında artık ülkemizi muasır medeniyetler seviyesinin daha da yukarısına çıkaracak çalışmalarını kapsıyor. Türkiye'nin bölgesel ve küresel düzeydeki etkinliğini ve saygınlığını artıracak çok önemli projeler içeriyor. Elbette ki ülkemizin istikrarlı bir gelişme kaydetmesi, bir vatan- daş ve işadamı olarak en büyük hedefimiz. Biz

de bu doğrultuda çalışmalarımıza tüm gücümüzle devam edeceğiz.

BURSA'NIN ÇOK ÖNEMLİ ARTILARI VAR

Ülkemizdeki birçok şehrimize kıyasla Bursa'nın elbette bazı artıları var. Bursa; bir sanayi şehri ve uzun yıllar içinde oluşmuş bir üretim kabiliyeti var. Nitelikli iş gücü bulmak görece olarak daha kolay. Yurtiçinde ve yurtdışında birçok noktaya ulaşım imkanları Bursa'dan daha rahat. Tedarikçilerle ilişkiler daha rahat. İklimin aşırı sıcak ya da soğuk olmaması da bir artı. Ulusça önemli hedeflerimizden olan 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmek ve dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer edinebilmek için Bursa'da çalışmaların olumlu yönde seyrettiğini düşünüyorum. OSB'lere yapılan yatırımların çok faydalı olacağını, eğer nitelikli iş gücüyle buluşturulabilirse hedeflere ulaşmada ciddi faydalarının olacağını değerlendiriyorum.

TEKNOLOJİYİ 'SATIN ALAN' DEĞİL 'ÜRETEN' OLMALIYIZ

4. Sanayi Devrimi; bilgi çağının en önemli gelişmesidir. Bilimsel ve teknik işlerde insan emeği olmaksızın, işlerin çağdaş bir otomasyon sistemiyle yürümesini, üretimde kullanılan bütün teknik araçların ya da makinelerin yine insan emeği olmaksızın birbirlerinden gerekli veri alış verişini gerçekleştirmelerini anlatan bir kavram... Robotlar üretim proseslerinde internet aracılığıyla birbirlerine bağlanacak ve gerekli bilgileri birbirlerinden alıp vererek üretimi gerçekleştirecekler. Bütün bu gelişmelerin ışığında dünyadaki ilerlemeye daha fazla seyirci olamayız. Hem sanayi hem tarih, hem de turizm, sırtımızı dönmeyeceğimiz kadar önem arz ediyor. Yalnız öncelikle, dünya piyasalarında rekabetçi olabilmemiz için ileri teknolojiyi satın alan değil mutlaka üretebilen bir ülke olmamız kaçınılmaz bir gerçek. Firma olarak 90'lı yılların ortalarına kadar toptan gıda üretimiyle iştigal edildi. O yıllarda piyasaya hızla katkı maddeleri girmeye

başlamıştı. Öyle ki ürününüzün daha uzun süre bozulmaması için bir katkı maddesi, daha albenili gözükmesi için başka bir katkı maddesi, yağı tamamen alınmış sütte yapılmış gibi durmasını sağlayacak daha başka bir katkı maddesi diye örnekleri uzayıp giden birçok kimyasal ürün kullanılmaya başlamıştı. Doğallıktan ve sağlıklı üründen taviz veren firmaların inanılmaz ciddi bir rekabet gücü oluyor, direnen firmalar ise her geçen gün pazar payını kaybediyordu. Biz o yıllarda günlük 3 ton civarı yoğurt üreten ve tamamına yakını toptan olarak pazarlayan bir üretici olarak, yıllar içinde hangi hastalıklara sebep olacağını dahi bilemediğimiz kimyevi ürünleri kullanmayı, insan sağlığını tehlikeye atmayı reddettik. 45 yıldır devam eden gıda üretimi faaliyetlerimize bu sebeple son verdik. İşte tam da bu sıralarda üçüncü kuşak olarak benim devrim başlıyordu. Elbette uzun yıllardır zaten ticaretin içinde olmama rağmen, son kararı veren kişi olmanın sorumluluğunu o yıllarda hissetmeye başladım. Yaptığımız fizibiliteler neticesinde de mobilya sektörünü tercih ettik. Verdiğimiz kararın her zaman arkasında durduk.

İNSANI KALİTELİ YAPAN NEDİR?

Her zaman her şeyin kalitелisi ve kalitesizinin olduğuna inandım ve hep kalitenin peşinde olmayı arzuladım. En önem vermemiz gereken de insan kalitesidir. Bazen bana, "İnsanın kalitелisi ya da kalitesizini nasıl anlıyorsun?", "İnsanı kalitелі yapan nedir?" Çok zengin olmak mı? Birçok okuldan diploma sahibi olmak mı? Yoksa makam, mevki sahibi olmak mı?" diye soruyorlar. Bence hiçbirisi değil.

Çok kolay; aspirin gibi bir cevap, referans alabileceğimiz mükemmel bir kriter var. Ne mi? "SAYGI." İnsana saygı, hayvanlara saygı, tabiata saygı. Yeter mi? Hayır. Kullandığımız hayatımızı kolaylaştıran bütün araç-gerece saygı. İşte size insan kalitesinde zirve.

