

# 10 LAR

YeniGün

Nisan 2021

Genç Yıldızlar Sayısı

**Abdullah ÖZDEMİR** ABDURRAHİM KÜÇÜKTOPAL

HASAN AKSAY

**AHMET ARSLAN**

İbrahim Ethem TOPAL

**FATİH ŞEN** Kadir Büyükhelvacıgil

HÜSEYİN BÜYÜKDİŞİKİTLİ

**MEHMET AYDIN** BURAK DAĞLI

MUSTAFA KÜÇÜK **MAHMUT AYVAZ**

ENDER ÇAĞRIL TUĞRUL

**Kerim Oflaz**

HASAN ÇİMEN

**ALİ CAN**

**AHMET UĞUR TEKBAŞ**

Muhammet Öncü

**MUAMMER KARAPINAR**

Enes Küçüktopal

**MAHMUT ÇINAR**

SADIK AKDAŞ

**MÜCAHİT BÜYÜKGÖKMEN**

**FATİH CANDAN**

Mustafa Motorcu Mehmet Akif Savaş

OSMAN SELÇUK ÜMİT

**MUSTAFA KARASAKAL**

**Alparslan Kütük**

Talha Batuhan TEKELİOĞLU

**MUAMMER BODUK**

SERDAR ÖZDEMİR

**ŞÜKRÜ ÇİMEN**

Sabri GÜLCAN

MEVLÜT TOPBAŞ

UĞURHAN KURT

**SERKAN TOPAL**

Remzi Mert SELEK

Gülvezir KORKMAZ

**Abdullah Büyükgökmen**

FATİH POLAT İsmail Hakkı KARACA

KEMAL ÖZARPA MUSTAFA GENÇ

**NECİP KULAKSIZ** RIFAT ÇOBAN

HASAN YELLİCE **İbrahim BÜYÜKPIŞIRICI**

**GÖKHAN ARSLAN**

FERHAT BOZKURT Kemal Başarı

EYÜP SAMİ ÖZGÜVEN

Mehmet KAL

MUSTAFA SUMAK

**EYMEN YUMAK**

**Taner ÇOLAK**

ALİ ARSLAN

MUSTAFA COPLAN

Mehmet Çağlak

**Niyazi ADABALI**

MÜCAHİT AYDIN

**ABDURRAHMAN BÜYÜKGÖKMEN**

Mehmet UÇAROK

**Taha Büyükhelvacıgil**

MUSTAFA ÇİMEN

MEHMET ALİ BUYRUK

SERKAN SEÇKİNLİ

**TAHİR KÜÇÜKCANBAZLAR**

ŞUAYİP ÖZDEN

**GENÇ  
YILDIZLAR**



Kaliteyi kaynağından size sunuyoruz...

HAZIR BETON



ENERJİ



MADENCİLİK



İNŞAAT



# Güldüren 100

100 Mbps'ye Kadar  
Akıllı Sınırsız Kablonet

- + Üst Paket
- + Altın Sinema Paketi
- + Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze  
İlk 12 ay  
**109<sup>,99</sup> TL**

12 ay taahhüt sözünüze  
**119<sup>,99</sup> TL**

Sonraki 12 ay  
**119<sup>,99</sup> TL**



# Eğlence Dolu

25 Mbps'ye Kadar  
Sınırsız Kablonet

- + Temel Paket
- + Vizioon Sinema Paketi
- + Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze  
İlk 12 ay  
**89<sup>,99</sup> TL**

12 ay taahhüt sözünüze  
**99<sup>,99</sup> TL**

Sonraki 12 ay  
**99<sup>,99</sup> TL**



# Renklendir Hayatını

50 Mbps'ye Kadar  
Akıllı Sınırsız Kablonet

- + Üst Paket
- + Vizioon Sinema Paketi
- + Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze  
İlk 12 ay  
**99<sup>,99</sup> TL**

12 ay taahhüt sözünüze  
**109<sup>,99</sup> TL**

Sonraki 12 ay  
**109<sup>,99</sup> TL**



**Kablo**  
TURKSAT



0 850 804 4444

turksatkablo.com.tr



/turksatkablo





# SINIRLARIN ÖTESİNE GEÇ.

YENİ BMW 4 SERİSİ COUPÉ.



Yeni BMW 4 Serisi Coupé'nin sıra dışı tasarımı ve alışılmışı meydan okuyan performansıya, sınırları geride bırakın.

**Köprülü Oto** Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi  
Ankara Cad. No: 172 Karatay - Konya Tel: (0332) 342 33 33  
[www.koprulu.com.tr](http://www.koprulu.com.tr)





# DEĞİŞİMİN LİDERİ.

YENİ BMW 5 SERİSİ.



Yeni nesil liderler, değişimin ve gelişimin gücünü bilirler.  
Akıllı teknolojileri, gelişmiş sürüş dinamikleri ve benzersiz tasarımıyla  
Yeni BMW 5 Serisi. Siz değişime hazır mısınız?

**Köprülü Oto** Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi  
Ankara Cad. No: 172 Karatay - Konya Tel: (0332) 342 33 33  
[www.koprulu.com.tr](http://www.koprulu.com.tr)





# Kaliteli üretim ve üstün performansla **gücün farkına var...**



GENMOT 70 Marka ve 600'den fazla çeşit krank mili üreten  
**Dünya'nın tek entegre fabrikasıdır ...**





**444 09 54**



**3. Organize Sanayi Bölgesi  
Büyükkayacık Mh. 2 Nolu Sk. No:4  
Selçuklu/KONYA/TURKEY**



**+90 332 239 09 09**



**+90 332 239 04 78**



**genmot@genmot.com.tr**



**www.genmot.com.tr**





**Borç Sorgulama  
ve Ödeme**



**Abonelik  
Başvurusu**



**Abonelik İptali**



**Tarife İşlemleri**



**Bildirim Merkezi**



**Tesisat ve Tüketim  
Fatura Bilgileri**



**Bilgi Güncelleme**

**MEPAŞ**



**4447786**





# MEPAŞ mobil uygulama

## Şimdi Hizmetinizde



**MEPAŞ Mobil Uygulamayı  
Hemen İndir**

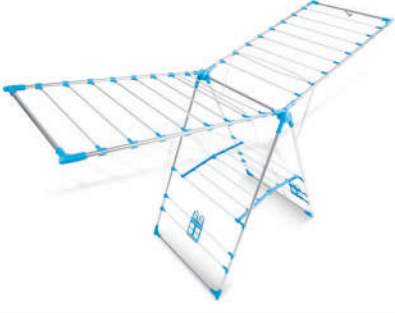
 App Store'dan  
indirin

 Google Play  
indirin



smsarayli.com.tr

**Saraylı**



**Evde en büyük yardımcınız!**

**Her zaman  
elinizin altında!**



f @ saraylimadeniesya

TEL: 0332 239 08 78 / FAX: 0332 239 02 36 - bilgi@smsarayli.com.tr  
Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziyaeddin Akbulut Caddesi No: 1942300  
Selçuklu/KONYA/TÜRKİYE



444 52 39 / 444LADY





# Sağlık İçin Teknoloji...





# JEEP® RENEGADE

%0 Faiz  
Avantajıyla



# JEEP® COMPASS

%0 Faiz  
Avantajıyla



**Jeep**



Ankara Yolu Üzeri Büsan San. Girişi No: 210 Karatay / KONYA

**KOYUNCU KONYA Tel: (0332) 345 26 26**

**PROFESSIONAL**



**ALFA ROMEO GIULIETTA**  
**Dizel Otomatik**

**309.900 TL**'den  
Başlayan Fiyatlarla



**TUTKUNUN**  
**PEŞİNDEN GİT**



**GIULIA**



**STELVIO**



Ankara Yolu Üzeri Büsan San. Girişi No: 210 Karatay / KONYA

**KOYUNCU KONYA Tel: (0332) 345 26 26**

**PROFESSIONAL**





## FAHRİ ALTINOK

10LAR Dergisi Genel Koordinatörü

### GENÇLER BİZE ENERJİ VERDİ

**H**er çalışma farklı bir heyecan, farklı bir tecrübe. 10'Lar Dergimiz 87 sayıdır önemli bir başarı hikayesi yazıyor. Bu başarıyı 88. Sayımız olan Genç Yıldızlar Dergimiz'le de taçlandırdık. Bu çalışma gerçekten çok farklı bir çalışma oldu. Çünkü içerisinde gençler var. Gençlerin olduğu yerde heyecan vardır, dinamizm vardır. Biz de bu çalışmayı yaparken, bu heyecanı ve dinamizmi çok iyi bir şekilde yaşamış oldu.

Açıkçası bu çalışmaya başlamadan önce bazı tereddütlerimiz oldu. Genç iş insanlarımızla iletişim kurmakta zorluk çekebileceğimizi düşündük. Ancak tüm ekibimizle birlikte yaklaşık 3 ay gibi bir çalışmayla çok güzel geri dönüşler sağladık. Çok güzel insanlar tanıdık. Dolayısı ile bizim kaygılarımız, bu güzel insanlarla birlikte yok oldu.

Sanayideki gençlerimiz bizi gerçekten çok gururlandırdı. Teknolojiyi yakalamış, kurumsallığı çok iyi bir şekilde sağlamış gençlerimiz var. Ve gençlerimiz gerçekten kendilerini çok iyi yetiştiriyorlar. Birçoğu sanayide çekirdekten yetişme. Üretim alanında getir-götür işinden tutun da kaynağa varana kadar, yaptıkları işin çıraklık dönemlerini yaşayan gençlerimiz, sanayide pişiyor. Sanayide pişme dönemi sürerken aynı zamanda eğitim alanını da es geçmiyor gençlerimiz. Birçoğu yurtdışında eğitime gidiyor, böylece dünyayı tanıyor, dil öğreniyor. Bu durum gençlerimize büyük bir ufuk kazandırmış. Bu ufukla gençlerimiz, aile şirketlerini daha iyi yerlere getirmeye çalışıyor. Bunda da başarılı olacaklarına inanıyorum.

Kendini geliştiren genç işadamlarımızda yetkinlik konusunda herhangi bir sorun yok. Ancak bizim gördüğümüz, sanayideki bu gençlerimiz birbirlerini fazla tanımıyor. Geçmiş yılları düşündüğümüzde, daha

küçük üretim alanlarında emek veren eski kuşak üreticilerimiz, birbirlerini çok iyi şekilde tanıyor ve üretim alanları genişlese de dostlukları, arkadaşlıkları devam ediyor. Bu dostluklar, arkadaşlıklar iş hayatında da yardımlaşmayı getiriyor. Bu da başarıyı perçinliyor. Ancak yeni kuşakların birbirlerini tanımamaları, bu konuda gayret edilmesi gereken bir konu diye düşünüyorum. Bizler kendimize vazife edinerek, bu çalışmayla aslında genç işadamlarımızı bir araya getirmeyi amaçladık. Dergiyle birlikte, bu genç işadamlarımız birbirlerini tanıyacak, kimlerin hangi şirketlerde olduğunu bilmiyorsa öğrenmiş olacak. Hatta biz bu gençleri pandemi sürecinden sonra ağırlamak, onları kaynaştırmak için de girişimlerde bulunacağız.

Bu güzel hedeflerle ortaya çıkan çalışmamız, büyük bir emeğin ürünü oldu. Bu çalışmada emeği geçen tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Bir özel teşekkür de Türkiye'nin hatta dünyanın alanında önemli bir markası olan Genmot'un Genç ve Yakışıklı patronlarından **Mustafa Mert Küçük'e...** Oldukça dinamik, sevecen, cana yakın ve kendini çok güzel yetiştirmiş olan bu kardeşimin çalışma boyunca verdiği destek, bize adeta güç verdi. Mustafa Mert kardeşimin çok güzel hedefleri var. Ben bu hedeflere ulaşacağına ve kendisini 10 yıl sonra çok farklı noktalarda göreceğimize inanıyorum. Tabiki değerli ağabeyim mütevazî insan Hizmet Petrol sahibi **Hasan Yellice'**e abiliği için özel teşekkürlerimi iletiyorum. Ayrıca yine çalışmamıza özel destekte bulunan, Tekbaş İnşaat'ın Genç Patronu **Ahmet Tekbaş'a** da teşekkürü bir borç biliyorum. Gençlerimizde umut var. Çok güzel hedefleri var. Bu durum bizi çok mutlu etti. Sevgilerimle.



# KÄRCHER

makes a difference



## HER ZAMAN VE HER YERDE MAKSİMUM GÜÇ.

Çok amaçlı ve uzman makinelerimiz her tür temizlik görevini çok ekonomik ve zamandan tasarruf ederek yerine getirir.

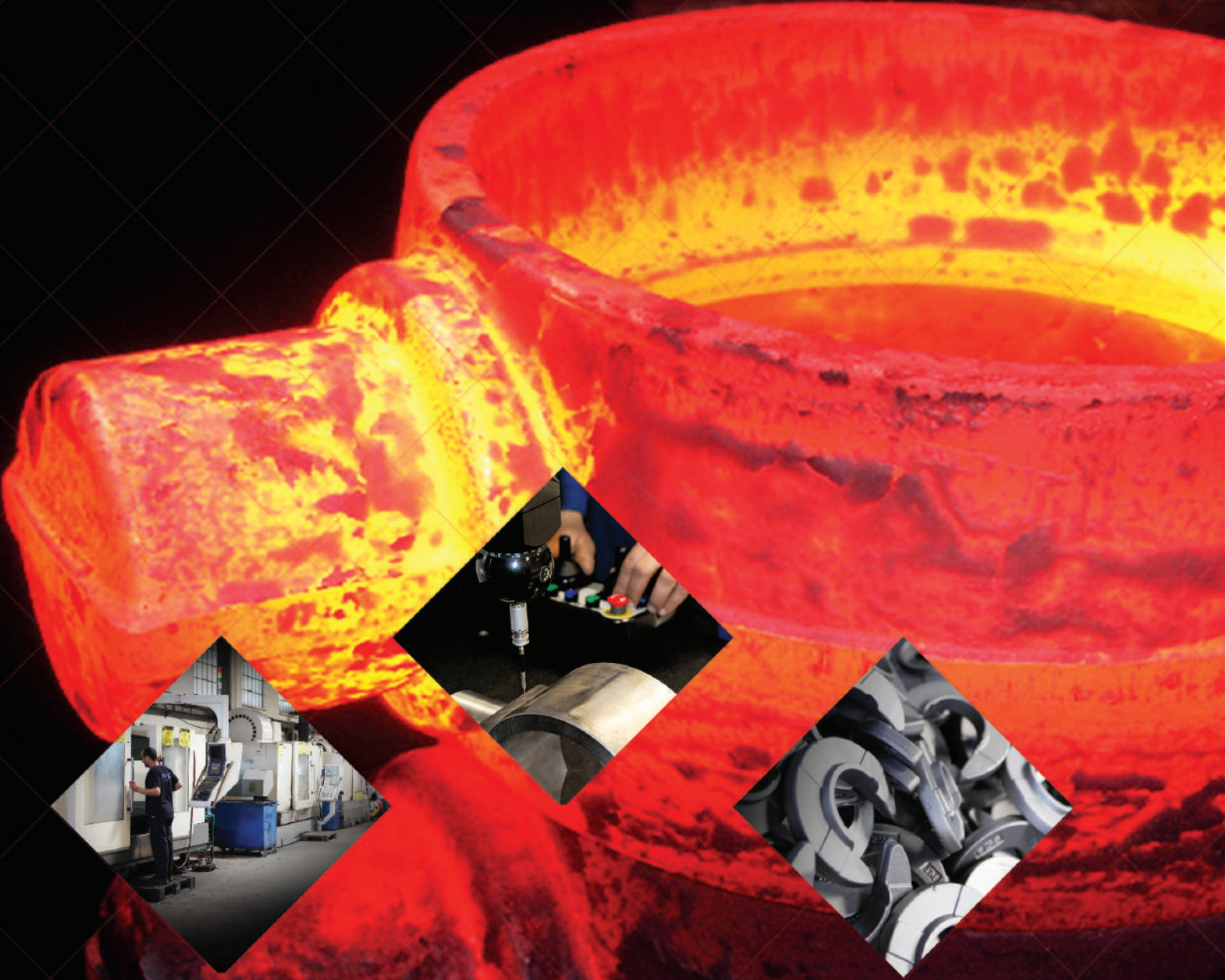


bazı şeyler güç ister

**Cymac**  
hydraulic

**railex**  
railway industry

**FMC**  
forging



**FMC**  
forging

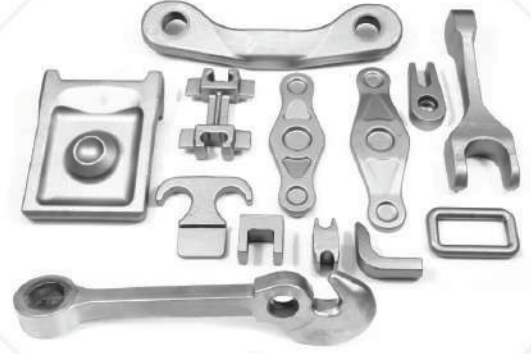
fmcforging.com



bazı şeyler güç ister



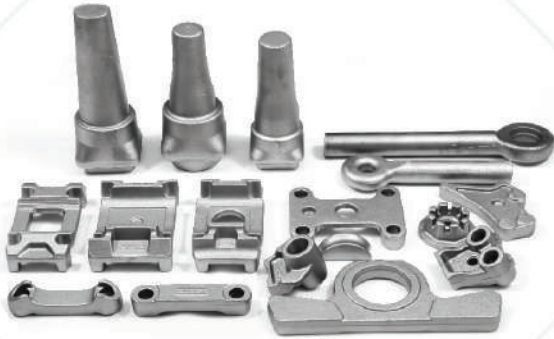
**DORSE EKİPMANLARI**



**DEMİRYOLU GRUBU**



**OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ**



**DİNGİL GRUBU**



**TARIM MAKİNE**



**İŞ MAKİNESİ & AĞIR VASITA**







**ÖZFATİHLER VİNC**

**30 yıldır gücünüze  
güç katıyoruz.**



ÖZFATİHLER olarak, vinç sektöründe verimlilik, kalite,  
iş ve çalışan güvenliği konularındaki standartları ile  
**Türkiye'nin en güvenilir şirketleri arasında yer almaktadır.**





**ÖZFATİHLERVİNC**

📍 Büyükkayacık Mahallesi 4.Organize  
Sanayi Bölgesi 404 No'lu Sokak No: 2  
Selçuklu/KONYA

🌐 [www.ozfatihler.com.tr](http://www.ozfatihler.com.tr)

☎ +90 332 342 57 61 - 62 - 63

📞 +90 332 342 57 55

✉ [bilgi@ozfatihler.com.tr](mailto:bilgi@ozfatihler.com.tr)





**MURAT KURUM**  
Çevre ve Şehircilik Bakanı

## GENÇLER

**G**ençlerimize iyi bir gelecek hazırlamak, daha iyi yaşayacağı şehirler kurmak için çalışıyoruz. Yapılan çalışmalara göre yakında dünyanın yüzde 90'ı şehirlerde yaşayacak. Şehirlerimizin; çevre için, enerji verimliliği için, ekonomimiz için çok daha fazla akıllı şehir uygulamalarıyla donatılması gerekiyor.

Bütün gençlerimizin özellikle çevre, küresel iklim değişikliği ve şehircilik konularıyla ilgili hassasiyetlerini can kulağıyla dinliyorum, not ediyorum. Bakanlık olarak; 7 bölgemizde kuracağımız AR-GE merkezlerinde, 292 Millet bahçemizde kuracağımız fikir atölyelerinde, Çevre ve Şehir Teknoloji Kamplarımızda şehirlerimizin ihtiyacı olan teknolojileri gençlerimizle geliştireceğiz. Türkiye'nin şehirlerini birlikte kuracak ve geleceğe hazırlayacağız.

Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde; 19 yıldır yaptığımız yatırımlar, ortaya koyduğumuz icraatlar, gerçekleştirdiğimiz reformlar ve neticelendirdiğimiz değişimlerle büyük ve güçlü Türkiye'nin yolunu açtık. İnşallah gençlerimizle birlikte 2053 ve 2071 vizyonumuzu bir bir hayata geçireceğiz.

Ataların dediği gibi; "İlim maldan daha yücedir. Çünkü ilim hafızadır seni korur; mal ise mahfuzdur, sen onu korursun." İşte biz de bu sözden hareketle gençlerimizin, hakiki manada ilim ve hikmet arayışında olmasını istiyoruz.

Gençlerimizden beklentimiz hakikaten çok büyük. Gençlerimizin yalnızca şehirlerimizin ve ülkemizin kalkınmasına ve istihdamına değil aynı zamanda; milli ve manevi değerlerimize de sahip çıkmasını arzuluyoruz. Bunun için de gençlerimiz, kendilerini her alanda geliştirmeli; geçmişimize, ecdadımıza, inancımıza sanılarak bu yolda kararlı bir şekilde yürümeye devam etmelidir.

### GENÇ GİRİŞİMCİLERE DESTEKLER

Genç girişimcilik, küreselleşen dünyada yükselen bir değerdir. Özellikle Covid-19 salgınıyla beraber son dönemde etkisini daha fazla hissettiğimiz dijital çağda; gençlerimizin girişimcilik ruhuyla birçok sektörde yeni iş kurmalarını hakikaten tebrik ediyorum. Ekonomimizin büyüme ve istihdama çok

ihtiyacı var. Bunun için de girişimciliğimizi yatırım süreci, çaba harcanması, risk ve getiri olmak üzere dört temel argüman üzerine kurmalıyız.

Türkiye, eğitim kalitesi ve genç nüfusuyla pek çok ülkenin önünde yer almaktadır. Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde; AK Parti iktidarlarıyla geçen son 19 yılda genç girişimcilerimize çok büyük destekler verdik.

Bugün birçok genç girişimcimiz; savunma sanayisinden biyoteknolojiye, fintekten siber güvenliğe, insansız hava araçlarından yazılıma kadar pek çok alanda, gelecek vadeden teknolojiler geliştiriyor. Geliştirmekle de kalmayıp bu alanlarda sağladıkları başarıları iktisadi bir sürece taşıyor, ülkemizin ihracatına ve istihdamına ciddi katkılar sağlıyor.

Yine genç istihdamını teşvik etmek ve girişimcilerimizin küresel rekabet gücünü artırmak için Cumhurbaşkanlığı himayesinde Yazılım ve Donanım Endüstrileri Başkanlığı kuruluyor. Türkiye'yi genç girişimciliğin merkezi haline getiriyoruz.

### BAKANLIĞIMIZIN GENÇLERİ İSTİHDAMI

Gençlerimizin sosyal hayatına dair tüm ihtiyaçlarını karşılayacak çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda her ilimize; gençlik merkezleri, millet kütüphaneleri, millet bahçeleri, spor kompleksleri, açık-kapalı spor salonları, bisiklet ve yürüyüş yolları, yüzme havuzları, yaşam alanları inşa ediyoruz. Ülkemizin her bir köşesinde okullar, üniversiteler kuruyoruz. Bugüne kadar bütün Türkiye'de; Bakanlık olarak, TOKİ eliyle; 26.355 derslikli 1.227 okul, 75.177 öğrenci kapasiteli 198 yurt ve pansiyon inşa ettik.

Milli Eğitim Bakanlığımızla, üniversitelerimizle; okul ve üniversite inşasına dair birçok protokole imza attık, projeler yaptık, yapmaya da devam ediyoruz.

Gençlerimize daha güvenli ve sağlıklı bir şehir ortamı sunmak adına; yaptığımız tüm projelerimizi birer yaşam alanı olarak tasarladık, tasarlıyoruz. Kentsel dönüşümün sosyal bir boyutu var. Bu anlamda; yine suçun, uyuşturucunun ve bağımlılığın çok daha kolay yayılabildiği, zemin bulduğu çöküntü alanlarını, metruk bölgeleri kentsel dönüşümle dönüştürüyoruz,







yaşanabilir ve güvenli alanlar haline getiriyoruz. Bilge Mimar, Merhum Turgut Cansever çok veciz bir ifadeyle; "Şehri imar, nesli ihya" der. Biz de üstadımızın bu sözünden hareketle; şehirlerimizi geleceğe hazırlarken, gençlerimizi asla ihmal etmiyoruz. En son geçtiğimiz günlerde yeni mezun arkadaşlarımızın, heyecanla, sabırsızlıkla beklediği genç istihdamının detaylarını paylaştık. Çalışmamızı çok hızlı bir şekilde tamamlayarak genelgemizi, ilgili tüm kurumlarımıza ve belediyelerimize gönderdik.

Bundan böyle gençlerimiz bakanlığımız ve ilgili kuruluşlarımız olan; Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, İller Bankası, TOKİ, Emlak Konut Genel Müdürlüğü ve Türkiye Emlak Katılım Bankasının, 30 büyükşehir, 51 il, 922 ilçe ve 397 belde belediyesinin, belediyelere bağlı yüzlerce idare ve birliklerin, yine belediyelerimizin sermayesinin yarısından fazlasına sahip oldukları şirketlerin yapacağı tüm projelerde çalışabilecek

Saydığım bu kurumların yapacağı tüm ihalelerde; istihdam edecekleri teknik personelin %20'si artık yeni mezun veya mezuniyetinin üzerinden en fazla 3 yıl geçmiş gençlerimizden oluşacak. Bu şartımız, bütün sözleşme tasarımlarında ve ihale şartnamelerinde istisnasız bir şekilde yer alacak. Artık binlerce projede, genç mimarlarımız, genç mühendislerimiz, şehir plancılarımız, peyzaj mimarlarımız, iç mimarlarımız ve genç teknikerlerimiz görev alacak.

Bakanlık olarak bu adımımızla, Sayın Cumhurbaşkanımızın ekonomi reformu kapsamında başlattığı genç istihdam seferberliğine katkı sunmanın da mutluluğunu, gururunu yaşayacağız.

#### **BAKANLIK ÇALIŞMALARI VE HEDEFLERİ**

Gençlerimize yönelik çalışmalarımızın yanı sıra Bakanlığımız, ülke genelinde yaptığı tüm projelerin merkezinde yine gençlerimizin hayatlarını kolaylaştırma gayesi vardır. Bugün konuttan millet bahçelerine, kentsel dönüşümden sıfır atığa, bisiklet yollarından ekolojik koridorlara, akıllı şehir uygulamalarından çevre yatırımlarımıza kadar birçok projeyi hayata geçirdik, geçiriyoruz.

Milletimizin sağlığı, güvenliği ve huzuru için gerçekleştirdiğimiz bu projelerin başında, kentsel dönüşüm geliyor, deprem dönüşümü geliyor.

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın "bedeli ne olursa olsun yapacağız" sözleriyle, 2012 yılında başlattığı Dönüşüm çalışmalarımız kapsamında; bugüne kadar, 1,5 milyon konutun dönüşümünü tamamladık.



Bugün de; "Türkiye'nin her yerinde kentsel dönüşüm" hedefiyle; dönüşüm çalışmalarını sürdürüyoruz. Elazığ ve Malatya'mızda 26 bin, İzmir'imizde 5 bin konutun çalışmalarına süratle devam ediyoruz.

İnşallah hızlı, yerinde ve gönüllü dönüşümle; yılda 300 bin olmak üzere 5 yılda 1,5 milyon konutun deprem dönüşümünü gerçekleştireceğiz. "Tarihe vefa, geçmişe saygı" sloganıyla; bugün tam 44 ilimizde; 79 tarihi meydanımızı yeniden ihya ediyoruz. Bu çalışmalar tamamlandığında kültürel mirasımızın korunmasının yanı sıra gelişmiş ve sağlıklı şehirlerimiz yeni istihdamların da merkezi haline gelecektir.

Yine bizim şiarımız tevazu ve samimiyet içerisinde, gönül belediyciliğidir. 84 milyonun içerisindeki her bir kardeşimizin gönülünü fethetmek en büyük arzumuzdur, önceliğimizdir. Bu hedefle ev sahibi olmayan tek bir vatandaşımızı bırakmayacağız.

TOKİ'mizle şu ana kadar ülkemizde sosyal donatılarıyla beraber toplam 1 milyon bağımsız bölüm ürettik. Son iki yıl içinde de toplam 80 bin konutun teslimini yaptık. Yine 67 il ve 140 projede başlatılan 50 bin sosyal konutun ve 81 ilde 262 ayrı projede yaptığımız 100 bin sosyal konutun inşaatları hızla devam ediyor.

2023 yılına kadar 81 ilde 81 milyon metrekarelik alana yapacağımız millet bahçelerimizi, halkımızın hizmetine sunuyoruz. Şu ana kadar 57 Millet Bahçemizi tamamladık. Halen 78 ilimizde 235 projemizde çalışmalarımız olanca hızıyla devam ediyor. Türkiye'yi bir uçtan bir uca yeşil ağlarla öreceğimiz ekolojik koridorları, yeşil hatları, yeşil yolları da yine sizlerle birlikte yapmaya başladık. Bugün, 22 ilimizde uygulamaya başladığımız Ekolojik Koridorlar, kilometrelerce uzunluğa sahip olacak.

Göllerimizi, doğal alanlarımızı, akarsularımızı, bisiklet yolları ve millet bahçelerimizi birbirine bağlayacak.

Ayrıca Bakanlık olarak 2020 yılında belediyelerimize 672 çevre temizlik aracı ve kamyonu, 64 bin 684 çöp konteynırını hibe ettik. Bisiklet ve yürüyüş yolları, sıfır atık projesi uygulamaları, çevre dostu sokak projeleri, atık su ve katı atık tesisleri için toplam 700 milyon lira destekle bulunduk. Yine İller Bankamızla; 339 belediyemizin 407 adet projesi için 690 milyon lirası hibe olmak üzere toplam 1 milyar liralık finansman desteği sağladık.

Kısacası gençlerimiz ve milletimiz için gece gündüz demeden çalışıyoruz. İnşallah bu çalışmalarımız, gençlerimizin istihdam ve katkılarıyla bizleri önce 2023'e ardından da 2053 ve 2071 hedeflerine ulaştıracaktır.







## ABDULLAH AKİF SOLAK

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

### BU GENÇLERDE İŞ VAR

**P**andemi dönemi göz önüne alındığında, üretmenin ne kadar stratejik bir konu olduğun bir kez daha anlamış olduk. Üretmek için ise günümüz dünyasına ayak uydurmak, yeni yöntemlere adapte olmak, gelişmeleri birebir takip etmek gerekiyor.

**Bu konuda son yıllarda Ar-Ge ve İnovasyon çalışmaları Türkiye’de sonuç vermeye başladı.** Sanayimiz artık daha stratejik ürünleri daha kaliteli şekilde üretiyor, çeşitliliği gün geçtikçe artırıyor. Teknoloji tabanlı üretimlerin ön plana çıktığı bu dönemde, teknolojiyi yakalayamamak, geride kalmak kötü sonuçlar getirecektir. Bu kötü sonuçları, Sanayi Devrimi’nden sonra çok iyi gördük. O dönem yaşanan gelişmelere kayıtsız kalınması veya bu gelişmelerin takip edilememesi, ülkemizin sonraki yıllarında dünyadaki gelişmelerin 10 yıllar geride kalmasına neden oldu. Bu anlamda, sanayileşmede yakaladığımız başarıyı daha artırmak için, teknoloji tabanlı üretimleri daha da artırmak gerektiği inancındayım.

**Hiç kuşkusuz Konya sanayisi, ülke sanayisi arasında önemli bir yer tutuyor.** Bugün 5. Organize Sanayi Bölgesi’nin tahsislerinin yapıldığı, 6. Organize Sanayi Bölgesi için ise çalışmaların sürdüğü Konya, sanayileşmede çok önemli adımlar atıyor. Bu başarı hikayesini yazanlar elbette yakından incelenmeye, takip edilmeye değer.

Eski Sanayi, Karatay Sanayi, Meram Sanayi gibi Konya’nın eski sanayi sitelerinde, 25 metrekare, 50 metrekare gibi küçük küçük dükkanlarda, kendi imkanlarıyla üretim yapmaya çalışan üreticilerimiz, yaptıkları bu özverili çalışmaların meyvesini bugün yiyor. **20-30 sene önce küçük dükkanlarda başlayan bu zorlu üretim serüveni, bugün Organize Sanayi Bölgeleri’nde, 10 bin, 20 bin, 50 bin metrekarelik üretim alanlarında başarıyla sürüyor.** O günlerle

bugünler kıyaslandığında, Konya sanayisinin ve sanayicisinin nereden nereye geldiğini çok iyi görebiliyoruz. Bu anlamda, bir nesle sanayiye kazandırdıkları için teşekkür etmek gerekiyor.

Peki bu başarı hikayesini yazan bir üretici neslinden sonra sanayi ne durumda?

Elbette küçük ve orta ölçekli üreticiler, artık dev bir konuma geldi. Şirketlerini, sanayiye bu konuma getirenler, doğanın bir gereği olarak artık yavaş yavaş çalışma hayatından uzaklaşmaya başladı. Bu başarılı nesillerin yerine ise çocukları, torunları geliyor. Bugün Konya sanayisinin önemli bir kısmında ikinci, üçüncü nesilleri görmeye başladık. Bu genç nesiller, babalarının, dedelerinin bıraktıkları mirası, daha yukarı taşımak için çalışıyorlar. Bu çalışmaya başlamadan önce sanayideki genç kuşaklara bakışım daha farklıydı. Belki hemen hemen herkesin aklında olan “Hazıra kondular”, “hazır düzeni götürüyorlar” gibi bir düşünceye haizdim. Ancak bu çalışmaya başladığımızda gördük ki, yeni nesiller gerçekten çok iyi yetişiyor. Çoğu üretim alanlarında gördüğümüz bu gençler, bir patron edasıyla değil, bir çalışan edasıyla, hiçbir ayrıma tabi tutulmadan adeta sanayide yoğruluyor. Bu yoğrulma onlara gerçekten güzel deneyimler, yeni ufuklar kazandırmış durumda. Görüşmelerimizde bu olumlu havayı rahatlıkla gördük. **Bu anlamda, sanayideki başarılı üreticilerimizin gençlerinde büyük bir ışık görüyorum. Daha yenilikçi, ayakları yere basan, dünyadaki koşulları iyi bilen gençler yetişiyor.** Bu gençlerin en az, bir dönem sanayide devrim oluşturan babaları, dedeleri kadar başarılı olacağına inancım tam. Bu anlamda, sanayilerin genç patronlarını tebrik ediyor, ufku geniş olan bu gençlerimizin gelecek başarılarının devamını diliyorum. Sevgi, saygı ve dua ile...



# önce insan sağlığı



İyileştirme ve kullandıkları  
Halal Gıda Yönetim Sistemi'ne  
sahip oldukları ayrıcalık.



## GÖNÜL RAHATLIĞIYLA TÜKETEBİLİRSİNİZ!

Sağlığınızı ve çocuklarınızın gelişimini olumsuz etkileyecek  
**hiçbir ürün ve katkı maddesi kullanmıyoruz.**

444 4 922 | [www.ekremcoskundoner.com.tr](http://www.ekremcoskundoner.com.tr) |

TÜRKİYE GENELİ

**250 ŞUBE**





## MUSTAFA KAVUŞ

Meram Belediye Başkanı

# GENÇ GİRİŞİMCİLERİMİZ BU ÇAĞIN GEMİLERİ KARADAN YÜZDÜRENLERİDİR

*Dört sihirli kelime; Genç, Girişim, İş (hizmet) ve Adam (insan)*

**D**erginin ana teması olan bu dört kelime kendi anlamlarının yanı sıra o kadar çok şey anlatır ki insana;

Gelecek, gelişmişlik, hizmet, üretim, değişim, dönüşüm, güven, umut, iyilik, güzellik, hayal etme, güzel günler ve medeniyetimizin temel unsuru insan ve daha nicelerini...

Meram gibi nadide bir ilçenin belediye başkanı, tarihin her dönemine damga vurmuş bu aziz milletin bir ferdi ve hizmetkarı olarak derginin içeriğini oluşturan bu kelimeler hem kendim ve ilçem adına hem de şehrim ve ülkem adına beni hesapsız heyecanlandırıyor.

Bizim ve bu ülkenin en büyük sermayesi, gençleri, girişimcilerimiz, işleri, hizmetleri ve tabii ki azim ve gayretleriyle tüm insanlardır.

Bu toprakların insanları her açıdan inanılmaz her açıdan muhteşemdir. Elinde silahı bile olmadan gerekirse tırnaklarıyla kazanır zaferleri. İnandığı lider uğruna göğsünü değil tüm vücudunu siper eder, çıplak elleriyle durdurur tankları. Gerekirse gözünü kırpmadan dünyaya meydan okur, sevgisi ve merhametiyle dünyaya örnek medeniyetler kurar... Olmayacak deneni cesurca oldurur, imkansız denileni yaparken insanlık hayranlıkla izler onu. Tüm dünya kendisine 'hasta, öldü, bitti' derken o küllerinden yeniden doğar, kazandığı zaferleri dev sanayi tesisleriyle süsler, üretim yapar, dünyaya satar...

Anadolu insanı muhteşemdir ama Konyalı daha bir muhteşemdir...

Üst üste koymak için iki taş bulunmayan uçsuz bucaksız bozkırda yükselen dev sanayi tesisleri ve üretim merkezleri bunun en büyük kanıtıdır. Bu başarısının temeli ve esasında en büyük sermayesi de işte o başta bahsi geçen dört sihirli kelimedeki gizli; Genç, Girişimci, İş ve İnsan...

Yaşı kaç olursa olsun üretme heyecanı ve umutlarıyla daima genç,

Cesareti, özgüveni, çalışkanlığı ve fedakarlığı ile

girişimci,

Emeği, alın teri ve azmiyle Konya Sanayicisi ve İş Adamı, sıkıp suyunu çıkarabileceği bir taş dahi bulunmayan bu toprakları dev sanayi tesisleriyle taçlandırmıştır. Konya'nın genç ve girişimci iş insanları bu savaşı da tırnaklarıyla kazandılar.

Tüm bu sebeplerle onların verdiği sadece bir savaş değil adeta bir destan. Emeği ve alın teri ile değerlerinden başka sermayesi olmayan bir insanın, şehrinin bir üretim ve bir ihracat devine dönüşmesinin destanı. Bütün imkansızlıklara rağmen üreten, kazanan, kazandıran, insanlara iş sağlayan genç girişimcilerimiz bizim için bu çağın gemileri karadan yüzdürenleridir...

Bu destanı yazan insanların şehrinde onlarla birlikte yaşamak ve hatta Şehr-i Emin olmak, bu yolu onlarla yürümek, geleceğin şehrinin birlikte kurmak, bu ülkeye ve bu şehre umut ateşini onlarla birlikte yakmak benim için büyük gurur kaynağı.

Biz bugün daha müreffeh bir Meram için her alanda değerli çalışmalar yürütüyor, yollar, köprüler, yapıyoruz belki ama zenginliğin, refahın ve tam anlamıyla bağımsızlığımızın yolunu ve köprülerini de iş insanlarımız yapıyor. Bunun için başta genç ve girişimciler olmak üzere tüm iş insanlarımıza ne kadar teşekkür etsek azdır. Biz Meram Belediyesi olarak bu teşekkürün yanında onlar için çalışmaya hizmet üretmeye yanlarında olmaya gücümüz nispetinde devam ediyoruz. Bizim öncelikli mücadelelerimizden biri de ilçemizin sanayinin, üretiminin ve hatta ihracatının artması için... Biliyoruz ki daha yaşanabilir bir Konya, Meram ve daha yaşanabilir bir Türkiye'ye giden yol bu hizmetlerimizden geçiyor...

Bu şehre ve bu ülkeye artı değer katan, sadece kendileri için değil bu ülke ve bu ülke geleceği için gecesini gündüzüne katan, kazandığı parayı yeterli görüp rahat bir hayat yaşamak varken ülkeme, şehrim ve insanıma daha fazla ne kazandırabilirim kaygısında olan her bir iş insanımız, gençlerimiz ve girişimcilerimiz için iş ve hizmet üretmeye devam edeceğiz.





daha  
temiz bir  
meram  
için

2 Yılda (2019 - 2020)  
**10.900 Ton Atık ile**

**56.000**  
Ağaç

**832 Ton**  
Su

**25 Milyon**  
Kwh Elektrik

**886 Ton**  
Petrol

# TASARRUF

Ekonomiye Kazanç  
**4.9 Milyon TL**

# Sağladık...



MUSTAFA  
**KAVUŞ**  
MERAM BELEDİYE BAŞKANI

www.meram.bel.tr  
/meram.belediyesi







## MEMİŞ KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı

# “KONYA’MIZ MÜTEŞEBBİSLERİMİZİN YATIRIMLARI İLE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR”

**K**onya, Türkiye’nin en güçlü sanayi merkezlerinden birisi haline geldi. Artık sadece bir tarım şehri değil, aynı zamanda güçlü bir sanayi üretim ve ihracat şehriyiz. Öyle ki; geçtiğimiz yıl 2 milyar 185 milyon dolar ihracatla Cumhuriyet tarihi rekorunu kıran şehrimizin, ihracattaki yükseliş ivmesi devam ediyor.

Konya, 2021 yılının ilk çeyreğinde de ihracatını yüzde 36,4 artırmayı başararak 700 milyon 570 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İlk çeyrekte Türkiye’nin en fazla ihracat yapan 10. ili konumuna geldik.

Diğer yandan pandeminin tüm olumsuz şartlarına rağmen, Konya’mızın yatırım iştahı da devam ediyor. Konya Organize Sanayi Bölgemizin 5. Kısım Genişleme Alanında tahsise açtığımız 143 parselin yüzde 93’ünde sanayicilerimizin yatırım faaliyetleri hızla devam ediyor. Konya OSB’imizdeki ve diğer sanayi bölgelerimizdeki yeni yatırımlar, geçtiğimiz yıl üretime başlayan Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası, yine geçtiğimiz yıl kuruluşu gerçekleşen Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi inşallah şehrimizin sanayi üretim geleceğine önemli katkılar verecek.

Konya’mız müteşebbislerimizin yatırımları ile büyümesini sürdürüyor. Elbette genç kuşaklarımız, genç girişimcilerimiz de şehrimizin hem bugünün de hem de geleceğinde en kıymetli zenginliğimiz. Gençlerimizin çalışkan, dürüst, ahi geleneğinde

beslenen iş yapma biçimleri ve yenilikçilik anlayışlarıyla Konya’mızın da, ülkemizin de sanayide daha güzel yerlere geleceğine eminim. Genç girişimcilerimizin, yeni başarı hikayeleri yazacağına inanıyoruz.

### KSO OLARAK, YOL GÖSTERİCİ ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ

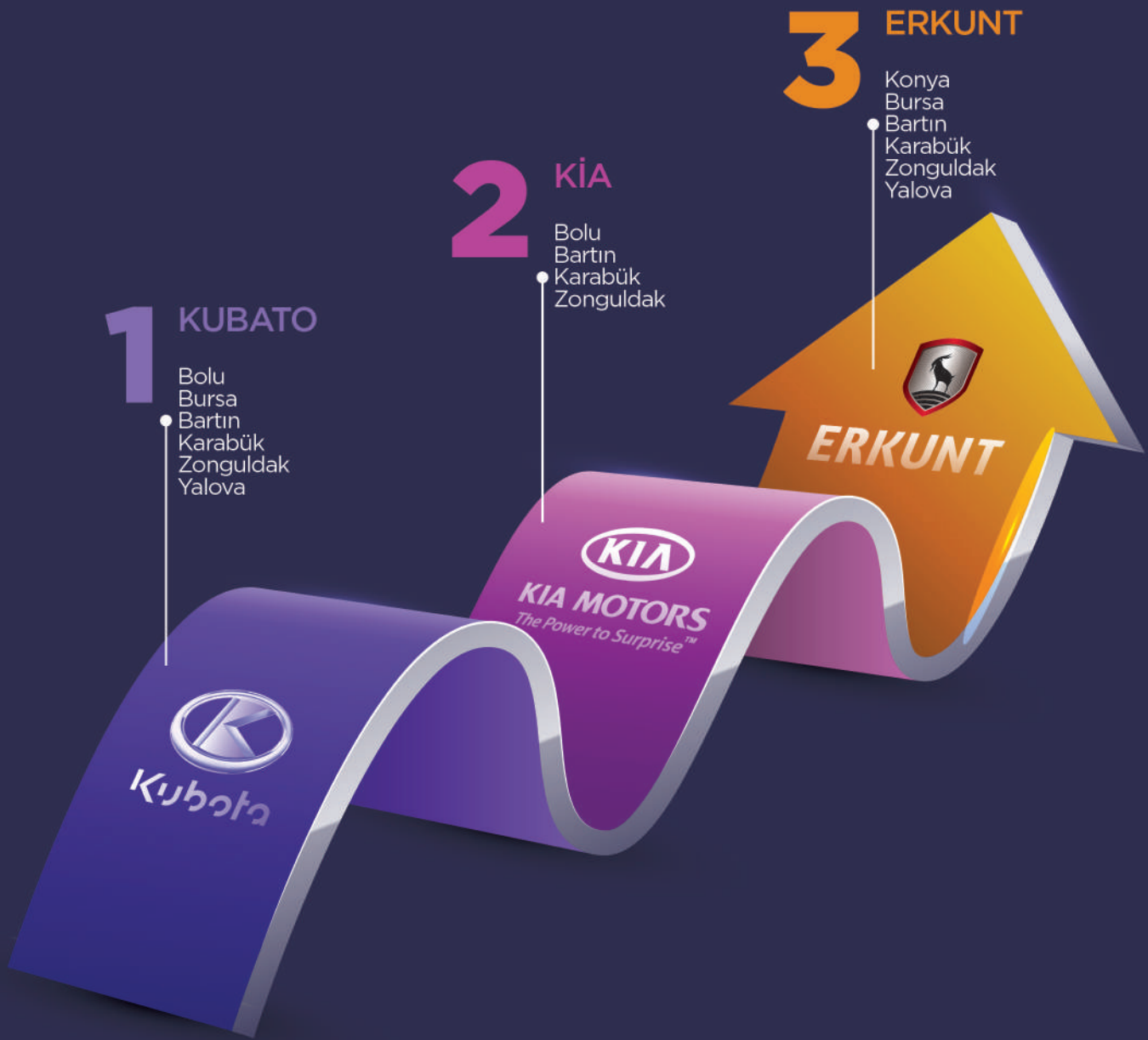
Konya Sanayi Odası olarak, biz de şehrimizin sanayi geleceğini inşa etmek amacıyla; işletmelerimizin rekabet güçlerini artıracak, yenilikçilik, üretim ve ihracat potansiyelini geliştirecek çalışmalar yürütüyoruz.

Konya Sanayi Odamızın şehrimize kazandırdığı Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi, Ar-Ge yapmak isteyen sanayicilerimizin hizmetinde. Ar-Ge ya da tasarım merkezi kuracak yeterli imkanları oluşturamayan firmalarımızı Innopark’ta bu faaliyetlerini gerçekleştirmeye davet ediyoruz. Genç girişimci kardeşlerime Innopark’ın kapıları sonuna kadar açık, Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerini burada gerçekleştirmeye, sunulan imkanlardan yararlanmaya davet ediyorum.

Yine sektörlerimize yönelik düzenlediğimiz ulusal ve uluslararası organizasyonlar ile, B2B görüşmeleri ve eğitimler ile, kümelenme projelerimiz, savunma sanayine yönelik girişimlerimiz ile şehrimizi sanayisine katkı sunmaya devam ediyoruz.



**Kalite, güven ve profesyonel hizmet anlayışı**  
ile geçmişte olduğu gibi bugün ve yarın da markalarımızın  
kalitesini daha ileriye taşımak için burdayız



**buyruk**  
GRUP

0 (332) 342 37 86 | 0 541 468 67 96

Fevzi Çakmak Mh. 10489 Sk. No:19 Karatay / KONYA



buyrukotomotivkonya

buyrukotomotiv.com



**SEA  
D**



**SERD**  
**RIP**







## SELÇUK ÖZTÜRK

Konya Ticaret Odası Başkanı - TOBB Başkan Yardımcısı

# GENÇ KUŞAK, ÜLKEMİZİN HEDEFLERİNE KATKI SAĞLAYACAK

Şehrimiz iş âlemini temsil eden Konya Ticaret Odası'nın Başkanı olarak şehrimizin ve ülkemizin geleceği için gençliğimizin hayati öneme sahip olduğunu belirtmek isterim.

Ülkemizin güzel bir geleceğe sahip olması için gençlerimizin büyük sorumlulukları var. Hamdolsun gençliğimiz bu sorumluluğun farkında ve gelecekte ülkemizi bugünkünden çok daha ileriye taşıyacak inanca sahipler.

2002 yılından bu yana sürekli olarak pozitif bir ivme yakalayan Türkiye ekonomisi, yapısal reformların da etkisiyle birlikte "krizler ekonomisinden" bir güç ekonomisine dönüşmüştür. Bu süreçte, kişi başına düşen milli gelir artışında, kamu ve özel sektörün üretimi arttırması ve üretimini dünyaya ulaştırmasını sağlayan başlıca faktör olan ihracat ön plana çıkmıştır.

Anadolu sermayesinin geçmiş dönemlerde engellenerek ekonomideki görünürlüğü azaltılırken, 2000'li yıllarda Anadolu sermayesi güçlenerek, üretim ve piyasa ekonomisi tüm Anadolu ölçeğinde artış göstermiştir. Ekonomideki gelişme ve ilerleme, sosyal devlet uygulamalarına da yansımıştır.

Siyasi ve ekonomik istikrarın güçlenmesi ve sosyal alanlarda gösterilen başarılı performans, bazı vesayet odaklarını harekete geçirmiştir. 2013 yılında Türkiye ekonomisi en başarılı dönemini yaşarken, bu dönemden sonra girişimlerin şiddeti artmıştır. 2013 yılından bu yana ekonomiye siyasi şoklar verilerek istikrar ortamının zedelenmesi hedeflenmiştir. İnançlı, çalışkan, genç beşeri gücümüzün güçlü bir şekilde ticarete yönelmesi bu oyunu bozacak etkenlerden biridir.

Ülkemiz tarihinde ilk defa uzun vadeli bir projeksiyon belirleyerek 2023, 2053 ve 2071 vizyonlarını ortaya koymuştur. Dünyanın on büyük ekonomisi arasına

girme hedefi ile başlayan bu vizyoner anlayış 2071'de yani Anadolu'daki bininci yılımızda Anadolu Selçuklu gibi Osmanlı gibi yeniden dünyanın süper güç devleti olmayı hedeflemektedir.

Bunun için Türkiye'yi bilgiyi tüketen ve satın alan ülkeler gurubundan, bilgiyi üreten ve satan ülkeler grubuna taşımamız gerekiyor. Artık konuşmak yerine, ülke olarak bu sınıfa girerek konuşulan ülke olmamız gerektiğini düşünüyorum. Türkiye'nin geleceği için bu bir zorunluluktur.

Bu da ancak ve ancak odağına gençleri alan zihniyetle mümkün olabilir. Çünkü teknolojinin, yeteneğin, inovasyonun yeşerip büyüyeceği ortamlar, gençlerin olduğu ortamlardır.

Dünyanın dördüncü sanayi devrimini hayata geçirdiği dönemde bizim de hamle yapmamız kaçınılmaz. Bunun da yolu, yerli ve milli üretimi teşvik etmekten, Ar-Ge çalışmalarından, inovasyondan ve marka oluşturmaktan geçiyor. Gençlerini verimli bir şekilde üretime yönlendirecek ve ileri teknoloji üretilip, satacak bir ülke olmaktan başka çaremiz yoktur.

Bugün devlet yönetiminde, siyasette, ekonomide yer alan jenerasyon dünyada 35'inci sırada olan ekonomimizi 17'inci sıraya getirdi. Bizden sonraki kuşak eğitilmiş, kültürlü, teknolojiden anlıyor. Onların da desteğiyle hedefimiz olan ilk 10 içinde yer alacağız. İşte bu noktada her bir gencimiz bizim için ayrı bir değere sahiptir. Bizler geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimize inanıyor ve güveniyoruz. Her imkânı en iyi şekilde kullanarak gelecekte ülkemizi bugünkünden çok daha iyi yerlere getirmek için çalışacaklarını biliyoruz.

Bu düşüncelerle; "Genç Yıldızlar" dergisinde görüşlerimizi paylaşmamız için yer veren yazı ekibine ve derginin hazırlanmasında emeği geçenlere teşekkür ediyorum.

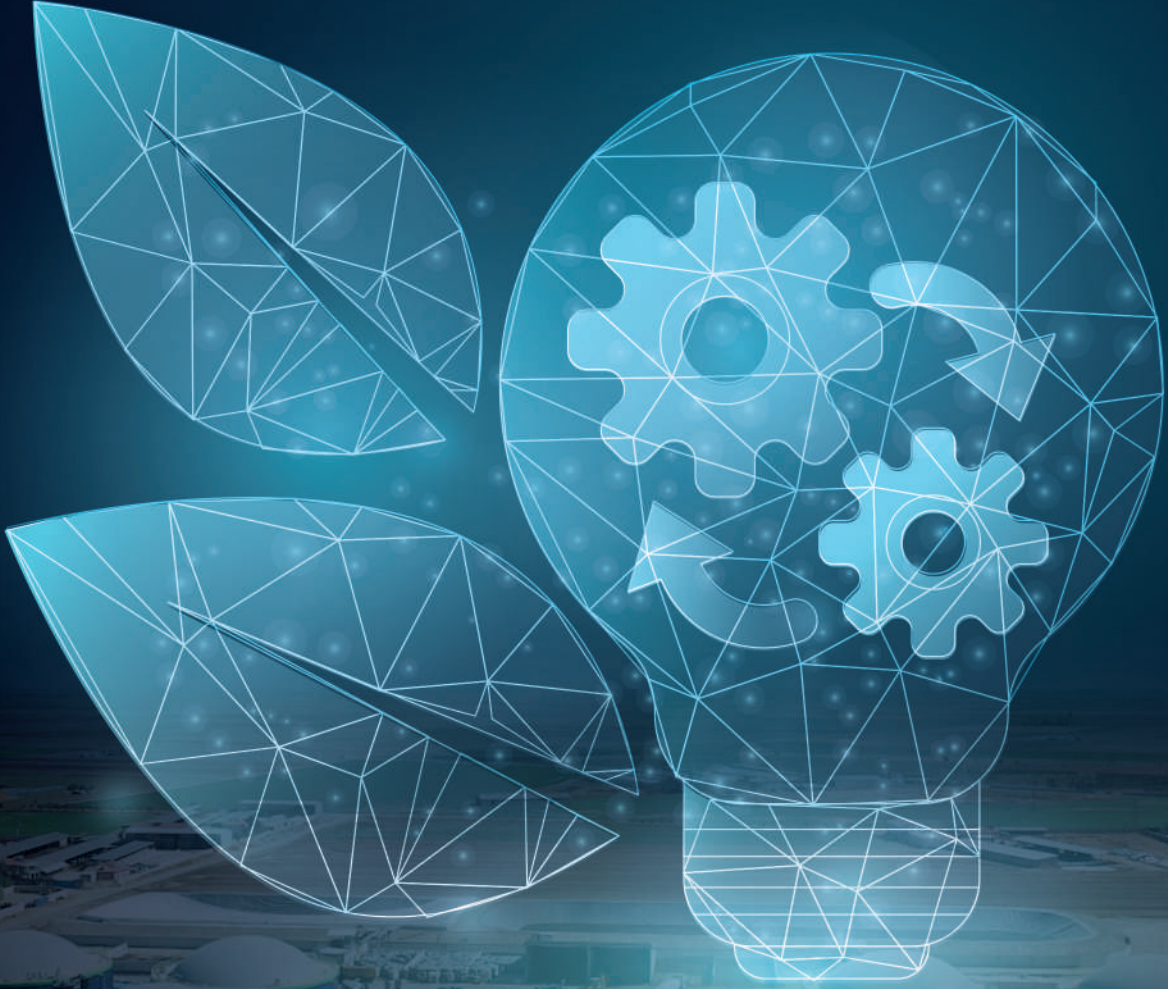


# HEM ÇEVREYİ HEMDE EKONOMİYİ DÜŞÜNÜYORUZ

Biyoenjerji; tarım, orman, hayvansal ve evsel atıklar gibi biyokütle kaynaklarından farklı yollarla üretilen katı, sıvı, gaz yakıt üretimi ve elektrik üretimi anlamına geliyor.



KONYA BİO GAZ  
ÇUMRA BİO ENERJİ







## PROF. DR. BABÜR ÖZÇELİK

Konya Teknik Üniversitesi Rektörü

### AR-GE VE İNOVASYON ÇIKIŞ KAPIMIZ

*"Yenilikçi ruha sahip genç ve dinamik nüfusumuz, ülkemizin ve bölgemizin güçlü sanayi altyapısı, Ar-Ge ve inovasyon potansiyeli teknolojik ilerlememizi daha da arttıracaktır."*

Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge), yeni ürün ve üretim süreçlerinin geliştirilmesiyle birlikte işletmenin ihtiyacı olan; pazarlama, finansman ve iş gücünün temin edildiği yaratıcı çalışmalar olarak ifade edilirken; İnovasyon (Yenilik) ise, sosyal ve ekonomik ihtiyaçlara cevap verebilen, mevcut pazarlara başarıyla sunulabilecek ya da yeni pazarlar yaratabilecek; yeni ürün, hizmet, uygulama, yöntem veya iş modeli fikri ile oluşturan süreçler oluşturduğunu söyleyebiliriz.

Hayatımıza gitgide yerleşen bu iki kavramın şüphesiz kalkınmadaki önemi de her geçen gün artmaktadır. Çünkü Ar-Ge ve inovasyon, ülkelerin sağlanmasında, toplumsal refahın artırılmasında ve yaşam kalitesinin yükseltilerek bölgeler arasındaki farklılıkların en aza indirilmesinde önemli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle bir ülkenin veya bölgenin gelişebilmesi, refah seviyesinin yükseltilmesi için inovasyona, bilime, araştırma-geliştirme faaliyetlerine yönelmesi gerekmektedir.

Günümüzde gelişen teknoloji; geleneksel bilginin yerine bilimsel bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Bu durum üniversite ile sanayi iş birliğinin bir zorunluluk olarak karşımıza çıkartmaktadır. Şüphesiz sanayi odaklı girişimci bir üniversite, bilgiye dayalı ekonomi gereği araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önem veren üretim ve ticarileştirmeyi gözetilen bilime dayalı bir sanayi, bir ülkenin gelişmesi ve kalkınmasına önemli katkı sunmaktadır.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de inovasyon ve Ar-Ge'nin önemi her geçen gün artmaktadır. Ülke olarak bu hususta istenilen seviyede olmadığımızı üzülerek ifade etmek gerekir. Ancak son yıllarda yapılan teşvikler, kalkınma planları vb. atılan adımlar doğrultusunda önemli bir yol kat edildiği de yadsınamaz bir gerçektir. Bu noktada üniversitemiz, Selçuklu Devleti'nin başkenti, Anadolu'nun kültür ve eğitim merkezi, birçok ilim, bilim, sanat ve fikir adamı yetiştirmiş, güçlü organize sanayisi ile İç Anadolu'da sanayinin merkezi olma gücünü

elinde bulunduran Konya'da önemli bir sorumluluk üstlenmektedir.

Konya Teknik Üniversitesi, kuruluş itibarıyla yeni bir üniversite olmakla birlikte temeli 1970 yılında kurulan Konya Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisine dayanan köklü bir alt yapıya sahiptir. Üniversite olarak temel misyonumuz ise; girişimci, yetkin bireyler yetiştirmek; bilgi, tasarım ve teknoloji üretilmesine öncülük etmektir. Bu anlamda üniversitemiz; Dünyanın küresel bir pazara dönüştüğü, ülkeler arasında sınırları bilgi gücünün tayin ettiği günümüz dünyasında, bilgiyi üreten ve ürettiği bilgiyi teknolojik ve sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde ürüne dönüştüren, yüksek teknoloji üssü haline gelmesine katkıda bulunacak nitelikli araştırmalar yapılması ve bu araştırmalarla elde edilen bilginin sanayide uygulamaya koyulmasını sağlamak yönünde önemli hedefler koymuştur. Bu hedefler doğrultusunda üniversitemiz, fiziki, akademik ve idari açıdan 'Araştırma Üniversitesi' olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir. Çünkü alanında uzman akademik kadrosu, nitelikli lisans ve lisansüstü mezunlarıyla ülkemizin kalkınmasını destekleyecek alt yapıya sahip bir üniversiteyiz. Bilindiği gibi üniversiteler, buldukları kentle bütünleşir, sosyal, kültürel ve ekonomik anlamda kente artı değer katar, çözüm üretir ve kentle ortaklaşa bir yaşam kültürü oluşturur. Bu bağlamda üniversite-sanayi işbirliğine oldukça önem vermekteyiz. Çünkü ülkelerin kalkınması büyük ölçüde üretimin arttırılmasına bağlıdır ve üniversite-sanayi işbirliği kalkınmayı amaçlamaktadır. Konya Teknik Üniversitesi olarak bu hususta üniversite ile sanayi arasındaki ortak araştırma projelerine destek veriyoruz, sanayi kuruluşlarımızla bir araya gelerek üniversite ile işbirliğinde somut adımlar atılması adına çalışıyoruz. Başarıyla yürütülen bir üniversite-sanayi işbirliğinin AR-GE ve inovasyonda bölgeyi ve ülkeyi daha da ileriye taşıyacağına inanıyoruz.

Son olarak geleceğimizi inşa edecek gençlerimize de bu noktada oldukça güvendiğimizi ifade etmek gerekir. Ülkemizin genç nüfus itibarıyla önemli bir potansiyeli var. Yenilikçi ruha sahip genç ve dinamik nüfusumuz, ülkemizin ve bölgemizin güçlü sanayi altyapısı, her geçen gün gelişen inovasyon potansiyeli, teknolojik ilerlememizi daha da arttıracığından şüphemiz yoktur.



# 1965'DEN BUGÜNE; GÜÇLENEREK, BÜYÜYEN BİR AİLEYİZ







## MEHMET ALİ ELMACI

Yeni Medya Koordinatörü

### 'GENÇ KUŞAK' VİZYON SAHİBİ HAMDOLSUN

Yeni Gün Gazetesi olarak 10'Lar Dergisi adı altında her ay farklı bir başlıkta dergi çıkarıyoruz. Emin olun farklı başlıkta hazırladığımız her dergi çok değerli... Konya için... Bu şehrin hafızasına katkıda bulunuyoruz. Konya'nın hafızasına kayıt düşüyoruz. Dedim ya... Hepsi çok değerli ve hepsinde çok büyük emeği var ekibimiz. Örnek mi? Geçtiğimiz aylarda hazırladığımız bir dergiye dönüşler bunun en canlı örneğiydi. Konya'nın maden haritasına dokunduk önceki sayılarda. Akademik düzeyde bir çalışma oldu desek, cümlemize halel gelmez. Goggle amcaya sorsanız cevabını alamayacağınız en güncel bilgileri o sayıda bulabilirsiniz. O dergi, o başlık sadece bir örnek. Bütün sayılar aynı kalitede, aynı değerle Konya'ya hizmet ediyor. Tarihe kayıt düşüyoruz. Da... Tarihe kayıt düşmek bir yana bir gazeteci olarak da bu şehrin değerleri, özkaynakları hakkında da ayrıntılı bilgi sahibi olmuş oluyoruz. Kendimizi de geliştiriyoruz yani. Bu şehrin kıymetine hazırlıyoruz kendimizi. Hatta gazeteciliğimizi... Bu sayı mı? 'Genç Kuşak' başlığı altında hazırladığımız bu sayı için de çok emek harcadık. Çok ciddi çalışmalarımız oldu. Bize de katkı sundu. Hamdolsun. Emeği geçen bütün arkadaşlarımızın eline sağlık. Ne öğrendin? diye soranlar olacak. Cevap vereyim... Konya Ticaret Odası her ay rapor yayınlar. "Şu kadar ihracat yaptık" Sanayi Odası "Konya'da yeni fabrikalar yükseliyor" gururuyla kurur cümleleri. Biz de bu cümleleri gelişigüzel haberleştirip geçerdik. Hatta yıllarca 'Yerli otomobil Konya'nın hakkıdır'

çağrılar yaptık. Lakin... İşin mutfağını görmeden bu cümlelerin kıymetini bilemedik. İşte bu sayıda gördük bu şehrin kadrini, kıymetini... Üreten bir şehir olduğumuza iyice vakıf olduk. Hedefleri gördük... Konya sanayisinin ikinci, üçüncü kuşağın ne kadar gelecek vadeden bir çalışma içerisinde olduğunu gördük. "Yeter ki; önümüzü açın, tekedan süt çıkarınız" çağrılar da çok önemli. Öte yandan pandemi de gösterdi ki; üreten bir şehir olmak hem ülkeye hem de şehre çok şey kattı. Katmaya devam edecek. İhracat arttı... İstihdam arttı. Bunlar kolay şeyler değil. Bu zor dönemde bir kişiyi bile fazladan istihdam etmenin ne kadar önemli olduğunu da gördük. Tam da bunu becerdiler Konyalı sanayiciler. Görerseniz... Dudak uçuklatacak altyapı var Konya'da. Emeğinize sağlık. Bunun yanında... Eksiklerimizi de gördük. Misal... Üniversite-Sanayi işbirliğini sağlayamamışız. Bir de kalifiye eleman sıkıntısı yaşıyoruz. Bu konu da aslında üniversitelere düşüyor. Elbette meslek odalarının da yapacağı çalışmalar var ama üniversiteler elini taşın altına koymalı. Genç iş insanımızın dediği gibi; "Önümüzü açın, tekedan süt çıkarınız" Daha da büyümeye giden yoldaki taşları kaldırmak da bu kurumların görevi. Hep birlikte el ele verelim bu şehri daha da kalkındıralım. Sanayi hazır... İş insanları hazır... Şimdi sıra sorumluluk sahiplerinde... İşte bu çalışmanın bize öğrettikleri. Genç iş insanları; Emeğinize sağlık. Konya'ya hayırlı olsun.



## Üflemeli Müzik Aletleri İçin Antibakteriyel Yıkama Solüsyonu



## Ağız & Boğaz Bariyer Solüsyonu



## LONGUP ÖZEL SERİ

Sağlık ve hijyen ürünlerinde sentetik kimyasal kullanımını sıfıra indirmeyi başaran firmamız DEZENKON, müzisyen sağlığına da gerekli özen ve hassasiyeti göstermiş ve bu kapsamda müzisyenlere özel bir seri üretmiştir.

## El Bariyer Solüsyonu



## Keman & Viyola İçin Antibakteriyel Yıkama Solüsyonu



# LongUp

musical



"Müzisyen olmak ayrıcalıktır!"

Dezenkon Kimya San. Tic. A.Ş.

Fabrika: Fevzi Çakmak Mah. Hüdayi Cad. Kottim Sanayi No:47 Karatay/KONYA

Genel Müdürlük: Nasuh Akar Mah. Süleyman Hacıabdullahoğlu Cad. No:37 Balgat/ANKARA

www.longuponline.com | info@dezenkon.com.tr





## MUTLU YILMAZ

Dış Ticaret Danışman ve Eğitmeni

# GİRİŞİMCİLİKTE FARKLI OLABİLMEK

**G**irişimci dediğimiz kişiler, risk alarak iş hayatında var olmaya adım atan ve sonrasında da sürekli olmayı amaç edinenlerdir. Gelin görün ki çoğu zaman iş hayatına girişimci olarak başlayanların büyük çoğunluğu başansız olurken bir kısmı ise başarılı olmaktadır ve başarılı olanların çok az bir kısmı ise fark yaratan başarıları imza atmaktadırlar. **İşte bu yazımda**, fark yaratan başarıyı yakalayabilmek için **3 temel unsuru**, uzmanlığım olan ihracat özelinde örnekler vererek sizlerle paylaşmaya karar verdim.

### BAKIŞ AÇISI

Aslında girişimciliğin mayasında olması gereken bir unsurdur. Herkesin bakmadığı pencereden bakıp o alanlara yatırım yapıp risk almak. Belki biliyorsunuzdur **ihracat pazarlama sürecinde** klasik bir hikâye vardır.

Ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren bir firma sahibi, ürünlerini pazarlamak ve yeni müşteriler bulmak için pazarlama müdürünü Afrika'ya gönderir. Pazarlama müdürü ilgili ülkelere gider yerinde Pazar araştırmasını yapar ve belirli bir süre sonra firma sahibine telefonda şöyle bilgi verir. Efendim maalesef ki bu ülkeler de kimse ayakkabı giymiyor dolayısıyla bu ülkelere ayakkabı satmamız mümkün değil der. Ülkeye geri döner. Firma sahibi ise oldukça umutlu olduğu Afrika pazarı için hayal kırıklığına uğramıştır. Gel zaman git zaman pazarlama müdürü işten ayrılır. Yerine yeni bir pazarlama müdürü gelir. Firma sahibi yeni pazarlama müdürünü yine Afrika'ya gönderir. Pazarlama müdürü gittiği ilk ülkeden zaman geçirmeden firma sahibine telefon açar. Efendim burada inanılmaz bir Pazar var. Çünkü burada kimse ayakkabı giymiyor.

İş hayatında fark yaratan bir başarı elde etmenin önemli unsurlarından birisi ise ne kadar farklı bakabiliyoruz ve bu farklılıktan bir iş fikri veya Pazar oluşturabiliyor muyuz? Sorusuna net bir şekilde cevap verebilmektir.

### FİNANSMAN SAĞLAYABİLİYOR MUYUZ?

Girişimci için en önemli parametre ise paradır. Bu cümleden hareketle şu soruyu ihracat özelinde sorarsak. Evet ben bir girişimci adayım ya da girişimciyim hiç fark etmez. **Devletimiz bana geri ödemesiz bir şekilde "teşvik" veriyor mu?** Hemen cevap verelim **EVET** veriyor. Ticaret Bakanlığı bu kapsamda yetkili bakanlık olup internet üzerinde [www.ticaret.gov.tr](http://www.ticaret.gov.tr) linkinde **"DESTEKLER"** kısmına tıklayarak tüm teşvikler hakkında bilgi alabilirsiniz. Ticaret Bakanlığının jargonunda **Teşvik= Destek** anlamına geldiğinden "destekler" kavramı sizi yanıltmasın.

O zaman ikinci soruyu soralım. Bu teşvikler neler mesela? Neler yok ki

- Marka tescilinden,
- Uluslararası Fuarlara katılım ya da Sanal Fuarlara katılım,
- Seyahat desteğinden,
- Yurt dışı ofis-mağaza-depo kiralanna,
- Yurt dışı reklam maliyetlerinden,
- Uluslararası e ticaret portal üyeliklerine kadar geniş bir yelpaze de bu teşvikler mevcut.

Yukarıda ifade ettiğim üzere ilgili linki tıklayıp daha farklı teşviklere ve detaylarına ulaşabilirsiniz.

**NOT:** Bu arada KOSGEB'de girişimcilere birçok teşvik sunmakta. Ayrıca Türk Eximbank'ta ihracatçılara uygun faizli krediler var. Ama kardeşinizi dinlerseniz işinizin bereketini faizle kaçırmayın ve mümkün olduğunca finansman bağlamında devletimizin vermiş olduğu teşviklerden faydalanın derim.

### KONJOKTÜREL BAKIŞ (Sektör ve Ülke Bazında)

İş hayatında öyle zamanlar vardır ki bazı zamanlarda birtakım sektörler veya ülkeler dönemsel olarak farklı fırsat ve getiriler sunabilir. Ne

**demek mi istiyorum?** İsterseniz olayı küresel salgın dönemindeki ihracat ve bu bağlamında fırsat oluşturan sektör ve ürünlerden örnekleyeyim.

2020 yılı itibarıyla ve Kovid 19 süreci ile başlayan süreçte en fazla gündeme gelen ürünler özellikle ihracat bağlamında; dezenfektan, kolonya, tanı kitleri, sabun ve ilaç gibi ürünleri görüyoruz. Peki rakamlar ne diyor? Bakalım mı ne dersiniz?)

• **Dezenfektan ihracatı**, 2019'da 28,3 milyon dolar iken, 2020 yılında 277,3 milyon dolar olmuş. 2019 ile karşılaştırıldığında ihracatta artış oranı; yüzde 878

• **Tanı Kitleri ihracatı**, 2019'da 43,7 milyon dolar iken, 2020 yılında 117 milyon dolar olmuş. 2019 ile karşılaştırıldığında ihracatta artış oranı; yüzde 169

• **Sabun ihracatı**, 2019'da 72,5 milyon dolar iken, 2020 yılında 85 milyon dolar olmuş. 2019 ile karşılaştırıldığında ihracatta artış oranı; yüzde 18

• **Kolonya ihracatı**, 2019'da 9,1 milyon dolar iken, 2020 yılında 28 milyon dolar olmuş. 2019 ile karşılaştırıldığında ihracatta artış oranı; yüzde 208

Gördüğümüz üzere bazı ürünlerde yıllık ihracat artışı yüzde 900'lere kadar ulaşabiliyor. İnanılmaz değil mi. Şimdi de bu ürünlerin ihracatındaki top 3 ülkeyi ürünleri ile sıralayalım.

• **Dezenfektan ihracatında**; Amerika, İngiltere ve Almanya

• **Tanı Kitleri ihracatında**; Azerbaycan-Nahçıvan, Irak ve İtalya

• **Sabun ihracatında**; Irak, Amerika, İsrail

• **Kolonya ihracatında**; Almanya, Hollanda ve Irak

• **İlaç ihracatında**; İtalya, İspanya ve Almanya

### KONJONKTUR (İş Süreçleri Bağlamında)

Bazı dönemler, sektör ve ülke bağlamında fırsatlar sunarken bazı dönemlerde de iş yapış şekillerindeki değişiklik fırsat sunar veya günümüzde olduğu gibi zorunluluk haline gelebilir. Örneğimizi yine ihracat bağlamında vererek Kovid 19 sürecinde bırakan firmalara gitmeyi evimizden dışarı çıkamadık. Özellikle hizmet sektörü kapısına kilit vururken ihracatta ise ülkelere gidemedik. İşte bu bağlamda bir kurtarıcı çıktı ki onun isminde ülke içi için **"e ticarete"**, ülke dışı için **"e ihracat"** diyoruz. Bu süreçte **pazarlama teknikleri** (dijital pazarlama vb.) veya **mevzuat ve teşvik bağlamında** (mikro ihracat – sanal fuar teşvikler vb.) **olduğu gibi değişti**. Dolayısıyla **girişimci dediğimiz kitle**, dönemsel olarak iş yapış şekillerine iyi takip edip kendini uyarlayabilmelidir. **İyi bir girişimci ise herkesten önce davranıp işin kaymağını yemelidir**.

Girişimcilikle ilgili söylenecek o kadar şey arasından bana göre farklı olan bazı kavramları örnekler eşliğinde sizlerle paylaşmak istedim.

### KISA BİR ÖZ DEĞERLENDİRME YAPARSAK

Evet, kendimiz özelinde ve özellikle ilk defa girişimci olacak adaylar, kendinizi sınamak ister misiniz? İstisare mekanizmasını hiç ihmal etmeyin ve herkesi dinleyin ama son karar kalbiniz ne söylüyorsa ona göre karar verin. (Uçmadan tabii ki de) Kalbinin sesini dinleme yöntemi en güzel öz değerlendirme metodudur.

### KOPYA DA VERİRSEK

Allah bir kuluna bir şey vermeyi murat ederse önce vermeyi murat ettiğin şeyin sevgisini kulunun kalbine vermiş. (O yüzden hangi işte olursa olsun lütfen kalbinizin sesini dinleyiniz sevdiğiniz alanlara yöneliniz ama sakın ve sakın istisareyi ihmal etmeyiniz)

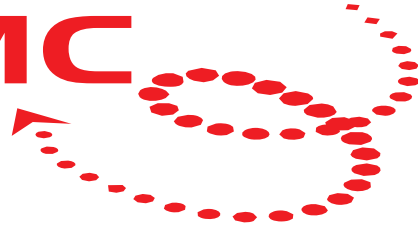
**SONUÇ:** Girişimcilikte; karakter, deneyim, risk alma, yönetici veya lider olma ve ötesinde ne varsa unutmayın ki bir kısmı sizde olabilir bir kısmı ise olmayabilir. Hiç önemli değil, önüne bak ve hızla ilerle unutmaya ki bazı özellikler zamanla kazanılır. Kalbinin sesini dinle ...



*Seçkin Satış Noktalarında*

**CEP TELEFONU AKSESUARİ DENİNCE**

**GMC**



100'LERCE ÜRÜN  
ÇEŞİDİ



YENİLİKÇİ  
TASARIMLAR



YÜKSEK  
KALİTE







## İBRAHİM BÜYÜKHARTUT

Reklam Koordinatörü

### GENÇ KUŞAKLAR, YENİ VİZYONLAR..

**T**ürkiye’de, aile şirketlerinin ağırlığı hepimiz tarafından bilinen bir durum. Bu ağırlık, yanında getirdiği başarılar ile de takdir edilecek bir zaman yarışının da göstergesi olarak dikkat çekiyor. Özellikle kuşak değişimleri eskiden birçok soru işaretini yanında getirirse de son zamanlarda yaşanan değişimler her nesilin içerisinde bulunduğu sektöre ve doğal olarakta şirketlerine vizyon katıyor. Alnının terinin her damlasını zor zamanlarda işine döken usta eller, şüphesiz bu değişimlerde gönül rahatlığı ile inzivaya çekiliyor. Nitekim aile şirketlerinde kurucuların ardından gelen genç kuşak, şimdilerde 30-40 yaş aralığına ulaştı. Bu tablo iş dünyasında büyük bir kuşak değişimine doğru yaklaştığımızı gösteriyor hatta çoğu kuruluş tamamen bu zeminin üstünde çalışmalarını sürdürüyor. İşte bu noktadan sonra yapılması gerekenler, yapılacak değişiklikler ise eğitimini tamamlamış ya da çekirdekten yetişen genç patronların eline geçiyor. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli konu ise kuşkusuz kendilerine duyulan güveni boşa çıkartmamak ve buna bağlı olarakta kapasiteyi artırmak.

Aile şirketlerinin yaşamış olduğu kuşak değişimi tam olarak bunu kapsasa da bir yandan da genç girişimcilerin her geçen gün sayısını artırması. Ailesinin

hiçbir ticari girişimi olmadan kendisini ticarete adayan bir nesilde kuşkusuz emin ellerde yetişerek maceraya atılıyor. Dikkatle takip ettiğim, kendilerini yakından tanıdığım birçok isim hem kendilerini hem de iş alanlarını geliştirmek adına ciddi anlamda çalışmalar yapıyor. Bir yandan aile şirketlerinin devralan yeni kuşak bir yandan da ticarete atılan genç girişimciler şüphesiz ülkemizin geleceğine en büyük yatırım. Hepimizin yapması gereken ise onlara olan güveni göstermek ve tabii ki destek olmak.

Z kuşağının geleceği ve akıllarından geçenlerin önemle takip edildiği bu dönemde bizler de şehrimizin sanayisine, ticaretine ve hacmine katkı sunan genç işadamlarını dergimizde misafir ettik. Akılları, yürekleri ve geleceğe bakış açıları ile hem kendilerinden çok güzel şeyler dinledik hem de bir nebze de olsun ileride yapacakları birbirinden güzel işleri siz okuyucularımız için kayıt altına aldık. Her bir sektörden kıymetli işadamlarının bulunduğu, özellikle buldukları sektöre vizyon katacak ifadelerin yer aldığı dergimizi okurken sizlerin de mutlu olacağını düşünüyoruz. Bu vesile ile dergimizin her bir sayfasına değer katan kıymetli girişimcilerimize hasseten çok teşekkür ediyorum. Umarım sizler de beğenirsiniz. Kalın sağlıklıca.



*Konya'nun ışıltısına  
Enntepe'den bakun*



**enntepe**  
MALL OFFICE

Detaylar için;

[www.enntepe.com](http://www.enntepe.com)

Tel: **444 0 366**

Melikşah Mah. Yeni Meram Cad. No:4/3 Meram/KONYA

*Ennlerin buluşma noktası...*

ENNTEPE MALL OFFICE BİR

**TEPEKENT**  
mimarlık

PROJESİDİR.





**FERHAT BOZKURT**  
Genç ASKON Konya Şube Başkanı

## GENÇLER TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ

**K**onya Yenigün gazetesini böyle bir çalışmaya imza attığı için kutlamak istiyorum.

Konya'nın genç iş adamlarını bu şekilde bir araya getirmek ve birbirleri arasındaki bağlantıyı kuvvetlendirecek bir çalışma yapılmasından dolayı teşekkürlerimi sunuyorum. Benim için masamda her zaman muhafaza edeceğim ve her zaman başvuracağım bir fihrist olarak kalacak.

Gençler olarak bizler bu ülkenin geleceği olduğumuzu ve ülkemizi dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer almasında baş rol oyuncularını olduğumuzun farkında olmalıyız.

Lise yıllarımızdan itibaren artık her genç arkadaşımızın bir şekliyle ticaretin, çalışma hayatının ya da sivil toplum kuruluşlarının içerisinde yer alması gerekiyor. Çünkü gelişim buradan başlıyor. Sadece ticari olarak gelişmekten bahsetmiyorum bu faaliyetlerin içerisinde olmamız gençlerimizi kişisel gelişim anlamında da güçlendirecektir. İletişimlerini güçlendirecektir.

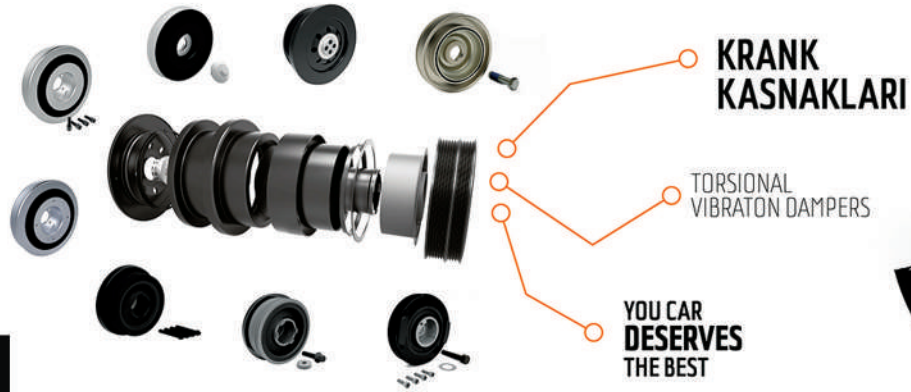
Biz Genç Askon olarak ticaretin içerisinde olan tüm genç kardeşlerimize kapımızı açıyoruz.

Networklerini arttırmak için, ticaretlerini yerelden ulusal ve uluslararası alana taşımak için Genç Askon onlara bir katalizör görevi görecektir. Bizler Genç Askon olarak ticaret yapmak istediğimiz ülkelerle DEİK'in iş

konsepleri aracılığıyla yabancı iş adamlarıyla bir araya gelme fırsatı buluyoruz. Bunun yanında diğer şube üyelerimiz arasında ticari faaliyetleri gerçekleştirmek için tanışma toplantıları düzenliyoruz. Bu toplantılardan yeni iş birlikleri, yeni fırsatlar ve yeni şirketler doğuyor. Bunun en somut örneklerinden bir tanesini Konya'da gerçekleştirmenin gururunu yaşadık. Genç Bir Besi ve Tarım adı altında üyelerimizin ortak olduğu bir şirket kuruldu. Pandemi süresinde tarımın ve hayvancılığın öneminin bu kadar anlaşıldığı bir dönemde böyle bir girişime katkı sunan üyelerimize teşekkür ediyorum.

Genç Askon olarak sosyal faaliyetlerimizde pandemi süresinde devam ediyoruz. 1000 öğrenciye kışın mont ve bot yardımında bulduk. Maske sıkıntısı çekilen günlerde sağlık çalışanlarımıza ve asayiş ekiplerimize 1.000.000 maske bağışında bulduk. Kitap ihtiyacı olan köy okullarına kitap yardımında bulduk. Ramazan ayında dernek binamızda iftardan sonra kan bağışının azaldığı bu dönemde Kızılay'a kan bağışı programı düzenledik. Spor faaliyetlerimize her ne kadar pandemi dolayısıyla ara vermek zorunda kalsakta pandemi sonrası voleybol maçlarımıza devam edeceğiz. Genç Askon Konya ailesi olarak tüm genç kardeşlerimizi ailemizin bir parçası olarak görmekten mutlu oluruz. Bu düşüncelerle tüm okuyucularımızı sevgi ve saygılarımla selamlıyorum.





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

**K** kentpar  
TORSIONAL VIBRATION DAMPERS



Büyükkayacık Mah. 4. OSB 103. Cad.No: 13/1 Selçuklu / Konya / Türkiye

+90 332 345 13 56 | +90 850 622 96 20 | +90 332 345 13 95 | [info@kentpar.com.tr](mailto:info@kentpar.com.tr)



# HEDEF; VİZYONER BAKIŞ AÇISIYLA ÇITAYI YÜKSELTMEK

Konya'nın asırlık markasına sahip olan Helvacızade Şirketler Grubu'nun dördüncü kuşak Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Büyükhelvacıgil, "Bizden önceki nesillerin ortaya çıkardığı markalar ve üretim tesislerini en iyi şekilde koruyup, mevcudu daha da ileriye götürebilmek, dünyanın bu zorlu şartlarında öncelikli hedefimiz" dedi

**K**onya'nın gururu olan markaların başında gelen Helvacızade, bugün Helvacızade Şirketler Grubu'yla asırlık bir çınar olarak yolunu başarıyla sürdürüyor. Bu başarının arkasında yatan ise markalaşma ve kurumsallaşma konusunda atılan adımlar. Tüm bu adımlar, dördüncü kuşak üyelerin de şirkete dahil olmasını ve başarının artmasını sağladı. İşte bu yeni kuşak üyelerden biri de genç ve dinamik yapısıyla dikkat çeken Helvacızade Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Büyükhelvacıgil. Genç yaşına rağmen, yürüttüğü çalışmalarla oldukça tecrübeli bir isim haline gelen Büyükhelvacıgil, aile büyüklerinden küçük yaşlarda öğrendiği sektörün inceliklerini, edindiği tecrübelerle harmanlayarak başarıyla yoluna devam ediyor. "Ben ve kardeşlerim 4.kuşağı temsil ediyoruz" diyen Büyükhelvacıgil, "Bizden önceki nesillerin ortaya çıkardığı markalar ve üretim tesislerini en iyi şekilde koruyup, mevcudu daha da ileriye götürebilmek, dünyanın bu zorlu şartlarında öncelikli hedefimiz oluyor" diyerek iş hayatındaki hedeflerini ortaya koyuyor.

## Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?

1982 yılında Konya da doğdum. Evliyim ve 3 çocuk babasıyım. 1888 yılından itibaren faaliyet gösteren Helvacızade Şirketler Grubu'nun dördüncü kuşak üyeleri arasında yer alıyorum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Konya'da tamamladım. Lise yıllarımda İngiltere'de dil eğitimleri aldım. Üniversite yıllarımı ise İstanbul'da geçirdim. Lisans eğitimimi İstanbul Üniversitesi Çevre Mühendisliği'nde tamamladım. Akabinde



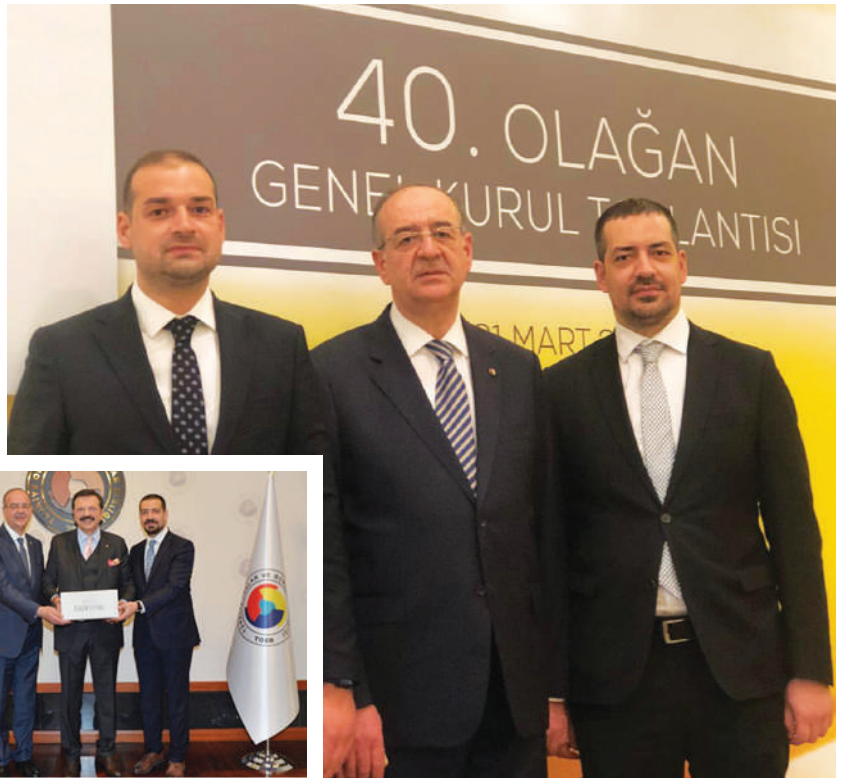
KADİR BÜYÜKHELVCİGİL

ren faaliyet gösteren Helvacızade Şirketler Grubu'nun dördüncü kuşak üyeleri arasında yer alıyorum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Konya'da tamamladım. Lise yıllarımda İngiltere'de dil eğitimleri aldım. Üniversite yıllarımı ise İstanbul'da geçirdim. Lisans eğitimimi İstanbul Üniversitesi Çevre Mühendisliği'nde tamamladım. Akabinde

Selçuk Üniversitesi İşletme Bölümü'nde Toplam Kalite Yönetimi üzerine Yüksek Lisans yaptım. Eğitimim sonrası Konya'ya geri dönerek şirketimizde çalışmaya başladım.

## Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şuandaki göreviniz nedir?

Üniversite döneminde farklı şirketlerde çalışmaya başlayarak iş hayatına kısmi bir başlangıç yaptım. Cargill gibi uluslararası şirketlerde edindiğim deneyimin ardından şirketler grubumuza, Genel Müdür Asistanı olarak katıldım. Satış, muhasebe, satın alma ve üretim, finans, satış müdürlüğü gibi şirketimizin farklı birimlerinde ve kademelerinde görevler aldım. Bugün ise şirkette Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevime devam ediyorum. Yönetim Kurulu Üyesi deyinca masa başında imza atan bir görev aklımıza gelmesin. Türkiye'de veya dünyada firmamız adına satış yapılan en ücra köşedeki bakkala satışa da gidiyorum, makinenin başında üretime de yardım ediyorum. Akabinde kravatımı takıp banka ile toplantıya giriyorum. Görevimin en keyif aldığım tarafı da bu çeşitlilik ve ihtiyaç duyulan her alanda katkı sağlamanın verdiği tatmin diyebilirim. Ayrıca 2003 yılında KALDER / Türkiye Kalite Derneği tarafından Mükemmellikte Yetkinlik Belgesi'ne layık görülen ve çevre alanında pek çok ödülü bulunan şirketimi-







zin, üretim kanadına ve çevre politikalarımıza katkı sağlamaktan da büyük mutluluk duyuyorum.

### **İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?**

Küçük yaşlardan itibaren iş hayatının içinde olarak işimizin ve ticaretin inceliklerini öğrendim. Meraklı ve heyecanlı bir çocuk olduğum için daha ilkökul döneminde çalışmaya başlamıştım. İlkokuldan bu yana da; hafta sonları ve yaz aylarında çalışmaya sürekli ve düzenli olarak devam ettim. İş hayatımdaki en büyük destekçilerim ve öğretmenlerim aile büyüklerimdir. Başta dedem olmak üzere, babam ve amcamdan öğrendiklerim iş hayatımda sağlam temeller oluşturmamı sağladı ve beni bugünlere kadar getirdi.

### **İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş hayatına giriş yaptığım dönemde çok genç olmam sebebiyle iş hayatına alışma sürecimin beni zorladığını hatırlıyorum. Ayrıca yaşım çok genç olmasına rağmen üstlendiğim sorumluluklar da fazla ve ağırdı doğrusu. Ailenin ilk çocuğu olunca da haliyle tüm beklentileri karşılamak öncelikle size düşüyor. Normal bir profesyonel ile karşılaştığımızda, benim iş hayatında ciddi sorumluluklar almaya başladığım yaşlarda, onların hala gençliklerinin kavak yelleri dönemini yaşıyor olduklarını söyleyebilirim. Bu durumun en büyük faydası ise; kariyerimde daha hızlı ilerlemem oldu. Erken yaşlarda başladığım bu yolculukta; en büyük destekçim ise her zaman ailemdi. Ailemin vizyonu ve desteği sayesinde, bahsettiğim bu zorlukların üstesinden kolaylıkla geldim.

### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Sosyal ortamlarda bulunmaya ve çevremi geliştirmeye özellikle önem veriyorum. Her konunun uzmanı ta-

rafından değerlendirilmesine her zaman saygı duymuşumdur. Bu sebeple konunun uzmanlarıyla iletişim kurar, her zaman o konuyla ilgili benden daha yetkin olduğunu düşündüğüm kişilere muhakkak danışırım. Bilgi ve deneyimine güvendiğim insanların zekâsını ön plana alıyorum. Ayrıca araştırma yapmayı çok severim ve yeniliklerden ilk önce haberdar olup, konuyla ilgili kolayca adaptasyon sağlıyorum.

### **Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda faaliyet yürütüyor musunuz? Yürütüyorsanız ilerde böyle bir düşünceniz var mı?**

TOBB Girişimciler Kurulu'nun kuruluşundan itibaren yaklaşık 9 yıl Üst Kurul Üyeliğinde bulundum ve akabinde bayrağı sonraki kuşaklara devrettim. Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği, Çevre Mühendisleri Odası, Yabited (Yağ Bilimi ve Teknolojisi Derneği) üyeliğim var. Ancak iş yükümün çok ağır olmasından dolayı sivil toplum kuruluşlarına çok fazla vakit ayıramıyorum. Şirketteki görevlerimin yanı sıra farklı platformlarda üstlendiğim görev ve sorumluluklar ile endüstrimize de fayda sağlamayı hedefliyorum. Bu doğrultuda, 2020 yılında ise GEN Global'in (Global Entrepreneurship Network) Türkiye girişimi olarak kurulan Gen Türkiye'den gelen davet üzerine Gen Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi olarak GEN TR'ye katıldım.



### **Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?**

İhracat bizim için bir markalaşma yolculuğudur. Global pazarlarda aktif faaliyet gösteren markalardan biri olarak; ihracat ekibimizle dünyanın pek çok ülkesine yaptığımız ziyaretler ve gerçekleştirdiğimiz etkinlikler ile başarılı bir ihracat stratejisi uyguluyoruz. Müşterilerimiz ile kurduğumuz uzun vadeli ilişkiler sayesinde, markamızın gücü bu ülkelerde her geçen gün daha da artarak devam ediyor. Dünya genelinde 85 ülkeye ihraç ettiğimiz Zade Yağları ürün portföyünün, her geçen gün zenginleşmesi ve dünya gurme mutfaklarına hitap edecek katma değerli ve inovatif ürünler sunabilmesi markamızın güçlenmesine olanak sağlamaktadır.

Ayrıca katma değerli ürünler sunan, global bir Türk markası oluşturmak hedefiyle; 2017 yılında ABD Şikago'da Zade Global Inc. Şirketini de faaliyete geçirerek büyük bir adım daha atmış durumdayız. 2019 yılından itibaren Zade Vital ürünlerimiz ABD pazarında aktif olarak satılmaktadır. Sağlıklı yaşam alanında; Türkiye tarihinde ilk kez, bu kadar büyük ölçekte ürünün ABD'ye gönderilme başarısı şirketimizce sağlanmıştır. Dünyanın besin destekleri merkezinde bir Türk markasının faaliyet göstermesinden ülkemiz ve bereketli topraklarımız adına gurur duyuyoruz.

### **Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?**

Bizlere her daim örnek olan dedem Kadir Büyükhelvacıgil, babam Tahir Büyükhelvacıgil ve amcam Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil gibi ben de küçük yaşlardan itibaren iş hayatının içinde olarak işimizin ve ticaretin inceliklerini onlardan öğrendim. Bu sebeple; her fırsatta sizlerin aracılığıyla teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.



### Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan gelenekçi kuşakla herhangi bir çatışmanız oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?

Açıkçası hem ailemiz hem de şirketlerimizin zarar görmemesi en önemli önceliklerimizdendir. Bu sebeple; tüm aile üyeleri her zaman bu önceliklerin dengesinin farkında olarak hareket eder.

Çatışma denemez ama tabii ki zaman zaman aramızda fikir ayrılıkları olabiliyor. Böyle durumlarda ise şirketlerimizdeki profesyonel yönetim ekiplerimiz devreye giriyor.

Sözün özü; ailede karşılıklı anlayış ve şirketlerde profesyonel yönetim bence çok önemli. Yoksa; tek başına kural koymak veya kurallar yazmak, kişiler arasında empati olmadığı sürece yeterli olmuyor. İşle ilgili kararlar alınırken, aile bireylerinin duygusal bağlarını devre dışı bırakmaları gerekiyor. Günden güne büyüyen Helvacızade Şirketler Grubu'nun her daim başarısı için biz aile olarak, duygusal bağları ve iş hayatının dengesini sağlayabilen bir yapıya sahibiz.

### İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)

Her gün, yeni bir güne uyanmanın ve yeniden başlamanın heyecanı ile ilerliyoruz. Böyle olunca da koyduğumuz hedeflerin çitası her geçen gün daha da yükseliyor. Ben ve kardeşlerim 4. kuşağı temsil ediyoruz. Bizden önceki nesillerin ortaya çıkardığı markalar ve üretim tesislerini en iyi şekilde koruyup, mevcudu daha da ileriye götürebilmek, dünyanın bu zorlu şartlarında öncelikli hedefimiz oluyor.

Helvacızade Şirketler Grubu olarak; insanlarımızın ihtiyaçlarını dikkate alan, bilimsel temelli, yenilikçi ürünleri toplumumuzla buluşturmaya devam etmek hedefiyle ilerliyoruz. Bunun için Ar-Ge işbirliklerimizi, Ar-Ge merkezlerimizde yürüttüğümüz çalışmalarımızı, alanlarında en ileri teknolojiler ile üretim yapan tesislerimizde üretmeye devam edeceğiz. Zade

Yağları alanına özel hedefimiz; öncelikli olarak ülkemize yüksek kaliteli ve yenilikçi Zade ürünlerini sunmaya devam etmek, ürünlerimizi gönderdiğimiz 85 farklı ülkede ve ürünlerimizi sunacağımız yeni ülkelerde bayrağımızı dalgalandırmaya devam etmektir. Geleceğe baktığımız zaman ise; gıda ve sağlık sektöründe dünyanın aranan markaları arasında olmak gelecekteki ana hedefimizdir.

### Kendinizi nasıl tarif edersiniz?

Heyecanlı ve samimi bir kişiliğe sahibim, aynı zamanda da tez canlıyım diyebilirim. Yaptığım bütün işleri bu samimiyet ve heyecanla gerçekleştiriyorum. İşimize ve ilişkilerimize aktardığımız samimiyet ve heyecanın bizleri her ortamda başarılı kıldığına inanıyorum. Doğruluk en büyük ilkem, doğruluktan hiçbir zaman taviz vermemek gerektiğini düşünüyorum. Şartlar ne olursa olsun, en zor zamanlarda bile doğruluğu ve dürüstlüğü elden bırakmamak gerekli. Ayrıca her bir birey olarak çok çalışmamız gerektiğini ve bu şekilde topluma katkı sağlayabileceğimizi düşünüyorum. Her ortamda belirttiğim üzere; ülkemizin milli ve manevi değerlerini koruyup kollamanın hepimizin birer vazifesi olduğunu düşünüyorum.

### İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?

En sevdiğim hobim, ailemle vakit geçirmek diyebilirim. İşin yoğun temposu sebebiyle; işim haricinde kalan vakitlerimi sadece onlarla değerlendirmek bana keyif veriyor ve tüm stresimi ortadan kaldırıyor. Her ne kadar onlar yeterince vakit ayırmadığımdan şikâyetçi olsalar da, bulduğum her uygun zamanı onlarla birlikte geçirmeye özen gösteriyorum. Onun haricinde haftada içinde birkaç gün arkadaşlarımla akşam oturmalarımız oluyor, birlikte sohbet edip iş ortamından biraz uzaklaşmış oluyoruz.

### İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?

İş hayatında özellikle sürdürülebilir iliş-

kilere önem veriyorum. Kurulan ilişkilerin uzun yıllar sürmesinden yanayım. İlişkilerim öncelikli güvene dayalıdır. İş hayatındaki çalışma arkadaşlarımla, iş ortaklarımla, tedarikçilerimle, kısaca iş bağlantısı kurmuş olduğum herkesin öncelikle konusunda uzman olmasının yanı sıra kişilik ve karakter olarak da iyi niyetli insanlar olmalarına önem veririm.

### Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?

Bildiğiniz gibi; halen pandemi sebebiyle Dünya çapında büyük bir sağlık krizi yaşıyoruz. Dolayısıyla önce insanlık ve ardından iş dünyası da zorlu bir süreçten geçiyor. Kökleri ve stratejileri sağlam, ekip olarak birbirlerine kenetlenmiş şirketlerin, bu zorlu dönemi de en az hasarla atlatacağına inanıyorum.

Tüm dünyada koronavirüsün tarım ürünleri ile bulaşma riski ve ürün temininde sıkıntı yaşanıp yaşanmayacağı tartışılıyor. ABD ve Avrupa otoriteleri koronavirüsün gıda ile bulaşmadığını açıklayarak bir yandan gıda güvenliği konusunda uyarılarda bulunuyor. Bu nedenle; gıda güvenliği konusunun bundan sonra tüm şirketler için daha da fazla öneme sahip olacağını düşünüyorum. Sağlık krizinin yanı sıra; hâlihazırda dünyamızın kaynakları zaten sınırlı ve büyük bir çevresel kriz de yaşıyoruz aslında. Kaynaklarımızın gelecekte de yeterli olabilmesi için şirketler tarafından gerçekleştirilen çalışmaların çevresel etkileri muhakkak düşünülmelidir. Bu amaçla; sürdürülebilir sorumlu üretim tüm dünyanın öncelikli konuları arasında bulunuyor.

### Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?

Bahsettiğim gibi; iş hayatına çok küçük yaşlarda başlamış olmama rağmen, aile büyüklerimin desteği ve vizyoner bakış açıları her zaman en büyük yardımcım olmuştur. Bu sebeple; ben de yeni nesilleri her zaman destekliyorum. Onlar bizden daha gelişmiş, dijital bir dünyaya doğdular. İş hayatına katkılarının da çok daha farklı bakış açılarıyla ve yenilikçi olacağını düşünüyorum.







Hayattaki  
dengenin  
keyfine  
varın!







MEHMET AYDIN



Şirketin önemli departmanlarında görevler alarak kendini sürekli geliştiren AYD Otomotiv Endüstri San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Aydın, sorgulayıcı yapısı ve öğrenme arzusuyla sektöre dair önemli bilgiler edinmeyi başardı

## ÖĞRENME ARZUSU BAŞARISINI ARTIRDI

göz dolduruyor. İngiltere’de aldığı eğitim hayatının ardından iş hayatına başlayan ve şirketin en alt kademesinde çalışmaya başlayan Aydın, sorgulayıcı yapısı ve öğrenme arzusuyla sektöre dair önemli bilgiler edinmeyi başardı. Şirketin önemli departmanlarında görevler alarak kendini sürekli geliştiren Aydın, bugünlere gelmesinde en büyük emeğin ise aile büyüklerinin kendisine çizdikleri vizyoner yol olduğunu söylüyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

35 yaşındayım, 3 çocuk babasıyım. Üniversite mezunuyum ve eğitimimi İngiltere’de aldım. AYD Otomotiv Endüstri San. ve Tic. A.Ş.’de Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

### İş hayatına ne zaman başladınız? Şirketinizde hangi görevlerde yer aldınız?

AYD’ye üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra 2009 yılı sonunda başladım. Bizim ilk işimizin de başladığı Kalıphane ve çelik dövme atölyesi. Birkaç sene işimizin temelini aldım orada. Bizim işimizin temeli kalıptır çünkü. Dövmede birkaç sene görev aldıktan sonra askere gittim. Askerden

geldikten sonra da yabancı dil bildiğim için dış ticaret departmanına geçtim. Ama orada aile üyesi gibi değil, müşterisi temsilcisinin yardımcısı olarak başladım. Müşteri temsilcimiz, müşteriyle nasıl ilişki kurulu, sipariş nasıl alınır, siparişler nasıl takip edilir gibi detayları öğretti. AYD’de müşteri temsilcisi demek, bir müşterinin malını deposuna indirilene kadar her şeyi takip eden demektir. Onun için bizim dış ticaret departmanımızdaki her arkadaşın en fazla 5 tane müşterisi olur. Dolayısı ile 2,5-3 yıl boyunca dış ticaret süreçlerini yaşadım. Birebir ürün takip ettim, sevkiyat yükledim, kutulama yaptım, montajda da çalıştım. Dolayısı ile bulunduğum konuma gelene kadar işin her aşamasını tecrübe etme fırsatı yakaladım. Bir patron çocuğu muamelesi asla görmedim. Evlendiğimde bile düşük rakamlar üzerinden maaş aldım hayatı gerçekten tecrübe ettirmek için. 2014 yılına kadar bu süreç devam etti. O yıllarda da yerel bir ortakla birlikte Güney Afrika’da bir işe giriştik. Distribütörlük nasıl yapılır, ticaret nasıl yapılır düşüncesiyle beni oraya gönderdiler. Eşimle birlikte gittim ve parça parça yaklaşık 1,5 yıl orada kaldım. Çok güvenli bir bölge değildi. Beni orada beyaz diye nitelendiriyorlardı. Ama çok tehlikeli

**T**ürkiye’de her yıl üretim alanında ilk 500 listesinde yer alan AYD Otomotiv Endüstri San. ve Tic. A.Ş., yaklaşık 4 bin kişiye sağladığı istihdamla Türkiye iş dünyasının domino taşlarından biri olarak dikkat çekiyor. Bu başarılı üretimin arkasındaki en önemli faktör ise vizyoner yönetim anlayışından kaynaklanıyor. Şirket, 2. kuşak yöneticilerin de dahil olmasıyla başarı çitasını da artırmayı sürdürüyor. Şirketin Ağır Vasıta alanından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olan Mehmet Aydın da şirketin 2. kuşak işadamı olarak başarılı çalışmalarıyla







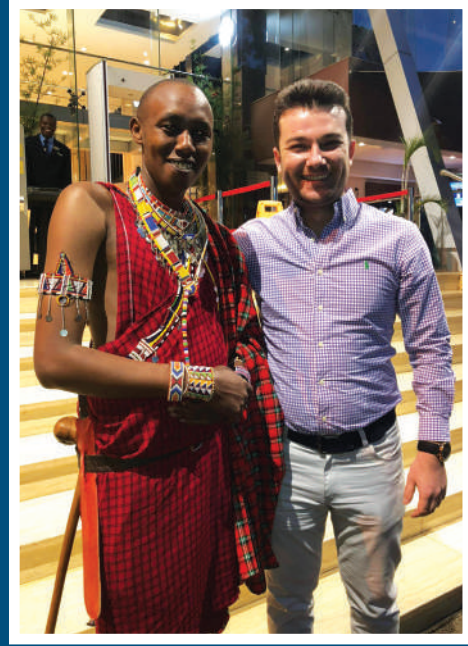
yerlere girip çıktık. Dolayısı ile depo yönetimini gördüm, pazarlamayı gördüm. Ticareti ben Güney Afrika'da gördüm. Hem de en zor şartlarda gördüm. 2016 yılında görev tamamlandı ve Konya'ya geri döndüm. Bizim üretmeyi düşündüğümüz birkaç ürün grubuyla ilgili görevlendirildim, 2017'nin sonuna kadar bu görevi yerine getirdim. 2017-2019 yılları arasında kendi markalarımızın yönetimini yaptım. Bu markalarımızı bir blok halinde yönetmeye başladık. Derledik, topladık. Müşterilerimizi bir sistem içerisinde büyütelim istedik. 2019 Ağustos ayında Yöneticilerim olan Amcalarım. Şuanda içinde bulunduğumuz ağır vasıta binası yeni yapılmıştı. Bana buranın başına düşündüklerini söylediler. AYD Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirip, ağır vasıta alanını tamamen bana bırakmak istediler. Ben de çok fazla düşünmedim hemen kabul ettim. Çünkü benim için farklı bir serüven olacaktı.

#### Şuan size bağlı olan üretim alanıyla ilgili kısaca bilgiler verir misiniz?

AYD'nin ağır vasıta bloğu 40 bin metrekarelik bir üretim alanında oluşuyor. Yaklaşık 350 kişilik bir personelimiz var burada. Burada biz süspansiyon ve direksiyon parçaları üretimini sürdürüyoruz. Burayı geliştirmeye, kaliteyi ve çeşidi artırmaya çalışıyoruz. Ayrıca dorse ekipmanları işine de girdik. Oranın da yönetimini kardeşim ile beraber devam ettiriyoruz. Şuanda ayrıca 20 bin metrekarelik bir alanda da körük üretimi yapmaya başladık. Dolayısı ile dorse ekipmanları, rot gurubu ve körük üretimi yapıyoruz ağır vasıta alanında.

#### İş hayatına girdiğiniz süreçte yaşadığınız zorlukları anlatır mısınız?

En zorlandığım şey şuydu; Ben üniversiteyi İngiltere'de okudum. İngilizcem çok iyi. O dönem düşüncelerim çok farklıydı. İşte dış ticareti uçuracağım falan diye düşünüyordum. Beni en temelden başlattıklarında, buradaki usta başarılarıyla iletişim konusunda büyük sıkıntılar yaşadım. İmkanlarım kısıtlıydı. Arabam yoktu, maaşım azdı. O dönem çok şaşırıyordum ve idrak edemiyordum. Ama bugün geldiğim noktada o dönemde yaşananların ne kadar doğru olduğunu şimdi anlıyorum. Hatta çocuğuma da ben mutlaka bu şekilde bir iş hayatı sunarım diye düşünüyorum. Dolayısı ile o dönemdeki zorluklar nedeniyle yöneticilerim olan aile büyüklerimle sorunlar yaşamıştım. 6 ay sonra İngiltere'ye gitmeyi bile düşündüm. Sonra evlendik ve hayatı görmeye başladım. Askerden sonra yeniden yol haritası çıkarttik ve o gün bugündür amcalarımın çizdiği vizyon doğrultusunda yoluma devam ediyorum. Amcalarım adeta benim hayat koçluğumu yaptılar. Ondan sonra bir şeyleri görmeye, anlamaya başladım. Beni inandırmaya başladılar, sorumluluklar arttı dolayısı ile bugünlere geldik.



#### Amcalarınız sizin gelişiminiz için size bir yol çizmiş ve size büyük katkılar sağlamış. Siz kendinizi geliştirmek için neler yaptınız ve yapıyorsunuz?

Afrika'da belki yapmamam gereken şeyleri yaptım. Sıcak pazarlamaya çıktım, dükkan dükkan gezdim. Öğrenmek istedim. Birtakım eğitimler aldım. Yurtdışında aldığım eğitim zaten başlı başına çok öğreticiydi. Çalıştığımız profesyonellerle çok zaman geçirdim. Onlarla hep beraber olmak istedim. Beni kabul etmelerini, içlerine alsınlar istedim. Bunu da başardım ve onlardan da çok şeyler öğrendim. Bu sektörün içerisinde yoğunlaşmış insanlardan çok şeyler öğrendim. Merak ettim ve insanlara hep sordum. Ben utanmam, herkese sorarım, bir şeyler almaya çalışırım. Öğrenmem gereken noktaları çok takarım ve kurcalarım. Utanmadan öğrenmek gerekiyor. Bilmemek ayıp değil öğrenmemek ayıp. Bilmeyorsanız soracaksınız. Dolayısı ile ben kendimi bu şekilde geliştiriyorum.





**Sık sık yurtdışı ziyaretleri yapıyorsunuz. Yaklaşık 30 ülke gördüğünüzü söylediniz. Bu geziler size ne kazandırdı?**

Balın en iyisi çeşit çeşit çiçeklerden polen alınırsa olur. Ülkemizle ve işimizle alakalı bir sürü şey görüyorsunuz. Bir işi Afrikalı başka yönetiyorsa Koreli daha başka yönetiyor. Olaylara bakışı açları çok farklı. Ya da bir Hollandalı'nın olaylara ne kadar basit bir çözüm getirdiğini gördüm. Dolayısı ile tüm bu seyahatler bana çok büyük vizyonlar kazandırıyor. Hiçbir insan, hiçbir topluluk, hiçbir firma tek tip değil. Herkesin kendine dair kültürü, iş yapış alışkanlıkları var. En önemli gördüğüm şey şudur; pazara göre, insana göre, dinamiklere göre ürün sunmak, hizmet sunmak. AYD'nin en büyük avantajı budur zaten. İnsana göre hizmet sunuyoruz. Alıcı ürüne çok kolay ulaşabilir ama önemli olan ona sunduğunuz hizmet. Dolayısı ile bu kadar çok ülke gezmek, pazara göre hizmet sunmayı öğretti bana. Dokunabilmek, hissedebilmek, Pazar dinamiklerini bilmek gibi konuları yurtdışını tanıyarak öğreniyorsunuz.

**AYD'nin ikinci kuşak yöneticisi olarak, size önderlik yapan aile büyükleriniz size neler kazandırdı?**

Metali tornada işler gibi bizi işlediler. 2010 yılında aile anayasası çalışması yapılmış. Yeni gelen neslin hangi aşamalardan, nelerden geçmesi gerektiğini yazan, bunu da uygulayabilen bir yönetim tarzı var. Bunu da kendi tecrübeleriyle birleştirince ortaya güzel bir insan yetiştirme metodu çıkmış ortaya. Ben geldiğimde anlamam biraz zaman olsa da, başlamanı gerektiren yeri, devam etmem gereken yeri, geliştirmem gereken yanları göstermişler. Bir de şuanda yapılan ve yapılacak her türlü işi istişare ediyoruz. Ufak tefek sorunlar yaşanabiliyor ama biz tüm bunları konuşabiliyoruz. Özellikle amcalarımın çok iyi başarabilen bir mesele var; pazartesi günü sabah



8'den, Cuma günü akşama kadar amcam olmadıklarını, yönetici olduklarını gösterdiler. Haftasonları da amca olduklarını gösterdiler. Büyüklerimiz bize profesyonel olmayı öğrettiler. Bizi dengeli geliştirdiler. İmkân da sağladılar ama dengeli sağladılar. Bizde şöyle bir var; makul olan. Her şeyin makul olanını sağladılar bize. Hiçbir şeyin en iyisi en lüksü değil makul olanıdır.

**İş hayatında bundan sonraki hedefleriniz neler?**

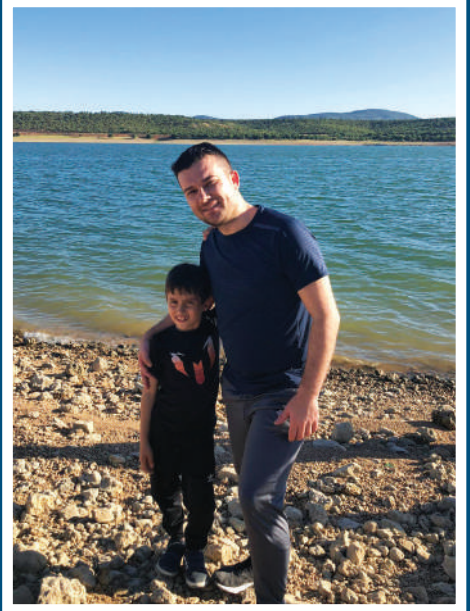
Büyüklerimizin bizim çok önümüzde gittiklerinden dolayı bize çok iş düşmüyor aslında. Hayal dünyasında yaşamaya gerek yok, gerçekçi davranmak gerekiyor. Çok uzun vadeli planlar yapmak doğru değil. Orta vadeli planlar en doğrusu. Ağır vasıtayla ilgili hayalimiz amortisör gurubu işine de devam etmek. Bu işi yapan çok az firma var. Hassas bir ürün gurubu. Uzun süredir de takibim de.. Mutlaka AYD'nin içerisinde bulunması gereken bir ürün gurubudur bu.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Sakin bir insanımdır ama kafama takılan bir şey olursa sinirlenebiliyorum. Ama sakın kalmaya çalışan biriyim. Profesyonel davranmaya çalışırım. Kriz anlarında duygusal davranmam. Kendimi de bu konuda eğitmeye çalışıyorum. Sakin, soğukkanlı ve profesyonel olmaya çalışıyorum.

**Yoğun bir iş tempunuz var. İş hayatının stresini nasıl atıyorsunuz? Hobileriniz var mı?**

Biz tenisle ilgileniyoruz. Ailecek tenis hastasıyız. Kendi tenis kortumuz var orada sık sık tenis oynuyoruz. Son zamanlarda yoğunluktan dolayı çok oynamıyorum ama yine de tenis oynamayı severim. Spor yaparım, yüzerim. Haftasonları ailemle vakit geçirmeyi çok severim. Çocuklarımla bir şeyler yapmayı çok severim. Seyahat etmeyi çok severim. Ülkemizin güzelliklerini keşfetmeyi çok seviyorum.







# AYD®

OTOMOTİV ENDÜSTRİ



444 4 AYD | [www.aydtr.com](http://www.aydtr.com)



## Sektöründe Dünya'nın en büyük fabrikası



**%100 Yerli ve %100 Milli**





KERİM OFLAZ

## 'TEKNOLOJİ TABANLI GİRİŞİMLER DESTEKLENMELİ'

Katma değeri yüksek üretimlerin önemine dikkat çeken Koyuncu Grup İcra Kurulu Üyesi Kerim Oflaz, bunun için teknoloji tabanlı projelerin sermaye tarafından desteklenmesi gerektiğini söyledi

**K**onya'nın önemli genç işadamlarından biri olan Koyuncu Grup İcra Kurulu Üyesi Kerim Oflaz, yaptığı çalışmalarla dikkat çekiyor. Üniversite yıllarında başladığı iş hayatında kendini sürekli geliştirerek kısa zamanda iyi bir konuma gelen Oflaz, vizyoner bakış açısıyla önemli hedefler koymuş durumda. Bu noktada özellikle katma değeri yüksek üretimler gerçekleştirilmesinin önemine vurgu yapan Oflaz, teknoloji tabanlı girişimlerin desteklenmesi gerektiğine inanıyor. Koyuncu Grup olarak da bu konuda projeler yürüttüklerini belirten Oflaz, şirket olarak özel fikirlerin desteklenmesi noktasında öncü olmayı istediklerini söyledi. Genç işadamı Oflaz'ın 10'Lar Dergisi'ne özel yaptığı açıklama şöyle;

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1985 Konya doğumluyum. İlk orta ve lise öğretimimi Konya'da tamamladım. Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Üniversite eğitiminin ardından kısa bir süre Konya'da kaldım



sonrasında Kanada'ya dil eğitimi almaya gittim. 1 sene de yurtdışında kaldıktan sonra yeniden Konya'ya döndüm.

### İş hayatına ne zaman ve nasıl başladınız? Hangi görevlerde bulundunuz?

İlk iş hayatına Ankara'da girdim. Üniversitede okurken yarı zamanlı olarak Ankara'daki işimin başındaydım. Yurtiçi nakliye firmasıydı ve burada operasyondan sorumluydum. Üniversite bittikten sonra Konya'ya döndüm. Birkaç ay kaldıktan sonra bir süreliğine İzmir'e gittim. İzmir'de MAN Bayiliğimiz vardı. Ağır ticari araçlardan çıkma kararı almıştık. Bu anlamda İzmir'deki MAN Bayiliğinin tasfiye sürecinde 6 ay orada kaldım. Sonrasında yeniden Konya'ya döndüm ama yine birkaç ay sonra İstanbul'a gittim. Orada Uluslararası Lojistik firmamız vardı onun sorumluluğunu üstlendim. 2010-2014 yılı sonuna İstanbul'daydım. Nakliye sektörünün zorlukları ve Grubun stratejileri doğrultusunda sektörden çıkma kararı aldık ve Konya'ya dönüş





yaptım. Şirkette Otomotiv Grup Başkanı olarak görevime devam ediyorum. Fiat-Jeep-Alfa Romeo Bayiği ve Araç Muayene İstasyonları olmak üzere yaklaşık 450 kişilik bir ekibe liderlik ediyorum.

#### **İş hayatına girdiğinizde ne tür zorluklar yaşadınız?**

Ankara'da girdiğim iş hayatını yarı zamanlı olduğu için bir iş olarak nitelendirmeylem. Yine İzmir'de de bir tasfiye süreci yürütüldüğü için o dönemi de iş hayatı içerisinde saymazsak İstanbul'daki yaklaşık 5 yıllık süreç benim için oldukça zor geçti. O gün için aileden birinin işin başında olması gerekiyordu ama o işi yapabilir mi, muktedir mi diye düşünme lüksü yoktu büyüklerin. Üniversiteyi yeni bitirmiş biri olarak o dönem benim için çok zordu. Toplamda 200 kişilik bir ekip vardı. Bir de nakliye çok zorlu bir sektör. Büyük tecrübeler edindim orada ama tabii kolay değildi. Bazı şeyleri öğrenirken, bir şeyleri de kaybediyorsunuz. Şu anda şirket olarak yeni jenerasyonun işe adaptasyonunda belirli kurallar ve prosedürler var o şekilde yürütüyoruz. Eskiden böyle bir şey yoktu. O anlamda biz zorunlu olarak kendimizi iş hayatında bulduk.

**Kendinizi geliştirmek adına yurtdışında dil eğitimi aldınız. Bunun dışında şu anda kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**



Aslında biz Koyuncu Grup olarak zaten kişisel eğitime çok önem veriyoruz. Farklı alanlarda her pozisyon için özel belirlenmiş/tasarlanmış kurum için eğitimlerimiz oluyor. Kendimden bahsedecek olursam, ben okumayı seviyorum. Özellikle kişisel gelişim kitapları, sektör duayenlerinin köşe yazılarını okuyorum. İstanbul'da hafta sonları düzenlenen çeşitli eğitimler oluyor. Sektöre ve kendime uygun alanlarda oralarda eğitimler alıyorum.

#### **Aile büyüklerinizin sizin iş hayatına katkıları neler oldu?**

Bizim büyüklerimiz yaptıklarıyla bize bir vizyon kaynağı oluyor. İnsanlar yap denileni değil gördüğünü yapar biliyorsunuz. Bu daha iyi bir motivasyon kaynağı. Sayın İbrahim Koyuncu'nun açtığı ufuk birçok öğütten daha kıymetli. Onun hayata, ticarete bakış açısı bizler için çok önemli ve iyi bir örnektir. Bizim aile olarak iletişimi de çok iyidir. Kurumumuzun genelinde zaten bizim iletişimimiz çok kuvvetli. Bu anlamda sorunsuz bir şekilde devam ediyoruz.

#### **Geleceğe yönelik hedefleriniz nelerdir?**

İbrahim Bey'in açtığı bir vizyon var. Bu doğrultuda devam ediyoruz. Teknoloji tabanlı girişimlere sermaye desteği konusunda Türkiye çok geride. Türkiye'de Ekosis-



teme 2020 yılında toplam 139m\$ yatırım yapılmış, kişi başına düşen yatırım 2\$ altındadır. Bu tutarın global rekabet için en az 10 dolar ve üstü seviyelere çıkması gerekiyor. Bu da girişimlere her sene 800 milyon dolar üzeri yatırım yapılması anlamına geliyor. Bu anlamda benim hedefim Koyuncu Gruba ait bir girişim sermayesi şirketi kurarak, teknoloji tabanlı girişimlere finansal destek sağlayabilmek. Üniversiteden yeni mezun olan ve parlak fikirleri olan birçok gencimiz var. Ama bir fikrin ticarileşmesi için sadece parlak bir fikir olması yetmiyor, sermayenin varlığı da yetmiyor, beraberinde doğru takım ve işin doğru yönetimi de gerekiyor. Bu anlamda, tüm bu saç ayaklarına fayda sağlayarak ülke ekosistemine katkı vermek istiyoruz. Aslında halihazırda 3-4 tane melek yatırımcısı olduğumuz Startup var. Bu işe başlamış olduk ama önemli olan birkaç girişime destek olmak değil, en azından bölgemizde farkındalık oluşturarak sermayeyi bu yöne motive etmek lazım. Firmaların cirosunun bir miktarını Ar-Ge'ye kazandırması gerektiğini söylüyoruz ya, bir miktar da bu ekosisteme kaynak ayrılarak ülke ekonomisine katkı sağlamalıyız. Anadolu sermayesinin bu konuya eğilmesi gerekiyor.

**İş hayatının stresinden kurtulmak için neler yapıyorsunuz? Hobileriniz var mı?**







En büyük hobim spor yapmak. Bisiklete biniyorum, yürüyüş ve fitness yapıyorum. Son dönemlerde pandemiden dolayı artık yapamıyoruz ama arkadaşlarımla vakit geçirmeyi severim. Seyahat etmeyi çok severim. Yaklaşık 30 ülkeyi görme fırsatım oldu. Bunlar dışında zamanının çoğunu evde geçiren biriyim aslında. Bu anlamda iş yerinde veya şehir dışında değilsem kalan zamanımı ailemle geçiririm. Televizyon izlemeyi sevmem. Futbol izlemek gibi bir tutkum da yoktur. İzlemek yerine kendim spor yapıyorum.

#### Günümüz iş dünyasıyla ilgili değerlendirmeleriniz neler olur?

Hem Konya hem Türkiye çok başarılı bir yere geldi. Ama katma değerli üretimler yapamıyoruz. Ton başı ihracat satış gelirlerimiz Avrupa'nın çok altında. Çalışıyoruz ama katma değerli üretim yapamıyoruz. Çalışkan bir toplumuz, işimizi seviyoruz ama girişim sermayesiyle birlikte teknoloji tabanlı startüplara yatırımlar artmalı. Böylece katma değerli üretimler gerçekleştirebiliriz. Katma değerli üretimler olmayınca markalaşmayı da başaramıyoruz. Biz Ar-Ge'si, Ür'Ge'si yapılmış ürünleri fason üretiyoruz. Dolayısı ile burada karlılığımız da düşmüş oluyor. Bu anlamda inovasyon ve Ar-Ge yapıp, katma değerli üretimler gerçekleştirmek zorundayız.

#### İş dünyasındaki yeni nesillerin geleceğe yürüyüşünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni neslin babaya veya dedeye göre, iş hayatını daha kolay elde etmesi mümkün. Ama bu bir bayrak yarışı. Bu bayrağı bir

sonraki nesle o bayrağı o günün şartlarına göre aldığınızdan daha iyi şekilde devrediyor olmanız gerekir. Bunu sürdürülebilir hale getirmek lazım. İnsanlar eskiden şirketi bir sonraki nesle başarılı şekilde devretmek istiyordu ama bu devir süreci nasıl sürdürülebilir olur bunun planını yapmıyordu. Bizlerin ana sorumluluğu bu olmalı aslında. Burada da işte Aile Anayasaları, kurumsallaşma gibi önemli faktörler öne çıkıyor. Kurumsallaşma bir süreç ve hiçbir zaman bitmez. Bizlerin ana görevleri de bu kurumsallaşma süreçlerini daha profesyonel hale getirip, şirketi sadece bir sonraki nesle değil de ondan sonraki nesillere nasıl aktarılabilir hale getirebiliriz ona kafa yormamız gerekiyor.

#### Kurumsallaşma süreci kadar çalışan memnuniyeti ve bağlılığı da oldukça önemli. Siz bu konuna ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Bu tamamen bir ekip işi. Kurumsallaşma sürecinde paydaş memnuniyeti en büyük sac ayaklarından biri. Çalışan memnuniyeti ve bağlılığını sağlamak için iş tanımı/analizi ile başlayan eğitim-gelişim, performans ve kariyer yönetimiyle devam eden bir kurumsallaşma süreci var. Biz bu değişimi 5 yıl önce başlattık ve hala devam ediyor. Geldiğimiz noktada bunun çok büyük faydalarını gördük. Hizmet ağırlıklı sektörler bana bağlı olduğu için şunu söyleyebilirim iletişim çok önemli. Bu konuya çok dikkat ediyoruz. Ayağı geri geriye giden bir ekip arkadaşımız varsa burada müşteri memnuniyetini sağlayamayız. Bizler çalışanlarımızla ne kadar mutlu olur, onları ne kadar memnun edersek müşterilerimiz de o derece mutlu ve memnun olacak. Biz her sene çalışan memnuniyeti anketi yapıyoruz. Bu anketin sonucuna göre de aksiyonlar alıyoruz. Bu yıl pandemiden dolayı yapmama kararı aldık ama her yıl çalışanlarımızın çocukları arasında resim yarışması yapıyoruz. Bu tür etkinliklerle sadece çalışanlarımıza değil, ailelerine de dokunuyoruz. Çünkü çalışanlarımızın aileleri de bizim için çok önemli. Yıl içerisinde ailelerin de dahil olduğu etkinlikler yapıyoruz. Pandemiden dolayı beraber olamayınca online tavlama yarışması düzenledik. Bu tür etkinliklerle çalışanlarımız birbirlerini tanıyor ve kaynaşıyorlar.





# 45 YILDIR BU TOPRAKLARA İZ BIRAKAN LİDER

**ŞAKALAK**

[www.sakalak.com](http://www.sakalak.com)

444 1 977

GTR *genctarım*

**JOSSEP** AGRICULTURAL  
MACHINERY



# GENÇLERE SAHİP ÇIKILMALI

Zeki ve başarılı bir genç neslin olduğuna dikkat çeken FMC Hidrolik Genel Müdür Yardımcısı ve Genç MÜSİAD Konya Şube Başkanı Mücahit Aydın, bu gençlere sahip çıkılarak, teoride ve pratikte iyi bir şekilde eğitilmesinin önemine değindi

**K**onya'nın önemli genç işadamlarından biri olan FMC Hidrolik Genel Müdür Yardımcısı Mücahit Aydın, yaptığı çalışmalarla dikkat çekiyor. İş hayatında kendini geliştiren ve önemli bir konuma gelen Aydın, aile şirketleri olan FMC Hidrolik markasının çitasını yükseltmek için çalışıyor. Küçük yaşlardan buyana aile şirketlerinde birçok görevlerde bulunan, aşama aşama Genel Müdür Yardımcılığına kadar yükselen Aydın, genç yaşına rağmen şuanda şirketin önemli bir yükünü omuzlamış durumda. Yoğun iş temposunun yanında, sivil toplum kuruluşlarında da çalışmalar yürüten Aydın, Genç MÜSİAD Konya Şube Başkanlığı görevini yürütüyor. Bu kapsamda, önemli bir misyon yüklenen Aydın, Konya iş dünyasında gelecek vadeden gençler arasındaki yerini almış durumda. 10'Lar Dergisi'ne özel açıklamalarda bulunan Aydın, günümüz genç iş adamlarına sahip çıkılması gerektiğine dikkat çekiyor.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1990 doğumlum, evliyim ve 2 çocuk babasıyım. Uluslararası Ticaret Bölümü mezunuyum. FMC Şirketinde profesyonel olarak 8 yıldır çalışıyorum. Şuanda üretim, muhasebe, idari işlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göre yapıyorum.

**Profesyonel olarak 8 yıldır FMC'de görev alıyorsunuz. Bu süreç nasıl başladı? Hangi aşamalardan geçtiniz?**



MÜCAHİT AYDIN

Öncelikle bu konuda aileme çok teşekkür ediyorum. Çünkü küçüklükten itibaren bizi iş hayatından hiç uzak yetiştirmediler. Daha küçücükken tatillerde biz hep fabrikadaydık ve çalıştık. Biz işimizi severek yapıyoruz ve işini sevene yaparak birinin başarısız olma şansı yok. Bu sevgi küçüklükten gelen bir sevgi. 2013 yılından buyana FMC'de profesyonel olarak çalışıyorum ama bu işin mutfağından yetiştim. Bu işin mutfağı da kalphanedir. Kalıp nasıl yapılır bundan tutun da en aşağıdan nasıl hareket edilmesine kadar öğrendim. Dövme süreçleri, talaşlı imalat süreçle-

rinden geçerek geldim. Bu süre zarfında küçük küçük bölümlerin sorumlulukları ve artan sorumlularla birlikte Genel Müdür Yardımcılığına kadar geldim. Kalıphane sorumluluğu, dövme sorumluluğu, dövme üretim müdürlüğü, talaşlı imalat ve dövme müdürlüğü gibi bir süreçten geçerek Genel Müdür Yardımcılığına kadar geldim.

**Bu yaşanan süreçteki görevler sizin tercihiniz miydi yoksa bu konuda babanızın yönlendirmeleri mi oldu?**

Ben göreve talip olmadım ama istek, arzu ve becerilerle birlikte görevler bize sunuldu. Biz de reddetmedik ve verilen tüm görevleri başarıyla yaptık.

**İş hayatına giriş yaptığınız ilk dönemlerde ne tür zorluklar yaşadınız? Adaptasyon sorunları oldu mu?**

Evet tabi ki oldu. Çünkü nasıl nabza göre şerbet verilir konusunu ben fabrikada öğrendim. İnsanlara nasıl davranılır konusunu burada öğrendim. Fazla yumuşak olduğumda sözüm geçmiyordu. Demir yumrukla yönetmeye çalıştım bu sefer de ters tepkiler aldık. Tüm bunları tecrübe ederek bugünlere gelmiş olduk.

**Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Sürekli iyileştirme üzerine bir felsefemiz var. Şirketimizi için de böyle kişisel olarak da böyle. Bununla ilgili eğitimler alıyoruz. İnsanı tanıma üzerine bir eğitim







vardı bunu tamamladık. İletişimde ustalık ve başarı psikolojisi adında eğitimler alıyorum. Haftanın bütün günleri dolu diyebilirim. Buna ilaveten kitap okumayı severim. Bununla ilgili de hızlı okuma dersi alıyorum. Bu da hızlı hareket edebilmemizi sağlıyor. Eğitimlere önem gösteriyoruz. Şirketimizde bütün kadrolara da eğitimler veriyoruz. Biz nasılsak, şirket de ona göre evriliyor.

**FMC alanında bilinen uluslararası bir marka. Bundan dolayı birçok ülke gezdiniz. Bu gezilerin size katkıları ne oluyor?**

Ben yurt dışında okuduğum için aslında birçok kırılma noktaların yurt dışında olmuştur. Toplumsal baskının işe yaradığını yurt dışında gördüm. Ben oldu olası eğitim hayatını hiç çalışmadan dersleri geçen biri oldum. Ama İngiltere’de kitap okuyan biri haline geldim. Bazen düşünüyordum neden böyle oldum diye. Çünkü kendime şaşıryordum. Ama entelektüel bir çevrenin içerisindeyim. Herkes kitap okuyor. Otomatikman kültür seviyenizi yükseltme ihtiyacı duyuyorsunuz ve bununla ilgili çalışmalar yapıyorsunuz. Bunun yanında, iş gezilerinin de bambaşka bir katkısı var. Her kültürün kendine has bir özellikleri var. İngiltere çok kozmopolit bir ülke ve inanılmaz insanlar tanıdım. Diğer ülkelerde de oraların mimarilerinden tutun da farklı şeyler görmek, farklı insanlar tanımak inanılmaz bir katkı sağlıyor insana. İnsanları tanıyarak nasıl hareket edebileceğinizi öğrenmiş oluyorsunuz.

**Şirketinizde yeni bir kuşak olarak, babanızdan veya dedenizden iş hayatı anlamında neler öğrendiniz? Onların size ne tür katkıları oluyor?**

Dedem ve babamın tahsil seviyeleri düşük ama hayat tecrübeleri çok yüksek insanlar. Dedem sert, otoriter bir kişiydi. O zamanın şartlarında bunlar uygundu ve inanılmaz bir çalışkan yapısı vardı. Dede-

min disipline ettiği babam ve amcalar, babamın ustalıkla bezediği, amcalarımın da tahsilleriyle üstüne koydukları bir yapıyla büyük bir sanayi oluşumuna imza attılar. Bizler de 3. kuşak olarak dedemizden disiplini öğrendik, babamızdan ustalığı öğrendik. Bunları da harmanladık ve tahsili buna göre yaparak yönetim şeklimizi oluşturuyoruz.

**Dedeniz ve babanız size göre daha gelenekçi bir yapıdalar. Bu durum sizde bir çatışmaya neden oluyor mu?**

Aslında bu konuda ben çok şanslıyım. Çünkü hamd olsun babamız bizim başımızda bir çınar gibi, bir danışma merkezi gibi ama bizim gelişmemiz ve işleri devralmamız için de fedakar. Yeri geldiği zaman bırakabilmeyi de bilen birisi. Öyle olduğu için de biz kendimizi çok şanslı addediyoruz. Bir yanlış yaptığımız zaman düzeltecek birisi var. Şirketin icrasını tamamen bizlere bırakmış durumda. Bizler şirketin

icrasını gerçekleştiriyoruz, bir yanlışımız olduğunda müdahil oluyor. Veya biz bir şeyler yapmak istediğimizde babam onaylama veya danışma merkezi oluyor.

**Sivil toplum kuruluşlarında da çalışmalar yürütüyorsunuz. Genç MÜSİAD Konya Şubesi’nin de başkasınız. Bu çalışmalar hakkında neler söylersiniz?**

Genç MÜSİAD’da 6-7 yıla kadar dayanan bir geçmiş var. MÜSİAD’la vesilelerle tanışmış oldum ama beni çok etkileyen bir kurum olduğu için gönül bağım devam etti. Tüm programlara katıldım. Birçok alanda da görevler aldım. MÜSİAD pirüpak bir kurum. Enaniyet ve bencillik olmayan bir kurum. Özellikle Konya’da da güçlü bir yapısı var. Konya’nın en güçlü STK’sı diyebiliriz. Hamd olsun güzel çalışmalar yapılıyor. Genç MÜSİAD’ın geçmiş dönem başkanları da güzel işler yaptılar, güzel eserler bıraktılar. Buralarda yetişmiş olan







arkadaşlarımız da Konya'nın güzel yerlerindeler. Çünkü MÜSİAD'ın temel amacı; başarılı ve düzgün bir iş adamı profili nasıl olur? Bunun için neler yapılmalıdır? Gibi sorular sorup, bu soruların cevabını üreten bir kurum. Bizler de bunu başarmak ve çitayı daha yukarı taşımak için uğraşıyoruz. MÜSİAD bana zaman yönetimini de öğreten bir kurum. Aldığım tüm yüklerle rağmen her şeye vakit ayırdım.

**Yoğun bir iş temponuz var. Bu yoğun temponun stresinden arınmak için neler yapıyorsunuz? Hobileriniz var mı?**

Açıkçası ben biraz evcimen ve dingin ortamı daha çok seviyorum. Benim için inzivaya çekilmek, kitap okumak bana iyi gelir. Aktivite olarak diyebileceğim bir durum yok. Cumartesileri kendime vakit ayırıp dinlenmeyi tercih ediyorum. Pazar günleri de ailemle vakit geçiriyorum.

**Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle Konya ne durumda?**

Konya özelinden başlayıp ülke geneline doğru gidelim. Konya kabuklarını kırmaya devam ediyor ve güzel yerler doğru gidiyor. Açıkçası makus tarihidenden de sıyrılıyor diyebilirim. Konya'nın artık sanayi şehri olduğunu söylemeye bile gerek yok. Yedek parça sektöründe bir dev. Ama bazı niş projelerin de buralarda yapılabildiğini gösterebilmek gerekiyor. Çünkü aslında çok yetenekliyiz, bazı projeler burada yapılmasına rağmen reklamı başka şehirlerde yapılıyor. Bu konuda reklamımızın kötü olduğunu düşünüyorum. ASELSAN'ın Konya'ya gelmesi mesela çok güzel bir PR. Başarılı veya başarısız olması bir yana, Konya'da olması sadece PR açısından bile çok önemli. Onunla birlikte savunma sanayisine de ciddi bir faydası olacaktır. Konya otomotiv

ve makine sanayide güçlü. Ama şuan da savunma sanayi de buna eklenebilir. Konya'nın kalifiye eleman sorunu var. Bu sorun çok ciddi bir sorun ve artık çözülmesi gerekiyor. Konya'nın artık bir cazibe merkezi olduğunu ve nüfusun buraya çekilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bazı sektörlerde sorunlar olabilir ama genel anlamda sanayi çok hızlı büyüyor. Tahminlerin ötesinde büyüyor. Bunun için insan gücüne, iş gücüne ihtiyacımız var. Konya'nın parlayan yıldızı Beyşehir bölgesi var. İnanılmaz yatırım yapıyorlar. Ama ilçe olmaları nedeniyle orada kalifiyeli insan sorunu çok ciddi bir sorun. İşsizlik var şuan ama ben Konya'da olduğunu düşünmüyorum. Türkiye geneline bakarsak, zor günlerden geçiyoruz. Ama güzel fırsatlar da var. Bunu değerlendirmek gerekiyor diye düşünüyorum. İhracat için çok güzel fırsatlarımız var. Şuanda ihracat yapamıyorum diyen birinin kendisini sorgulaması gerekiyor. Çünkü şuan bütün ortam, bütün piyasa buna hazır. Bir şirket ihracat yapamıyorsa sorumlusu kendisidir. Bir dönem İstanbul büyük göç aldı ve cazibe merkezi oldu. Şuan hala Türkiye'nin tek cazibe merkezi bu bölge. Ama bu cazibenin Anadolu'ya da yayılması gerekiyor. Türkiye genelinde 6-7 bölgede cazibe merkezi oluşturulmalı. Cazibe merkezi olabilecek bu illere pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini düşünüyorum. Konya eğer bu alanda seçilecek bir şehirse, buradaki sanayiye devletin pozitif ayrımcılık yapması gerekiyor.

**İş hayatında gelecek hedefleriniz neler?**

Şirketimizi cazibe merkezi haline getirmek istiyorum. Yani FMC'de çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu ortaya koyacak bir yapıya büründürmek istiyorum. Sadece maaş politikasıyla değil artı olarak getirdiği eğitimler, sosyallik gibi birçok sebeplerle birlikte Konya'nın cazibe merkezi haline gelmesini istiyorum ve bunun için tüm gücümüzle çalışıyoruz.

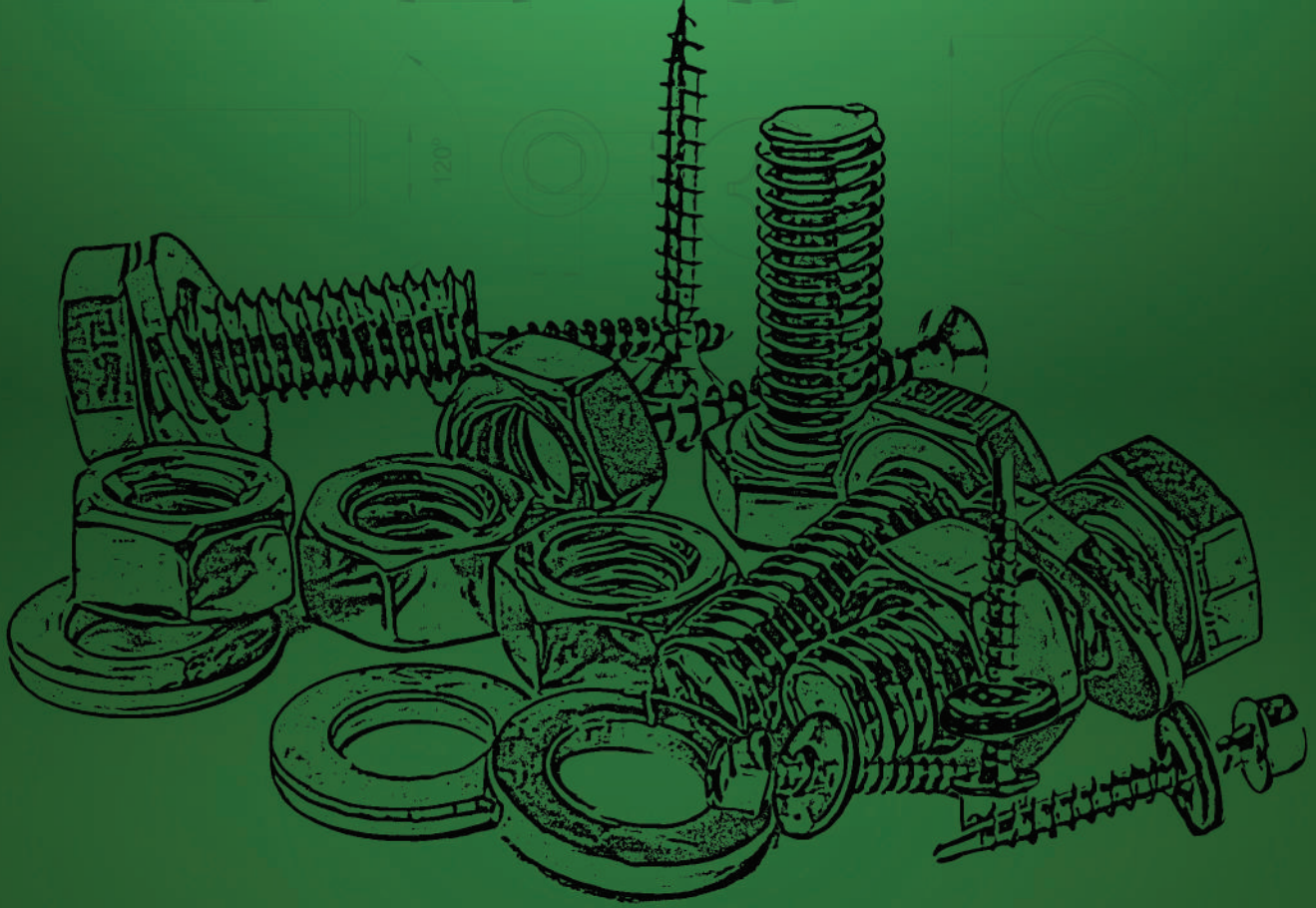
**Genç MÜSİAD Konya Şube Başkanı olarak günümüz genç işadamlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Gençlerin kendi kendilerine başarılı olmasını beklemek büyük bir yanlış. Gerçek anlamda gençlere sahip çıkılmalı. STK'lar bu anlamda daha etkin rol almalı. Her işin devlet kanalıyla yürüme imkanı yok. STK'ların ulaşmadığı inanılmaz bir insan sayısı var. Ömründe hiç STK'ya gitmemiş arkadaşlar var. Buralarda sosyalleşmezsen, buralarda kendini geliştirmezsen başarılı olamıyorsun. Burada mesele suçlu aramak değil ama doğru zamanda, doğru yerlerde gençler yakalanıp, pratikte ve teoride eğitilirse, zeki ve başarılı bir kuşak var önümüzde. Ama bu zeki ve başarılı kuşak, aynı zamanda çok da tehlikeli. Eğer eğitimlerini almazlar, boş bir yaşam sürdürürlerse, 25-26 yaşına kadar bir başarı elde edemezlerse ciddi bir boşluk bekliyor onları. Eğer gençleri bu boşluğa düşürürsek ciddi bir sorun oluşur. Herkesin üstünde bir yük var. Türkiye genç nüfusuyla dikkat çeken bir ülke. Bu yüzden herkesin bu misyonla hareket etmesi gerekiyor.



1974'den beri

# İhtiyaç Duyduğunuz En Uygun Çözüm



**TEKMAN**  
Civatacılık Tic. ve San. A.Ş.

ANDELA | CIVATA | SOMUN | VIDA | GİJON

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



Aile şirketlerinde üstlendiği önemli rolle Konya'nın gurur duyacağı genç bir iş insanı haline gelen Zade Vital Genel Müdürü K. Taha Büyükhelvacıgil, koyduğu önemli hedefler doğrultusunda iş hayatını şekillendiriyor

130 yıllık köklü bir firma olan Helvacı-zade Grubu'nun sağlık alanındaki başarılı markası Zade Vital'in Genel Müdürü K. Taha Büyükhelvacıgil, kendini geliştirmek için yürüttüğü farklı deneyimlerin ardından şirkette yaptığı çalışmalarla önemli bir rol üstleniyor. Aile büyüklerinin işe karşı olan tutkusu ve çalışkanlığından çok etkilenerek 13 yaşından itibaren iş hayatına ilgi duymaya başlayan Büyükhelvacıgil, gelinen noktada Konya'nın gurur duyacağı genç bir iş insanı haline geldi. "Umutlar ve hedefler hiçbir zaman bitmiyor" diyen Helvacıgil, "Helvacı-zade Şirketler Grubu'nun değerli mirasını ailemizin gelecek

## UMUTLAR VE HEDEFLER HİÇBİR ZAMAN BİTMİYOR

kuşaklarına güvenli bir şekilde bırakmayı ve global arenada da devamlılığımızı sağlamayı arzu ediyorum. Bireysel olarak ise kızım olmak üzere tüm çocuklara da daha iyi bir dünya bırakmak için çalışıyorum" diye konuştu.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

130 yılı geride bırakmış kurumsallaşmış bir aile şirketinin 4. nesil üyesiyim. 1984 yılında Konya'da doğdum. Çocukluğumu burada geçirmenin ardından Ankara'ya üniversite eğitimimi almak için yola çıktım. Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknolojileri ve Bilişim Sistemleri Bölümü'nü bitirdikten sonra, New York'ta Manhattan Ville College'de Uluslararası Yönetim ve Sosyoloji bölümlerinde çift ana dal yaparak yüksek lisansımı tamamladım. Bu aşamada üzerinde çalıştığım "Global İş Planı, IMF ve Ekonomik Kriz, Gelişmiş ve Gelişime

Açık Olan Ülkeler, Uluslararası Ticarette Yaşanan Problemler ve Uygulamalar, Şirketlerin Gelişimi ve Finansal Analiz, Medya ve Sosyal Etkisi" konulu projeler oldu. Eğitimimin ardından ABD'de belirli bir süre farklı sektörleri deneyimle fırsatı buldum. Ardından ülkeme geri dönüş yaparak, Helvacı-zade Şirketler Grubu'nun farklı departmanlarında aktif bir şekilde çalışmaya başladım. 2018 yılından itibaren grubumuzun sağlık kanadı olan Zade Vital'in Genel Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum.

### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şuandaki göreviniz nedir?

2006 yılında Botaş'ta İnsan Kaynakları Departmanı'nda çalıştıktan sonra 4 yıl içerisinde sırasıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı Uluslararası Yatırımlar Destek Departmanı, New York Vintage Food Company'de



ZADE VİTAL GENEL MÜDÜRÜ K.TAHA BÜYÜKHELVACIGİL





Pazarlama Departmanı ve Destek Yeminli Mali Müşavirlik Şirketi'nde Denetim Departmanı'nda farklı görevlerde yer aldım. 2010 yılında Helvacızade Şirketler Grubu'na katıldım. Zade Yağları'nda 2010-2012 yılları arasında Doğu Bölgeler Müdürü olarak satış odaklı çalıştım. 2012 yılında Zade Vital'in faaliyete geçmesiyle beraber Konya Bölgesi Satış Temsilcisi oldum. Ardından 2014 yılında ise Zade Vital Türkiye ve Uluslararası Satış, Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü olarak Türkiye Satış Müdürlüğü'ne atandım. Grubumuzun anayasasında belirtildiği şekilde öncelikle Helvacızade dışında deneyim kazanarak, grubumuzda aktif göreve başladım.

#### **İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?**

Çok küçük yaşlardan itibaren iş hayatına atıldım. Aile büyüklerimin işe karşı olan

tutkusu ve çalışkanlığı, beni 13 yaşlarımda itibaren etkilemeye başlamıştı.

#### **İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

135 yılı geride bırakan bir mirasımızı, iyi bir dünyaya ve gelecek nesillere bırakmak ülkemizin bayrağını global arenada da dalgalandırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Aile şirketlerinin devamlılığı ülkemizde ekonomik sürdürülebilirliğin sağlanması açısından da çok önemli olduğunu düşünüyorum. Nesiller arası geçişin başarılı bir şekilde yapılması buradaki en kritik nokta... İş hayatına ilk giriş yaptığım yıllarda ailemizin güçlü birliğinin bozulmasından biraz çekindiğimi söyleyebilirim. Burada aile anayasamızın çok iyi bir şekilde sisteme geçmesi, bu düşünceleri çok kısa bir sürede bırakmama destek oldu.

Helvacızade Şirketler Grubu'nun gelecek nesillere kuvvetli bir şekilde aktarılmasının en büyük nedenlerinden birinin aile anayasamızın olmasına bağlıyorum. İş hayatında tabii ki; zorlu dönemler söz konusu oluyor. Bu süreçlerde tecrübenin, duruma karşı profesyonel bakmanın ve ortak bir çözüme gidilmesinin değerli olduğunu düşünüyorum.

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Bu konuyu iki farklı şekilde ele almaya özen gösteririm. Hem kişisel hayatım hem de iş yaşantımda değişime adapte olmayı ve kendimi ilgilendiğim alanlarda geliştirmekten keyif duyarım. İş yaşantımda özellikle son dönemde sürdürülebilirlik kavramına odaklandım. Sürdürülebilirlik ışığında Zade Vital olarak oldukça önemli adımları attığımız bir dönem içerisindeyiz. Bu kavramı kişisel yaşantımda da uygulamaya önem veririm. Bunun yanı sıra bulunduğumuz sektör, inovasyon ve teknolojiden besleniyor. Bu aşamada ulusal ve uluslararası yazılan makaleleri ayrıca bu içerikteki konferansları yakından takip ederim. Pandemiyle beraber evde daha fazla vakit geçirdiğimiz bu süreçte, aile üyelerimizle beraber satranç turnuvaları düzenliyoruz. Farklı oyun tekniklerini de öğrenmeye başladığım bu dönemde kendimi daha iyi hissettiğimi söyleyebilirim.

#### **Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?**

Üniversite eğitimimi ABD'de tamamladıktan sonra New York'ta iş ilk deneyimimi yaşadım. Tabii ki; bu deneyimin kariyerinize büyük katkıları oluyor. Küresel ölçekte bir iş deneyimi kazanarak, Türkiye'de iş yaşantınıza başlamanın pozitif bir etki yarattığına inanıyorum. Öncelikle oradaki iş ortamı ve işin mekanizması size katma



değer sağlıyor. İletişim buradaki en kritik faktör... İş yetkinliklerinizi geliştirmenin yanı sıra farklı kültüre sahip organizasyonlarla çalışmanın, iş hayatında sizi bir adım ileriye taşıdığını, kariyer yolculuğunuzdaki performansınızı doğrudan artırdığını düşünüyorum.

**Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?**

Net bir şekilde tecrübe kattıklarını söyleyebilirim. Manevi olarak verdikleri desteğin büyüklüğü kelimelerle ifade edilmez.

**Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan gelenekçi kuşakla herhangi bir çatışmanız oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?**

Kurumsallaşmış olan köklü bir aile şirketi olarak 3. ve 4. jenerasyon bir arada çalışıyoruz. Helvacızade Şirketler Grubu'nun gelecek nesillere sürdürülebilir bir şekilde taşınmasını şansa bırakmamak için yazılı kurallarımızın bütününe bulunduğu bir aile anayasasına sahibiz. Kurum kültürümüzü ve işleyişimizi bu anlamda korumaya önem veriyoruz. Aile anayasamız, jenerasyon farklılıklarında oluşan görüş ayrılıklarının aşılmasında önemli bir rol oynayarak, kuşaklar arasındaki bağı da güçlendirmemize olanak sağlıyor. İki farklı kuşağın bir arada çalışması, eleştirel ve farklı bakış açılarını duyurarak, ortak bir görüşte buluşup tek ses haline gelmemizi de sağlıyor.

**İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)**

Umutlar ve hedefler hiçbir zaman bitmiyor. Zade Vital olarak, ülkemizdeki 70 endemik bitkinin gelecek nesillere sağlıklı

bir şekilde ulaşmasını garanti altına alıyoruz. Hedefim; Türkiye'de bulunan endemik bitki türlerinin büyük bir kısmında da bu sürdürülebilirliğini sağlanabilmesi yönünde... Ayrıca Helvacızade Şirketler Grubu'nun değerli mirasını ailemizin gelecek kuşaklarına güvenli bir şekilde bırakmayı ve global arenada da devamlılığımızı sağlamayı arzu ediyorum. Bireysel olarak ise kızım olmak üzere tüm çocuklara da daha iyi bir dünya bırakmak için çalışıyorum.

**'İş hayatının getirdiği yeniliklere adapte olmak her bakımından çok önemli...'**

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Kendimi çalışkan, güler yüzlü ve merhametli biri olarak tarif edebilirim.

**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?**

Spor odaklandığım konuların başında geliyor. Bunun yanı sıra yemek yapmak diğer bir tutkum. Pandemi döneminde dünya mutfağına biraz daha yönelerek, farklı lezzetlerle hazırladığım özel menüler oluşturdum. Müzik ise günlük hayatın stresini attığım bir diğer vazgeçilmezim. Uzun bir günün ardından farklı müzik türlerine ait parçaları ve podcast'leri dinleyerek kendimi iyi hissedirim. Ayrıca kızım Melek Nur ile vakit geçirmek ve ona kitap okumak tüm günün stresini geride bırakmamı sağlar.

**İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

İş hayatımda samimi, sıcakkanlı ve açık iletişime dayalı bir şekilde ilişkilerimi sürdürmeye özen gösteririm. Daha uzun soluklu olarak nitelendirdiğim dostluğa dayalı ilişkilerimde duygusal yönümün de ağır bastığını söyleyebilirim.

**Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Pandemiyle beraber iş yapış şekillerimiz değişti, farklı iş modellerini organizasyonlarımızın içine entegre ettiğimiz bir dönem yaşıyoruz. Özellikle teknolojinin getirdiği fırsatları daha çok uygulamaya geçiriyor, dijital dönüşümün izinde ilerliyoruz. İş hayatının getirdiği yeniliklere adapte olmak her bakımından çok önemli... Bu durum işin rengini ve kapsamını oldukça etkiliyor. Sadece söylemde değil eylemde de markaların adımlarını atmasının değerli olduğu, iş dünyasında sosyal etki ve çevre konularına karşı daha duyarlı bir bilincin oluştuğunu görüyorum.

**Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Genç üyelerin yönetim kurulunda olması ayrıca jenerasyonlar arasında ortak bir dilin kurulmasına yardımcı oluyor ve karar alma aşamasında fırsatlar yaratıyor. Yeni fikirlerin hayata geçirilmesinde genç üyelerin, biraz daha hızlı bir şekilde adım attığını düşünüyorum. Dijital dönüşüm çağını yaşadığımız bu döneme hızlı bir şekilde adapte olmanın yanı sıra farklı bakış açıları sayesinde yenilikçi ve katma değerli ürünlerin alt yapılarını oluşturmak bakımından da yönetim kurulunda genç üyelerin olması kuruluşlara artı değer katıyor. Diğer önemli bir konu ise genç üyelerin bir önceki neslin tecrübelerinden yararlanarak yeni fikirleri harmanlaması alınacak aksiyonlarda da kritik bir rol oynuyor.





# DENİZDEN GELEN GÜZELLİK

“Cildinize Sinerjik Sekizli”



İçime Hazır  
Sıvı Flakon



Toz Şaşe

Kapsül

## ZADE VITAL MARINE KOLLAJEN



Collective™ Balık Kollajen  
Elastin  
Hyaluronik Asit  
Üzüm Çekirdeği Ekstresi  
SOD (Süperoksit dismutaz)  
Biotin  
Çinko  
Vitamin C



@ /marinekollajen marinekollajen.com



# 'HEDEFİMDE KTO BAŞKANI OLMAK VAR'

Türkiye'nin önemli markası GENMOT'un genç patronlarından Mustafa Mert Küçük, "Belli bir yaşma kadar Konya'da veya Türkiye'de belli bir yere gelmek istiyorum. Mesela 12 yıl sonra inşallah Konya Ticaret Odası Başkanı olarak kendimi görmek istiyorum" dedi

**K**onya'nın uluslararası alanda önemli işlere imza atan markası GENMOT Grank Şaft Endüstri Sanayi'nin genç patronlarından, şirketin Satış ve Pazarlama, Satış Sonrası Hizmetler biriminin başında yer alan Mustafa Mert Küçük, idealist bir iş insanı olarak dikkat çekiyor. Küçük yaşlarda aile şirketi olan GENMOT'a gelerek, eğitim hayatından kalan zamanlarda burada çalışmalar yürüten ve şirketin hemen her biriminde görevler alan Küçük, üniversite eğitiminin ardından şirkette sorumluluk almaya başladı. Bu sorumluluğun altını doldurmak için kendini sürekli geliştiren, çeşitli eğitimler alan, araştırmalar yapan Küçük hem kendi adına hem de şirket adına önemli hedefler koymuş durumda. Bu konuda oldukça cesur davranan Küçük, 10-12 yıl sonra kendini Ticaret Odası Başkanı olarak görmek istiyor ve bu hedef doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Küçük'ün tüm bu hedefleri, idealleri ve yaptığı çalışmaların tüm detayları röportajımızda;

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mustafa Mert Küçük. GENMOT'ta Satış ve Pazarlama, Satış sonrası hizmetlerde görev

alıyorum. Firmanın daha çok dışa yönelik olarak yürüttüğü işlerde, bayi ilişkilerinde, uluslararası fuarlar ve müşteri görüşmelerini yapan kişiyim. 23 yaşındayım. Eğitimimi Güney Afrika'da İşletme Bölümünde dil eğitimiyle birlikte yaptım. Ülkeme geri dönünce firmanın uluslararası ilişkilerdeki görevime devam ediyorum. Şuan İspanyolca eğitimi alıyorum.

## GENMOT bir aile işletmesi ve burada 2. kuşak olarak çalışıyorsunuz. İş hayatındaki bu serüven nasıl başladı?

Benim işe geliş-gidişim, babam ve amcamın işe verdiği önemle ve bana verdikleri değerle başladı. Ben 12-13 yaşındayken fabrikada çalışmaya başladım. Ama tabii fabrikaya gelip-gitmeye başladığımızda biz servisle gidip geliyorduk. İdari binaya girmemiz yasaktı ve babama baba, amcama amca diyemiyorduk iş yerinde. Yani bir patron çocuğu gibi değil, iş yerine normal bir çırak statüsünde başlamış olduk. Fabrikaya babamla değil servisle gelip-gidiyordum. Gece vardiyalarında çalıştım. Çalışanlarımızla yedik içtik, onların



MUSTAFA MERT KÜÇÜK

bulunduğu ortamda bulunduk. Amcamın oğlu olan abimle bir takım arkadaşaydık. Birbirimize bu süreçte destek olurduk. Eğitime devam ederken, tatillerde buraya geliyorduk ve eğitim alıyorduk. Bu her yıl devam etti. Bize haftalık cüzi miktarda maaş veriyorlardı. Yıllarca bu böyle devam etti. Fabrikanın her departmanında görevler aldık. Yeri geldi tezgahı sildik, yerleri süpürdük, yeri geldi farklı işler yaptık. Her alanda çalıştık. Böylece içerde çalışan personelimizin bakış açısını anlamış olduk. Şuan onları yorumlarken, onların penceresinden bakabiliyoruz. Çünkü işveren kimi zaman personelini tam anlamıyla anlayamayabiliyor. Ama biz çalışmalarımıza küçük yaşlarda farklı alanlarda başladığımız için, onları anlama liğini kazanmış Ayrıca 19 dayken motor alanında bir eksiklik gördüğüm için, Konya'nın önemli bir rektifiye ustasının yanında 3 ay boyunca eğitim aldım. Böylece motordaki bilgileri edinmiş oldum. Afrika'da eğitimi tamamladıktan sonra tam zamanlı olarak artık tamamen iş hayatına Satış Departmanında girmiş oldum. 4 yıldır da tam zamanlı olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

**Küçük yaşlarda girdiğiniz iş hayatındaki model gerçekten örnek bir model. Şirkette bir patron çocuğu değil, normal bir çırak muamelesi görenek bu işe başladınız. O zamanlar bu duruma kıızıyor muydunuz ya da babanıza, amcanıza serzenişte bulunuyor muydunuz?**

Aslında çocukken birkaç kez bu tür serzenişte bulunduğum oldu. Ama bu beni neden yukarıda oturtmadılar konusunda değildi. Benim yaşumdaki arkadaşlarımı babaları yaz tatillerinde 2 haftalık yurt dışı seyahatine gönderirken, ben neden yurt dışına gitme şansına sahip değilim diye serzenişlerim olurdu. Bugüne kadar koltukla, parayla, mevkiyle bir ilişkimiz olmadı. Biz tamamen kendimizi geliştirme adına ilerleyen kişilikleriz. Top oynamak istiyorduk, arkadaşlarla birlikte olmak istiyorduk. Biz burada çalışırken, arkadaşlarımız top oynuyor, sinemaya gidiyorlardı. O yüzden yakınmalarım olmuş olabilir. Ama geldiğim noktada iyi ki de böyle olmuş diyorum. Çünkü o dönem yaptığımız fedakarlıkların meyvelerini yiyorum.

**İyi bir sosyal medya kullanıcısınız. Bu konuda neler söylersiniz?**

Firmamızın dışarıya açılan yüzü olarak içerik üretmeyi seviyorum. İçerdeki personelimizin bazen yönetimin aldığı tüm kararlardan haberi olamayabiliyor. Bu anlamda iyi bir sosyal medya kullanıcısı olarak içerikler üretiyorum ve





hem personelimizin bilgi sahibi olmasını sağlıyor hem de bizim hakkımızda daha çok bilgi edinmelerini sağlıyorum.

#### **Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Çeşitli ülkelerde fuarlara katıldım. Fuarlar haricinde müşteri ziyaretleri yaptım. Her birisinde farklı bir serüven ortaya çıkıyor. Kendini geliştirmek isteyen herkesin bu adımları atması gerektiğini düşünüyorum. Şirket içerisinde benim faydalandığım ve diğer insanların faydalanaacağı bilgiler edindiğimde ben bu bilgileri etrafımla paylaşırım. Ben bir bilgiden faydalandıysam, diğer firmaların veya insanların da faydalanması gerektiğini düşünerek ilerliyorum. Ben yapıyım kimseyle paylaşmayım, benim bir ayrıcalığım olsun diye eskilerden gelen bir düşünce yapısı var. Ama tabii bu düşünceler eskilerde kaldı. Ben demek Türkiye demek, Türkiye demek hepimiz demek. Bu anlamda edindiğim bilgileri etrafımdaki insanlara aktarıyorum. Farklı alanlarda sürekli eğitimler

alıyorum. Kendimi geliştirme noktasında hızlı adımlar atmaya çalışıyorum. Kendimi sürekli geliştirmeyi amaçlayan biriyim. O kadar çok şey yapmak istiyorum ki; biz krank mili üretiyoruz ama acaba farklı sektörlerde neler yapabilirim diye düşünüyorum, sürekli araştırıyorum. Edindiğim motor bilgimi teknik İngilizceye aktarmaya başladım. Bununla birlikte de yurt dışına müşteri ziyaretlerine gittiğimizde müşterinin bana sordukları soruları cevaplayıp onları doyurmaya başladım. Bunun yanında rahmetli amcamın yanında yaklaşık 10'dan fazla ülke gezdim. Onun bana kazandırdığı tecrübeler oldukça fazla. Çeşitli ülkelerde fuarlara katıldım. Tüm bunlar bana önemli şeyler kazandırdı ve bu doğrultuda da devam ediyorum.

#### **Gelecekle ilgili hedefleriniz var mı? Varsa bu hedeflerden bahsedebilir misiniz?**

Bundan 3 yıl önce kendime belli hedefler koymuştum. Bu hedeflerden birtanesi; belli bir yaşşıma kadar Konya'da veya Türkiye'de belli bir yere gelmek istiyorum.







Mesela 12 yıl sonra inşallah Konya Ticaret Odası Başkanı olarak kendimi görmek istiyorum. Kimsenin koltuğunda gözüüm yok ama bu bir hedeftir ve bu hedefe ulaşmak için çalışacağım. Eğer bu hedefe ulaşırsam, sanayicimize verilen değeri daha ileri taşımak için gayret edeceğim.

**İş dışında neler yapıyorsunuz?  
Hobileriniz var mı? Güney Afrika macerası sizde ne tür izler bıraktı?**

Doğayı çok severim, adrenalin tutkunuyum. Güney Afrika benim için çok güzel geçti. Dünyanın en uzun köprüsünden, 216 metreden Bungee Jumping yaparak 2 defa atladım. Bununla birlikte Skydiving olarak bilinen planörle havalanıp yukardan atladım. Doğadaki hayvanlara çok fazla değer veririm ve hayvanları severim. Birçok kez safariye gittim. Köpek balığı dalışı yaptım. Her hafta dağa tırmanıyordum. Dağın tepesinde kamp yapıyoruz. Sörf yapmayı öğrendim. Güney Afrika'da dünyanın birçok ülkesinden arkadaşlıklar edindim. Bunların her birisiyle arkadaşlığımız devam ediyor. İnsanlarla iletişim kurmayı seven biri olduğum için bu arkadaşlıklar sürüyor. Onları Türkiye'de ağırladım hatta. Evime götürdüm yer sofrasında yemek yedirdim. Ben onların ülkesine gittim. Bu

tür şeyler hayatımı güzelleştiren şeyler. Bununla birlikte çiftçiliğimiz var. Haftasonlarımızı çiftliğimizde geçiririm. Toprağı küçüklükten beri çok seviyorum. Traktör kullanmayı, hayvanlarla ilgilenmeyi seviyorum. Motor benim için bir tutku. Afrika'da da motor kullanıyordum. Dağa, taş motorla tırmanıyordum. Motorla birlikte klasik arabaya da ilgim var. 1980 model Chevrolet Silverado marka pikap bir aracımız var. Bu araç büyükbabamın ilk aracı. Bunu yıllar önce amcam restore etmiş. O arabayı bu yıl sonunda yeniden bir revizyona göndermeyi düşünüyorum. Çalışmakla birlikte beni hayata bağlayan birçok şey var.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Çok titiz biriyim. Giyimime, konuşmama çok dikkat ederim. İnsanlara değer veren biriyim.

**Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda göreviniz var mı?**

Türkiye'de bir kuruluşu olan Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Üye İlişkileri Konya bölge sorumlusuyum. Avrupa kökenli ve dev bir dernek. Burada görev alıyorum. Kendimi bu alanda da yükselterek yoluma devam edeceğim.







**Yenilikçi bir kuşaksınız ve işin içerisindeyiz. Firmanızın daha ileri gitmesi adına fikirlerinizi sunuyorsunuz. Bu noktada gelenekçi kuşakla çatıştığınız noktalar oluyor mu?**

Gelenekçi kuşakla çatıştığımız noktalar olmuyor. Babam Hasan Küçük başımızda. Onun haricinde rahmetli amcamın 3 çocuğu olmak üzere hepimiz birlikte çalışıyoruz. Ortak kararlar alırken birbirimizi dinlemeye açık bir şekilde fikir alışverişinde bulunuyoruz. Biz yenilikçi olsak da gelenekçimizi unutacak veya yok sayacak kişilikler değiliz. Ama biz bu tartışmaları önlemek adına, kurumsal bir yapıya sahibiz. Bu konuda da eğitimler alıyoruz. Bu eğitimler sonucunda birbirimizi nasıl anlayacağımızı öğrenerek bunları da uygulayarak yolumuza devam ediyoruz. Dolayısı ile yenilikçi ve gelenekçi neslin çatışmasını biz yaşamıyoruz. Ayrıca babamın da yenilikçi bir yapıyla bize ayak uydurduğunu görüyoruz. Aile üyeleri arasında hiçbir iletişim eksikliği yok ve şirketimiz atacağı adımları ortak kararlarla atarak yoluna devam ediyor.



**GENMOT olarak ne tür yatırımlar yapıyorsunuz?**

Firmanız kendini geliştirmeye devam ediyor. 2020 yılının başında teknolojiye yatırım yapma kararı aldık. Bununla birlikte kendi grafik tasarımcılarımızın sayısını, Ar-Ge birimimizdeki çalışan sayısını, kalite kontrol mühendisi, üretim-planlama ve metalürji Mühendisi sayısını artırdık. 35 kişilik bir mühendis kadrosuyla üretime devam ediyoruz. Bu da ister istemez üretimlerimize değer katıyor.

**GENMOT'un bundan sonraki hedefleri neler?**

GENMOT olarak 152 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ama bu sayı neden artmasın? Bu anlamda kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Yan taraftaki fabrika yatırımımızın altyapı çalışmaları devam ediyor. Orada yüzde yüz olarak OEM firmalarına hizmet vereceğiz. Dünya üzerindeki önemli üreticilerin krank mili tedarikini son teknolojik üretimle sağlamayı amaçlıyoruz. Robotik sistemli bir üretim tesisi düşünüyoruz, planlama bu şekilde. 1,5 yıl içerisinde inşallah tesis tamamlanmış olacak.





# BABANIN HAYALİNİ OĞLU GERÇEKLEŞTİRECEK

Konya'nın önemli markası GENMOT'un başarılı ve genç yöneticilerinden Mustafa Küçük, babası merhum Yakup Küçük'ün dövme çelik projesini hayata geçirmek için önemli çalışmalar yürütüyor

**P**rofesyonel yaklaşımı ve ortaya koyduğu kurumsal kültürle, tecrübeye ve bilgiye dayalı işletme mantığıyla, çağın gereği olan teknolojiye yaptığı yatırımla, sürdürülebilir kıldığı finansal ve sektörel başarısıyla, saygın bir marka haline gelen GENMOT, bu gelişimini sizlerden aldığı güç ve inançla artırarak sürdürüyor. Yaklaşık 35 bin metrekarelik üretim alanıyla yaklaşık 400 kişiye istihdam sağlayan GENMOT, bugün dünyanın önemli grank üreticisi durumunda. GENMOT'un bu başarılı serüvenini ileri taşıyacak olan genç nesiller de şirkette önemli sorumluluklar almaya başladı. Bunlardan biri merhum Yakup Küçük'ün oğlu ve GENMOT'un genç patronlarından Mustafa Küçük. Küçük yaşlardan buyana amcasının oğlu Mustafa Mert Küçük'le birlikte aile şirketlerinde birçok alanda çalışan Küçük, son yıllarda şirkette önemli görevler almaya başladı. Babasının vefatından sonra sorumlulukları daha da artan Küçük, bunun farkında olarak önemli çalışmalar yürütüyor. Merhum Yakup Küçük'ün dövme çelik projesini devam ettirmek ve hayata geçirmek isteyen Mustafa Küçük, bu konuda adımlar atmaya başladı. 10'lar Dergisi'ne konuşan Küçük'ün iş hayatıyla ilgili serüveni şöyle;

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mustafa Küçük. 1996 yılında doğdum. 2 ablam var. Evin en küçük ve tek erkek çocuğuyum. Çok sakın, sıcakkanlı birisiyim. Kavga etmekten nefret ederim. Daha çok çözüm odaklıyım. Süreci hızlı hızlı yönetmek yerine düşünüp taşınıp ona göre hareket ederim. Sağduyulu biriyim. Eğitimimi Konya'da gördüm. Üniversiteye kadar Konya'dan hiç çıkmadım. 3,5 sene Yeditepe Üniversitesi Endüstri ve Sistem Mühendisliği bölümünü okudum. Okulu İstanbul'da yanda bıraktım. Şuan Selçuk Üniversitesi'nde devam ediyorum.

**Üniversiteye kadar Konya'dan hiç çıkmadınız sonrasında İstanbul'da 3,5 yıl kaldınız. Bu süreci anlatır mısınız? Zor olmadı mı?**

Zor oldu ama benim için çok büyük tecrübe oldu İstanbul. Ben İstanbul'da tek başıma evde kaldım. Sorumluluk almaya öğrendim. Bir yandan okulu idare etmeye çalış diğer yandan evi idare etmeye çalış. Çok fazla farklı kültürlerden arkadaş tanıdım. O yüzden İstanbul benim için çok verimli oldu. Okulu bitirebilirdim istesem ama okul



MUSTAFA KÜÇÜK

çok fazla ilgimi çekmiyordu. Benim ilk hayalim İngiltere'ye aslında. İngiltere'de okuyup, orada kalmayı ve işimizin yurt dışı ayağını yürütürüm diye planlıyordum. Ama olmadı.

## İngiltere hayaliniz neden olmadı?

Rahmetli babam bana çok düşküdü. Bu çocuk oraya gider kaybolur, bir daha gelmez diye düşünürdü. O yüzden orta yolu bulduk İstanbul'da anlaştık. O yüzden İstanbul'da okudum.

## Yalnızlığı ve özgürlüğü seven biri miyiz?

Evet yalnızlığı severim. Yalnız kalayım, özgür olayım isterim. Kendi yağımında kavrulmak isterim. Babamın vefatına kadar, şöyle hayallerim var, şöyle yüksek yerlere geleyim gibi düşüncelerim yoktu. 7 ay öncesine kadar böyle bir düşünce yoktu, iş yerine geliyordum, sorumluluğumu yerine getirmeye çalışıyordum. Babam vefat etti ve işler değişti. Belli başlı sorumluluklar ortaya çıktı. Amcama yardım etmek istedim. Babamın ölümü çok ani oldu ve taşın altına elimi koymam

gerektiğini düşündüm.

## Neden eğitim hayatına önem vermediniz de daha çok iş hayatına yöneldiniz?

Babamlar Türkiye'deki ilk krank mili üreticisi. Büyükbabam, babam ve amcam hayatları boyunca çok çalışmışlar. Tempolu ve zor bir hayatları olmuş. Biz şuan daha

Küçüklükten buyana işyerimizde çalışınca okumak istemedim hiç. Derslerde de çok başarılı değildim. Okul, ders çok fazla ilgimi çekmiyordu.

## Firmanızda hangi alanlarda çalışmalar yaptınız?

Belli alanlarda çalışmalar yürüttüm. Dökümhaneye de baktım, ithalata da baktım, üretime de baktım, planlamaya da baktım, kaliteye de baktım. Şuan OEM, OES projeleri, yurtdışından gelen taleplerle ilgili mühendislik çalışmalarını ilgilendiriyorum. Tüm birimlerin amirleriyle zaten aram çok iyi. Karar verebilme yetkimi biraz daha geliştirmek için şuan bu pozisyondayım.





Ben biraz amcamdan yük olma adına onunla çalışıyorum.

#### **İş hayatında gelecek hedefleriniz neler?**

Firmamızda yaklaşık 400 kişi çalışıyor. Bu insanlara ekmek vermek zorundayız. Bu da bize sorumluluk yükliyor. Firmamızı daha yukarı taşımak için çalışıyoruz. Bu konuda hayallerim de var. Rahmetli babamın bir projesi vardı, onu hayata geçirmek istiyordum. Babam, dövme çelik fabrikası kurmak istiyordu. Şuan bir işi Türkiye’de tek yer yapıyor. 2 tip krank mili var; biri döküm, biri de dövme ile. Biz zaten dökümü yapıyoruz ama dövme için farklı ülkelerden alıyoruz. Bu alımlarla da ben ilgileniyorum. Bu konuda araştırmalar yapıyorum. Şuan kendimi bu alanda geliştiriyorum. Geçen yıl Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mustafa Varank, şirketimizi ziyaret etmişti ve üretim alanımızı gezmişti. Rahmetli babam projelerini anlatmıştı Sayın Bakana. Babam vefat ettikten 2 ay kadar sonra iş için Rusya’daydım ve Sayın Bakanımız aradı. Babamın vefatını yeni öğrendiğini söyledi ve baş sağlığı diledi. Sayın Bakanımız babamın projesinin olduğunu ve o projenin hayata geçirilmesi için Ankara’ya beklediğini söyledi. Bu durum beni çok motive etti. Farklı hayallerim, hedeflerim var ama bu hayaller gerçekçi olsun diye çalışıyorum. Bir de bunun için düzenli ve planlı gitmek istiyorum. Bu doğrultuda elimden geleni yapacağım.

#### **Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu?**

Rahmetli babamla Romanya’ya gittim. Bu ilk seyahatimdi. Babam burada bana işi öğretmek istemişti. Orada 3 gün falan kaldık ve çok verimliydi benim için. İhracat departmanındaki arkadaşlarla da yurt dışı gezilerine katıldım fakat babamla gittiğim bu seyahat çok farklıydı. Çok değişik bir tecrübeydi. Tamam hani firmamızın personeli firmamız çalışıyor ama firma sahibinden bir işi görmek çok daha farklı oluyor. Babamın ürünleri pazarlaması, satmaya çalışması, çok büyük gayretle çalışması gibi unsurları gördüm. Dolayısıyla ile bu seyahat benim için çok farklıydı. Üniversite 3. Sınıftan sonra amcamın oğlu

Mustafa Mert’le birlikte yurtdışına gittik eğitim için. 3 ay kadar orada kaldım. Yunanistan seyahatim oldu. İş için 2 kere İngiltere’ye gittim ve 3 hafta falan kaldım toplamda. Onun dışında amcamla Çin’e gittim. Bu seyahat de çok verimliydi. Orada fuara katıldık. Müşterilerle muhatap olduk. Çok farklı bir tecrübe oldu bu da.

#### **Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Kişisel gelişim eğitimleri alıyorum. İşle ilgili zaten şirketimizde her türlü teknik eğitimi alabilirim ama insanları yönetmek, insanlarla iletişim kurmak, empati yeteneğini artırmak gibi konular zor şeyler. Bu anlamda eğitimler alıyorum.

#### **Şuan amcanız başınızda ve birlikte çalışmalar yürütüyorsunuz. İş konusunda amcanızla istişare ortamı oluşuyor mu?**

Ben amcamla çok iyi anlaşıyor biriyim. Çünkü birbirimize çok benziyoruz ve birbirimizi iyi anlayabiliyoruz. Bu anlamda amcamla olan ilişkimde herhangi bir sorun yaşanmıyor. Babamın vefatından sonra amcam da bizim fikirlerimize daha çok önem vermeye başladı. Biz de bunun bilincinde olarak, mantıklı adımlar atmak için elimizden geleni yapıyoruz.

#### **İş hayatı çok zor ve yoğun gidiyor. Bocaladığınız zamanlar oluyor mu?**

Önceden olmuyordu çünkü babam var, amcam var nasıl olsa diyordum. O zaman rahattım, bocalasam da hallederler diye düşünüyordum. Ancak babamın vefatından sonra bu fikrim çok değişti. Artık bocalama lüksüm yok. Her şeyi kendim halletmem gerektiğinin farkındayım.

#### **Burası bir aile şirketi ve alanında önemli de bir marka. Rahmetli babanız ve amcanız bu marka için büyük emekler sarfettiler. Onlardan neler öğrendiniz?**

Ben dinlemeyi ve gözlem yapmayı çok severim. Rahmetli babamı mesela saatlerce izledim. Üretimi gezerken ki konuşmaları, neler yapıyor, neler soruyor, nasıl davranıyor, müşterilerle

neler konuşuyor hepsini izledim. Amcamı da aynı şekilde. Dolayısıyla ile babamın ve amcamın doğrusunu da yanlışını da gözlemleyerek ona göre kendime bir yol çizmeye çalışıyorum. Yaptığım gözlemleri olumlu yönde kullanmaya çalışıyorum.

#### **İlgi alanlarınız neler?**

Küçüklükten beri futbol tutkunuyumdur. İngiltere’ye gitmeyi de bu yüzden istemiştim biraz. Ama tabii son zamanlarda iş temposu arttıkça, ilgi alanlarımdan uzaklaşıyoruz. Şuan daha çok İngiltere liginin takip ediyorum. Satranç oynamayı çok severim. Bu yüzden boş kaldıkça satranç oynarım. Eşimle de evde hergün mutlaka oynarız. Çünkü ben çok konuşan değil çok düşünen biriyim. Çok düşündüğüm için başım ağrıyor ve kafamı dağıtıyor diye satranç oynuyorum. Akşamları eşimle yürüyüş yapıyoruz. Oyun konsolu tutkum var. Orada da futbol oynuyorum.







**VIP TRANSFER  
HİZMETİ**

**6**

**5**

**ŞEHİRLER  
GEZİ VE**

**4**

**FİLO  
KİRALAMA**

**PERSONEL  
TAŞIMACILIĞI**

**2**

Geçmişten Geleceğe...  
**YILDIZHAN**  
TURİZM

**TÜRSAB**  
TÜRKİYE SEYAHAT AJANTLARI BİRLİĞİ  
ASSOCIATION OF TURISH TRAVEL AGENCIES  
A-12537





# UZMANLIK VE KALİTE, HİZMETİN ALTIN ANAHTARLARIDIR



LER ARASI  
E TURLAR

3

ŞEHİR İÇİ  
GEZİ VE TURLAR

1

ÖĞRENCİ  
TAŞIMACILIĞI



0332 322 0 666  
yildizhantur.com.tr



Şakalak Tarım Makineleri A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mustafa Genç, Dünyanın sayılı tarım makinelerini üreten bir tesisi yönetirken, emekle oluşturduğu özel koleksiyonu ile de Türkiye'deki önde gelen koleksiyonerler arasında yer alıyor



MUSTAFA GENÇ

## HEM ÜRETEEN HEM BİRİKTİREN BİR İŞADAMI; MUSTAFA GENÇ

Türkiye'nin önde gelen tespih koleksiyonerlerinden Mustafa Genç, sorularımızı yanıtladı. Konya'da tarım makineleri üretimi yapan Şakalak A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olan Mustafa Genç, dünyaca ünlü ustaların tespihlerinden oluşturduğu koleksiyonu ile dikkatleri üzerine topluyor. Müzeye kayıtlı koleksiyoner olan Mustafa Genç, sadece tespih değil yüzlerce farklı antikayı da fabrikasında bir araya getirmiş durumda.

### Mustafa Genç kimdir?

1986 yılında Konya'da doğdum. Küçük yaştan bu yana aile şirketimiz olan Şakalak A.Ş.'de faaliyet göstermekteyim. Eğitimi mi tamamladıktan sonra da şirketimizde Genel Müdür oldum. 2 erkek kardeş ve babam olmak üzere şirketi yönetiyoruz. Evli değilim.

### Mustafa bey, koleksiyona girmeden önce Şakalak'tan biraz bahsedebilir miyiz?

Şirketimiz 1975 yılında babam Yusuf Genç tarafından kurulmuş. Tarım makineleri imalatı yapıyoruz. Toprak işleme ve ekim grubunda makineler üretiyoruz.

Ürünlerimiz ABD'den Uzak Doğu'ya, Asya'dan Avrupa'ya, Güney Amerika'dan Afrika'ya kadar bütün kıtalara ihraç ediliyor. Bugün geldiğimiz noktada yerli üretim ekipmanda ülkemizi teslim eden markalardan bir tanesi olduk çok şükür.

### Üretim sisteminiz ve ürünleriniz hakkında bilgiler verebilir misiniz?

Şirketimizi mevcutta 30 bin metrekare kapalı alanı var. Ve alan içerisinde ürün çeşitliliği bakımından farklı makinelere üretiyoruz. Makine envanteri olarak ise







lazer makineden, CNC tezgaha, robot kaynaklarına kadar her türlü tezgaha sahibiz. Ürün çeşitliliği bakımından ekim makineleriyle ilgilenip ve farklı çeşitlerini üretiyoruz. Toprak işleme grubunda da üretime başladık. Bunun yanında bu süreçte de 54 ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünya'nın her bölgesi diyebiliriz. Güney Amerika, Afrika Kıtası, Ortadoğu Ülkeleri, Asya ülkeleri, Balkanlar ve Avrupa'da makinelerimiz kullanılıyor. Yurt dışından çok fazla talep var yetiştiremiyoruz. Konya Organize Sanayi Bölgesi 5. Kısım Genişleme Alanı'nda yeni fabrika inşaatımız devam ediyor. Orayı da

hızlı bir şekilde devreye sokup kapasite artıracaktır. 5. Organize Sanayi Bölgesi'nden de yer aldık ve fabrika inşaatı başladı. Orada da üretime başlayacağız.

2020 yılında 6 binin üzerinde makine ürettik. Her yıl modelleri değiştiriyoruz ve yeniliyoruz.

#### **Peki koleksiyon merakınız ne zaman ve nasıl başladı?**

Çocukluk yıllarımda severdim enteresan ürünleri. Bu bende bir tutku oldu. Özellikle tespihe çok büyük ilgim vardı. Belirli bir zaman sonra biriktirmeye başla-



dım. Tespih hayranlığım zamanla damlalar, oltular, katalin, kehribar, altın-gümüş tespihler ve daha onlarca maddeden üretilmiş tespihlerden oluşan bir koleksiyon haline geldi. Dünyaca ünlü ustalarla tanıştım. Zekai Şenyurt bunlardan bir tanesi. Onun elinden çıkmış tespihler mevcut koleksiyonumda. Yine çok özel ustaların el işçiliklerini koleksiyonumda görebilirsiniz. Ürünleri sergilemek için fabrikada önemli bir bölümü dizayn ettim.

Profesyonel bir koleksiyon olmuş burası.

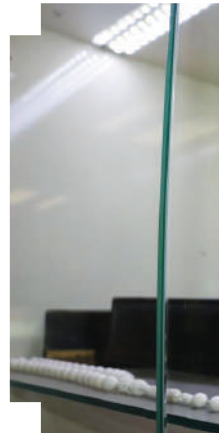
Evet. Kayıtlı bir müze aslında burası.

#### **Sadece tespih mi biriktiriyorsunuz?**

Ana koleksiyonum tespih lakin sadece tespih değil. Fabrikada yaptığım özel bir bölüm var. Burada tespihler ile beraber yüzlerce çeşit antika ürün görebilirsiniz. Koleksiyon olarak tespihin yanında marka ve antika çakmak ile dünyaca ünlü marka çakı-bıçaklar da biriktiriyorum. Koleksiyonların sergilendiği alanda, gramofon, eski fotoğraf makineleri, eski saatler, pikap, daktilo, kılıç, biblolar başta olmak üzere yüzlerce farklı ürün var.

#### **Bir sergi düşünüyor musunuz?**

Evet. Kapsamlı bir tespih sergisi planlıyoruz. Yakın zamanda kamuoyu ile paylaşacağız. Sadece tespihleri sergilediğimiz bir sergi olmayacak. Dünyaca ünlü 20'ye yakın tespih ustasını da bir araya getireceğiz. Konya'da yapacağımız sergiye sürpriz davetliler de katılacak. Şu an çalışmalarımız devam ediyor. Pandeminin gidişatına göre planlayacağız.







GÜLVEZİR KORKMAZ

## “EN BÜYÜK HOBİM ÇALIŞMAKTIR”

Korkmaz Grup Yönetim Kurulu Başkanı Gülvezir Korkmaz ile sektör ve özel yaşamına dair herşeyi konuştuk. Gençlere ‘çok çalışın’ tavsiyesinde bulunan Gülvezir Korkmaz, “en büyük hobim çalışmaktır” diye konuştu.

‘Daha Sağlam Yarınlar İçin Çalışıyoruz’ sloganıyla yola çıkan Korkmaz Group, geçmişten aldığı tecrübe ve güçle Türkiye’nin dört bir yanındaki hazır beton, enerji, maden ve inşaat sektörlerindeki güçlü şirketleri ile başarılı çalışmalar yürütüyor. Yönetim Kurulu Başkanı Gülvezir Korkmaz 10’Lar Dergisi’ne yaptığı özel açıklamalarda en büyük hedefinin istihdam oluşturarak şehre ve ülkeye katkı sunmak olduğunu söyledi.

### Gülvezir Korkmaz kimdir?

1974 Konya Kulu doğumluyum. İlkokulu yarısına kadar köyümden okudum. Ortaokul lise ve üniversiteyi Konya’da tamamladım. Evliyim 2 kızım var. Aile şirketi olarak 1988 yılından beri Konya’da ticari faaliyetlerimiz devam ediyor.

### Korkmaz Grup’un hikayesini dinleyebilir miyiz?

Korkmaz Beton Korkmazlar Çimento ve Korkmaz Kömür olarak 1988 yılında başladı. 2000 YILINDA Korkmaz Beton olarak devam etti. Babamın 4 kardeş amcalarla birlikte büyük bir aile şirketiydik. Türkiye’nin kaderi midir? Bilemem ama bölünerek 2011’de Korkmaz ailesi olarak 3 aile şirketi oluşturduk. Biz 2011 yılında amcalardan ayrıldık şu anda Korkmaz Beton Grup olarak babam, kardeşim ve ben devam etmekteyiz. Mersin Anamur’da, Antalya Gazipaşa, Konya Çumra ve Konya merkezde olmak üzere şu anda tesislerimizde beton faaliyetlerimiz devam ediyor. 2017 sonunda firma olarak enerji işine girdik. Nevşehir ve Doğu tepe Köyü’nde ürettiğimiz elektrik ile de devlete katkı sağlıyoruz.

### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Yaklaşık 300 çalışanımız var.

### Yeni projeleriniz de var mı?

Korkmaz Beton Grup olarak inşaat faaliyetlerimiz devam ediyor. Korkmaz Olgun Madencilik olarak Konya’nın en geniş en büyük kapasiteli kırma taş tesisimiz var. Betona yönelik kırma taş üretiliyor. Çimento satışlarımız devam ediyor. Yine firma olarak geçen sene endüstriyel tarım yapmaya başladık. Bunun ilk adımı olarak da 300 dönümlük bir araziye lavanta ektik. Şu anda lavantanın yağının çıkarılması ve endüstriyel alanda kullanılması için tesis kurma çalışmalarımız var. Bu ürünün pandemi sürecinde dünya piyasasında müthiş bir talebi var. Bir başka tarım projesi olarak







da Alanya Gazipaşa bölgesinde de avakado bahçeleri dikiyoruz. Bunlara tıbbi aromatik bitki deniyor ve bu bitkilerin kullanılmadığı alan yok. Biz bu ülkenin gelişmesi ve daha da ileriye gitmesi için enerji, endüstriyel tarım ve hayvancılık anlamında kendimiz geliştirmemiz gerekiyor. Uçsuz bucaksız tarım arazilerimiz var ama biz bunları kullanamıyoruz. Biz ülkemize borcumuz var diye enerji ve endüstriyel ürünlere de girmiş olduk.

#### Endüstriyel tarım ve enerji alanlarında kaç istihdam sağladınız?

Bu sektörün ucu açık. Dönem dönem çok fazla istihdam olacağını ve ülkemize katma değer sağlayacağımızı düşünüyoruz. Ekeceksiniz, toplayacaksınız, işleyeceksiniz ve satacaksınız. Her aşaması için ayrı bir ekip lazım.

#### Pandemi dönemi nasıl geçti, geçiyor?

Pandemi sürecinde bizim sektör hiç durmadı. En yasaklı günlerde bile hep çalıştık. En çok üzüldüğümüz ise kafeler, restoranlar oldu. Oradaki dostlarımız, arkadaşlarımız mağdur oldu. Allah yardımcılarını olsun. Her geçen gün de kötüye gidiyor. Bireysel anlamda tedbirlerimizi almak zorundayız.

#### Pandemide devlet desteği kullandınız mı?

Bizim destek kullanma ihtiyacımız olmadı. Ama Konya GİAD diye bir STK'mız var ve orada devletin desteğini kullandık. Devletimiz sağolsun.

#### Destekleri yeterli buluyor musunuz?

Yeterli demek doğru olmayabilir ama

devletimiz çok da mağdur etmedi. Hastanelerimiz hiçbir vatandaşımızı boş çevirmedi. Şu anda eski düzen olsaydı ülkenin yarısı giderdi. Sağlık alanında çok iyiyiz elhamdülillah. İçimizde ve dışımızdaki düşmanlarımıza rağmen biz güçlü bir ülkeyiz ve ayaktaız. Bu konuda da devletimiz, hükümetimiz gereken her şeyi yaptı diye düşünüyorum.

#### Gülvezir Korkmaz iş haricinde neler yapar?

Sosyal hayata çok vakit bulamıyorum açıkçası. Benim en büyük hobim çalışmak, istihdam oluşturmaktır. Ülke için bir şeyler yapmayı çok severim. Yeni şeyler projeler geliştirmeyi sever ve onun için çaba gösteririm. Korkmaz Grup olarak biraz daha çalışalım biraz daha para kazanalım gibi bir derdimiz yok. Daha çok kişinin ekmek kazanmasına vesile olmak güzel. Misal, endüstriyel tarımdaki en büyük hedefim ihracat yapmaktır. Alanya bölgesindeki avakado çalışmasında da hedefimiz büyük. Tek amacımız ülkeye katma değer üretmektir. Onun haricinde büyük bir arazi aracım var onunla arazide gezmeyi severim. Araçla seyahat etmeyi severim. Güvenli yolu bulduğumuz zaman hız yapmayı severim. Yollarımızın hepsi de çok güzel. Gezmeyi, ülkenin yeni yerlerini keşfetmeyi seviyorum.

#### STK çalışmalarınızdan da bahsedermisiniz?

STK'larda çok görev aldım. Şu anda sanayi odası meclis üyesiyim. Hesap inceleme komisyonunda raportörüm. Şirket olarak MÜSİAD'ın ilk üyelerindeniz. Kulu Cihanbeyliler Derneği'nde ikinci başkanım. TÜGİG Türkiye'nin en

büyük sivil toplum kuruluşlarından birisidir. Biz de Konya GİAD olarak da Konya şubesiyiz. Konya şube başkanlığını üstlendik ve çok kısa zamanda çok iyi bir mesafe aldık. Kurulalı yaklaşık 16 ay oldu ve 160 üyeye ulaştık.

#### GİAD olarak neler yaptınız?

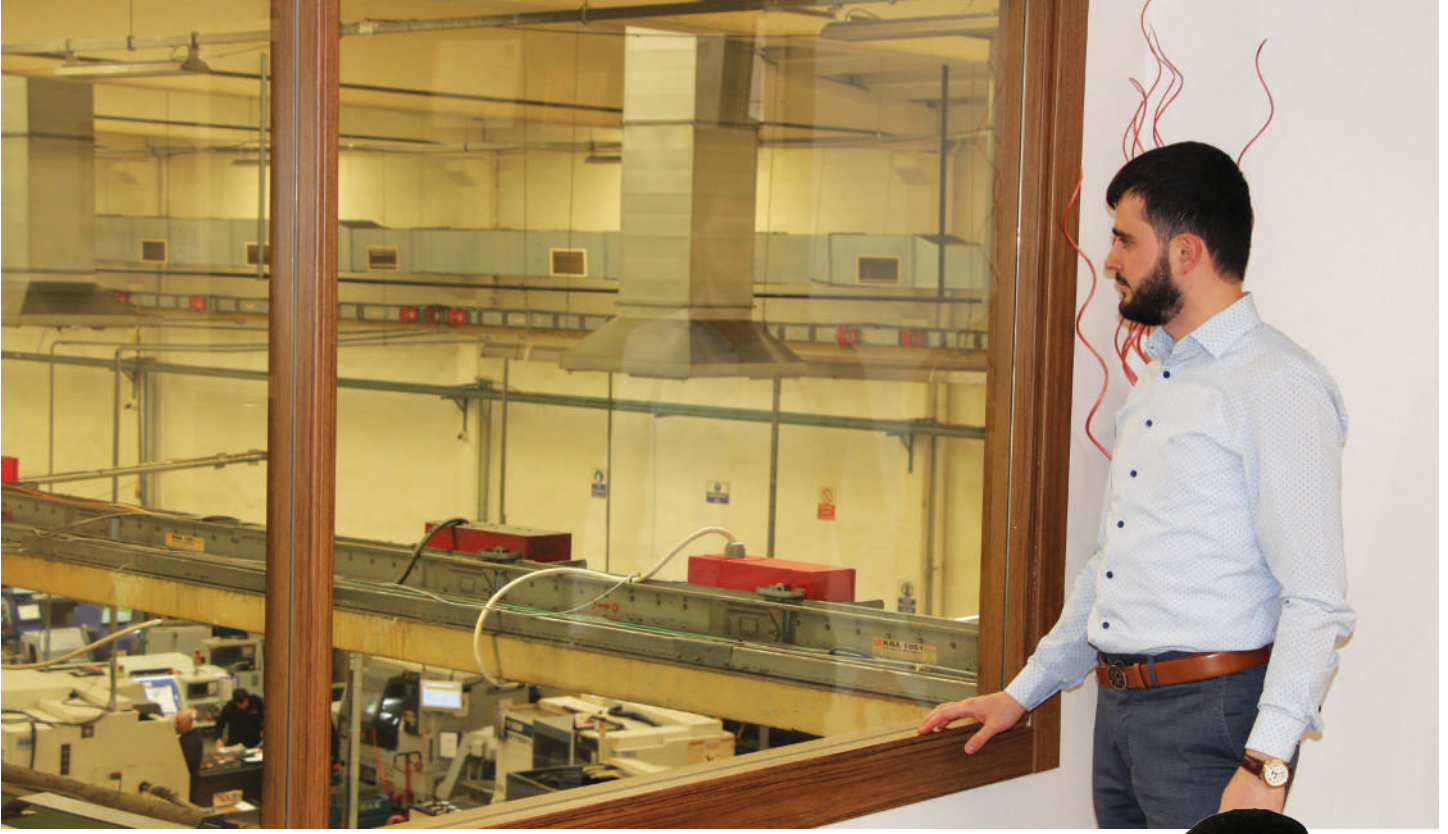
Derneği kurduk sonrasında pandemi başladı. Sosyal faaliyet süreçten dolayı yapamadık ama şu anda üye ziyaretlerimiz devam ediyor. Resmi kurum ziyaretlerimiz devam ediyor. Online olarak çalışmalarımızı yürütmeye çalışıyoruz. Üyelerimizin hepsi de genç arkadaşlar ve sorumluluğu üstlenirken arkadaşlarımıza şunu dedik; Bize patronlar lazım değil, patronların yeni nesil evlatları lazım. Dolayısıyla genç, heyecanlı bir ekibimiz var. Özelde Konya genelinde Türkiye için çok güzel çalışmalara imza atacağımıza inanıyoruz. Ama bu süreci en az hasarla ülke olarak nasıl atlatabiliriz? konusundayız.

#### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Gençlerin araştırma yapmasını, çalışmasını istiyorum. Memlekette iş var ama bazen çalıştıracak insan bulamıyoruz. Herkes üniversite mezunu. Burada bir özleştirme de yapalım. Bana mikser sürececek şoför lazım, bana pompa kullanacak operatör lazım. Ama genç kardeşim geliyor "ben üniversite mezunuyum" diyor. Şu anda bende çalışan beyaz yakalılar da var, mavi yakalılar da var. Beyaz yakalıyı çok çabuk bulabiliyorum ama mavi yakalıyı bulmakta zorlanıyorum. Onun için meslek liselerine daha çok önem verilerek ülkenin geleceğine katkı sunulmalıdır diye düşünüyorum. Gençler kendini yetiştirmeli ve geleceğe hazırlayabilmelidir.







## İLK 500 LİSTESİNE GİRMEYİ HEDEFLİYOR

Konya'nın önemli markası Yumak Otomotiv'in Genel Müdürü Eymen Yumak, şirketleri için önemli hedefler koydu. Yumak, "Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Türkiye'deki ilk 500 ihracatçılar listesine girmeyi hedefliyoruz. Yakalanmayacak bir hedef değil. Hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz" dedi

1975 Yılında temelleri atılan ve şuan Konya'nın önemli üretim merkezlerinden biri olan Yumak Otomotiv, ağır vasıtaların motor aksamlarındaki hassas yedek parçaları üretmeye başlayarak girdiği üretim

alanında önemli başarılar kazandı. Şirketin kurucusu Mehmet Yumak, yaptığı başarılı çalışmalarla şirketi bugün önemli bir marka haline getirdi. Bundan

EYMEN YUMAK

sonraki süreçte ise şirketi daha yukarı taşıma işi yeni nesillerin katkısı olacak. Bu noktada da şirketin Genel Müdürü Eymen





Yumak öne çıkan isim. Konya'nın dikkat çeken genç işadamlarından olan Eymen Yumak, 2011 yılından buyana bulunduğu iş hayatındaki başarısını artırmak için çalışıyor. 80'den fazla ülkeye ihracat yapan şirketlerinin bu başarısı artırmak için çaba gösteren Yumak, önemli hedefler koymuş durumda. Yumak'ı OEM üreticilerine tedarikçi yapmayı arzulayan Yumak, bununla birlikte şirketlerini ilk 500 ihracatçılar listesine sokmak istiyor. Tüm bu hedefler ve iş hayatıyla ilgili Yumak, 10'lar Dergisi'ne konuştu.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Eymen Yumak. 1992 Konya doğumluyum. Uluslararası Ticaret mezunuyum. 2011 yılından buyana iş hayatındayım.

#### Şirkette hangi görevlerde bulundunuz? Şuandaki göreviniz nedir?

Şuanda şirketimizin Genel Müdürlüğünü yapıyorum. Buraya gelene kadar çıraklık dönemim oldu tabii. 2011 yılından 2015 yılına kadar çıraklık pozisyonu oldu ve sorumluluklarım yoktu. 2015 yılında biraz daha dış ticaret alanına giriş yaptım. Bugün geldiğimiz noktada şirketimizin Genel Müdürlüğünü yürütüyorum.

#### İş hayatına giriş serüveniniz nasıl oldu?

Üniversiteyi İstanbul'da okuma hayalim vardı. İlkokul, lise yıllarını İstanbul'da üniversite okuma hayaliyle geçti. Nitekim bu hayali gerçekleştirmek üzere İstanbul Bahçeşehir Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'ne gittim. 1 yıl orada hazırlık okudum. İngilizceyi de burada öğrendim diyebilirim. Ama İstanbul'da samimiyet, arkadaş ortamı noktalarında eksiklikler yaşadım. Çok yoğun, monoton bir şehir. Bundan dolayı çok memnun kalmadım işin açığı. Uluslararası ticaret bölümünü seçmemin nedeni kendi işimizi devam ettirmektir. Bunun için Konya'ya dönmek ve bu bölümü orada okumak istedim. Hem Konya'da okurken aynı zamanda iş yerimize de giderim diye düşündüm. Böylece Konya'ya dönme kararı aldım. Hazırlıktan sonra İstanbul'dan Konya'ya döndüm. Giderken iyi ki gittim, dönerken de iyi ki döndüm diyerek döndüm. 2011 yılı itibarıyla hem iş hem okul ikisini aynı anda götürdüm. Okul döneminde yurt dışına gitme imkanım oldu, oralarda tecrübe kazandım. Yurtdışında bir fuara gitmek, Pazar araştırmasına gitmek bana çok fayda sağladı. İş hayatına girişim bu şekilde oldu.

#### İş hayatına girdiğiniz dönemlerde herhangi sıkıntılar yaşadınız mı?

Sıkıntılar yaşadım. Yaşamak da gerekir. Tecrübe kolay kazanılmıyor Sorunlarla karşılaşınca, sorunları çözme kabiliyeti geliyor. Sorunlarla başbaşa kalınca çözüm üretmek için çabaya giriyorsunuz. Bu çaba sonucunda çözüme kavuşunca mutlu oluyorsunuz.

#### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz? Yurt dışı tecrübelerinizden bahsedebilir misiniz?



Çok kitap okurum. Kişisel gelişim kitapları, tarih kitapları okurum. Bol seyahat ederim, işimizin gereği. Yaklaşık 60 ülkeye gittim. Bizim işimiz imalat ama imal ettiğimiz ürünün büyük kısmını ihraç ediyoruz. Dünyada 80'den fazla

ülkeye ihracatımız var. Bu durum benim yurt dışına çıkışıma fırsat sağlıyor. Farklı kültürlerle, farklı insanlarla karşılaşmak tecrübe kazandırıyor. Ayrıca gittiğiniz ülkede ürün pazarlamak farklı bir birikim kazandırıyor.





### **İş hayatının yoğun temposu içerisinde zaman yönetimi de oldukça zor. Bu anlamda kendinize zaman ayırabiliyor musunuz? Hobileriniz var mı?**

Son zamanlarda yapamamam da ata biniyorum. İş hobiye engel değil bence. İş hayatının da kendime stres oluşturduğunu düşünmüyorum. İşe gelirken mutlu geliyorum, kendimi mutlu hissediyorum. Çünkü hayatımızın büyük bir bölümü işimizde geçiyor. Bu yüzden ben çalışırken mutluyum. Onun haricinde de vaktimizi ailemizle geçiriyoruz. Bu konuda da bir sorun yaşamıyorum.

### **Konya son dönemlerde büyük bir ivme yakaladı. Bu noktada Konya sanayisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Konya sanayisi önemli ölçüde gelişim sağladı. Hala da gelişiyor. Burada yan sanayi imkanlarının da olması buna çok büyük etken. Biz ne kadar iyi ürün üretirsek üretim bizim bir yan tedarikçilere ihtiyacımız var. Bu anlamda yan sanayinin de kuvvetli olması Konya'da gelişime büyük katkı sağlıyor. Güzel büyüyoruz. Konya benim gözümde KOBİ cenneti. Dünyada bilinen bir marka çıkarma konusunda yetersiz ama bu yolda da emin adımlarla ilerliyoruz diye düşünüyorum. Konya'nın bu gidişatı kötü değil ama ana sanayiye ihtiyacımız var markalaşmak için. Bir ana sanayinin olması, Konya'daki firmalara da farklı bir kültür oluşturmaktadır. ASELSAN'ın Konya'da bir üretim merkezi kurmuş olması da silah sanayi açısından bu anlamda önemli bir avantajdır. Otomotiv sektörü anlamında da Konya'da mutlaka bir ana sanayiye ihtiyaç var. Bugün Bursa, Kocaeli bölgelerinde montaj fabrikalarının olması, o bölgelerdeki KOBİ'lere büyük katkılar sağlıyor.

### **Peki iş hayatındaki gençleri nasıl görüyorsun?**

Ben üniversitede okurken iş yerine gelip gidiyordum. Bunun bana çok büyük faydası oldu. İş ve eğitim aynı anda olmalı. Dolayısı ile tüm üniversite öğrencileri kendi alanlarıyla ilgili olarak eğitim süreci devam ederken iş hayatında da tecrübeler kazanmalı. Yani oryantasyon eğitimi. Bu gençliğe yapılması gereken en büyük reform olur. Gençlerde kusur bulmaktansa, sistemi nasıl revize edebiliriz konusuna bakmak lazım. En büyük yaşadığımız sıkıntı da bu sanırım. Üniversiteden mezun olan arkadaşlar bir boşluğa düşüyorlar. İşveren personelden aradığını bulamıyor, mezun olan arkadaş iş yerinden beklentisini bulamıyor. Karşılıklı bir çatışma var, anlaşmazlık var. Bu olumsuzluğun üniversite okurken iş hayatında da çalışmalar yürüten arkadaşlarda olmadığını görüyorum. Bu şekilde çalışan genç arkadaşlar hep başarılı oldu. Kendim de üniversite okurken çalıştığım için mezun olduğumda kendimi daha konforlu hissettim. Burada gençlerde de biraz istek olmalı.



### **Babanızın iş hayatında size ne tür katkıları oluyor?**

Yaşanmış tecrübeler en büyük değerler. Bu anlamda onların zamanında yaşadıkları zorluklar bizim için bir yol haritası. Zamanında yaptıkları hataların aynısını yapmamak için onların yaşadığı birikimler ve bu doğrultuda onların nasihatlerini dinlemek bizim için en büyük avantaj. Bu birikimlerden yararlanmaya çalışıyoruz. Babamlar ciddi zorluklar yaşamışlar. O zorlukların ve imkansızlıkların şuan olmaması bizim için büyük bir nimet. Bunun da bilincinde olmalıyız.

### **Babanızla kuşak çatışması yaşıyor musunuz? Yaşıyorsanız bu durum şirketinize nasıl yansıyor?**

Fikir ayrılığı her zaman olur, olmalıdır da. Babam benim gibi düşünemez, ben de babam gibi düşünemem. Hedef firmanın menfaati ve doğru yolda emin adımlarla yürümesi ise, kendi doğru bildiklerimizi savunarak, birbirimizi ikna ederek bu sorunu aşabiliriz. Farklı düşünmek zenginliktir. Bu fikirlerden doğru sonuç çıkarmak önemli.

### **Gelecekle ilgili hedefleriniz neler?**

Biz 1978'den buyana aynı sektördeyiz. Çok şükür çok iyi duruma geldik. Dünyada bilinen bir markayız ama sektörde OEM diye tabir ettiğimiz ana sanayiye çalışan firmalar var. Hedefimizde bizim de bu firmalar gibi ana tedarikçi olmak var. Bu konuda çalışmalarımız var, yatırımlarımız var. Tabi her şeyin bir zamanı var. Bundan 10 yıl önce böyle bir düşünce, haya vardı ama bununla ilgili çalışma yoktu, şuan çalışmalar var. 10 yıl sonra daha iyi yerlere geliriz diye düşünüyorum. Bir diğer hedefimiz de; Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Türkiye'deki ilk 500 ihracatçılar listesine girmek var. Yakalanmayacak bir hedef değil. Hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz.





**AIR  
BRAKE  
SYSTEMS**

**KALİTE AYNI,  
AMBALAJ FARKLI!  
DÜNYA KALİTESİ  
YENİ KUTUSUNDA!**

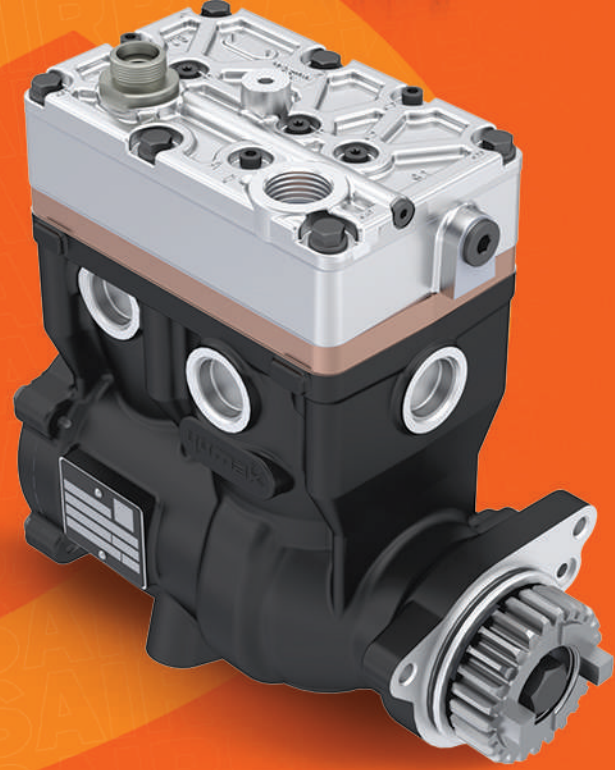
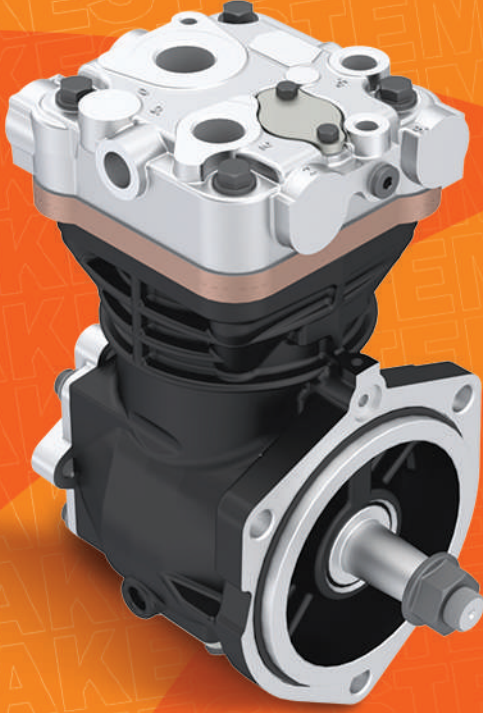


# daima

en iyisi için çalışıyor,

# gelecek

için üretiyoruz.



**HAVALI  
FREN  
SİSTEMLERİ**

[www.mehmetyumak.com](http://www.mehmetyumak.com)

**FOLLOW US  
ON SOCIAL  
MEDIA!**

[f yumakautomotive](https://www.facebook.com/yumakautomotive)  
[@ yumakautomotive](https://www.instagram.com/yumakautomotive)  
[y yumakbrakesystems](https://www.youtube.com/channel/UC...)

**AIR  
BRAKE  
SYSTEMS**

  
**yumak**<sup>®</sup>  
AIR BRAKE SYSTEMS





  
*Giba*  
LOKUM VE ŞEKERLEME

*R*

**Giba Şekerleme Fabrika Genel Merkez**

Fevzi akmak Mah. 10758 Sk. KOBİSAN 2.San. Sit. No: 7/A Karatay KONYA

Tel: 0 332 342 35 80





# Rençarenk Tatlar..

**Nalçacı**

**Otogar**

**Mevlana**



# HEM MEKTEPLİ HEM ALAYLI

Şekerleme sektörünün önemli markalarından Giba Şekerleme'nin genç İcra Kurulu Üyesi Eyüp Sami Özgüven, küçük yaşlarda girdiği iş hayatını Gıda Mühendisliğiyle taçlandırarak hem mektepli hem de alaylı olarak iş dünyasına girmiş oldu

**K**onya'nın şekerleme sektöründeki önemli markalarından olan Giba Şekerleme hem perakende satışıyla hem de üretim alanı ve toptan pazarlama ağıyla dikkat çeken çalışmalar yürütüyor. Bu başarılı iş hayatının arkasında ise köklü bir geçmiş bulunurken, bu köklü geçmişe bağlı kalan geniş kuşak yöneticiler de markaya önemli bir değer katıyor. Bu genç yöneticilerden biri de Giba Şekerleme Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Eyüp Sami Özgüven. Küçük yaşlardan buyana aile şirketlerinde çeşitli görevlerde bulunan Özgüven, aynı zamanda sektörlerine göre eğitim hayatını şekillendirdi. Bu doğrultuda üniversitede Gıda Mühendisliği okuyan Özgüven, üniversite hayatının başlamasıyla şirketin üretiminden sorumlu olmaya başladı. Burada önemli işlere imza atarak üretim kapasitesini ve hızını artırmayı başaran Özgüven, bundan sonraki süreçte de üretim alanındaki yenilikleri sürdüreceklerini söyledi.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Eyüp Sami Özgüven. 1996 Konya doğumluyum. Selçuk Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümünden mezunum. Aile şirketimiz olan Giba Şekerleme'de İcra Kurulu Üyesiyim ve üretimle ilgileniyorum. Evliyim.

## İş hayatına ne zaman giriş yaptınız? Hangi alanlarda çalışmalar yürüttünüz?

Şirketimiz de perakende satışlar da gerçekleştiriyoruz. Bu anlamda 5-6 yıl önce girdiğim iş hayatına perakende sektöründe başladım. Burada bir süre çalışmalar yürüttükten sonra, üniversiteyi de bitirince şirketimizin üretim kısmına geçmiş oldum. O günden buyana da şirketimizin üretim alanında çalışmalar yürütüyorum.

## İşe ilk giriş yaptığınız dönemlerde ne tür zorluklar yaşadınız?

İş hayatına girdiğim ilk yıllarda adaptasyon sorunu yaşadım. Nesil çatışmaları da yaşadığımız dönemler oldu. Ben firmaya ilk girdiğim dönemlerde daha yenilikçi bakıyordum olaylara. Ancak tabii iş hayatının içerisine iyice girince, bazı gerçekleri daha iyi görmeye başladım. Bu anlamda, düşündüğüm yenilikleri uyguladıklarım da oldu uygulayamadıklarım da oldu.

## İşe girdikten sonra firmanıza ne tür katkılarınız oldu?

Ben firmamızda üretimden sorumlu olduğum için, üretim alanında bazı dokunuşlar yaptım. Üretimi hızlandırma adına çalışmalar yürüttüm ve bu konuda da başarılı oldum.

Üretim kısmında bu anlamda güzel işlere imza attık. Üretim tesisimizin altına da perakende satışı yaptığımız bir yer açtık. Bunun fikri de bana aitti. Bunu da gerçekleştirmiş olduk.

## Kendinizi geliştirmek için neler yaptınız? Bundan sonra neler yapmayı planlıyorsunuz?

İş hayatında kendimi geliştirmek için küçük yaşlarda çalışmaya başladım. Dolayısı ile işi çalışarak, görerek öğrendim. Ayrıca akademik gelişimimi sağlamak için de gıda Mühendisliğini okudum. Dolayısı ile hem sektörümüzle ilgili bir üniversite okudum, buradan akademik birikim elde ettim hem de sahada çalışmalar yürüterek sektörün tozunu yuttum. Bu durum bana büyük katkılar sağladı. Ayrıca abilerimin de bana büyük katkıları oldu. Onlarla birlikte yurt dışı seyahatlerine katıldım. Bu seyahatler de gelişimim açısından bende olumlu katkılar oluşturdu. Yurt dışında ticaret nasıl dönüyor, işler nasıl ilerliyor bunları görmüş olduk. Dolayısı ile yerinde görmek daha iyi.

## Burası bir aile şirketi. Rahmetli babanız şirketinizi belli bir yere getirmişti şimdi de abinizin



EYÜP SAMİ ÖZGÜVEN





**öncülüğünde çalışmaya devam ediyorsunuz. Rahmetli babanızın ve abilerinizin size ne tür katkıları oldu veya oluyor?**

Onlar benim öncülerim. Her konuda bana büyük katkılar yaptılar ve hala da yapıyorlar. Onlardan görüp yapıyoruz. Babamız, dedemiz ne yaptıysa, biz de o doğrultuda hareket etmeye çalışıyoruz. Dolayısı ile büyüklerimin hem benim iş hayatımda hem de sosyal hayatımdaki katkıları çok büyüktür.

**Gelecekle ilgili hedefleriniz neler?**

Şirketimizi daha iyi noktalara getirmeyi istiyoruz. Perakendede daha fazla şubeler açmayı düşünüyoruz. Üretim alanını daha da geliştirmeyi hedefliyoruz. Üretim prosesini daha iyi noktalara getirmeyi hedefliyoruz. Bu konuda önemli adımlar attık zaten. Bundan sonra da bu adımlarımız devam edecek. Elimizden geldiğince, birbirimizle konuşarak şirketimizi daha iyi noktalara getirmeye çalışıyoruz.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Sakin olduğum zamanlar da oluyor sınırlı olduğum zamanlar da oluyor. İş noktasında çok titiz davranırım. Mesela bir iş bugün bitecekse mutlaka bitirmeye çalışıyorum. Eğer bir iş koyduğumuz bir hedefte bitmezse kafama çok takarım. Bir işin olması gerektiğinde olmasını isterim. Bu konuda titiz davranırım.

**İş hayatının stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

Pandemiden dolayı hobilerimize ağırlık veremiyoruz. Tatile gidemiyoruz, kayağa gidemiyoruz, gezmeye gidemiyoruz. Bu anlamda pandemiden dolayı hayatımız biraz boş geçiyor. Haftasonları daha çok ailemizle geçiriyoruz. Bir bağ evimiz var orada bahçe ortamında ailecek birlikte oluyoruz bu şekilde deşarj olmaya çalışıyoruz.

**Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Konya bu konuda ne durumda?**



Pandemiden dolayı korkular, belirsizlikler var. Bunlar olmasa Türkiye çok daha iyi yerlere gelecektir diye düşünüyorum. Çünkü şuanda büyük bir belirsizlik var. Döviz sürekli değişim gösteriyor. Bu belirsizlik nedeniyle çok fazla yatırımlar yapamıyoruz. Bugün aldığımız ürünün fiyatı yarın bir anda değişiyor. Bu sadece Türkiye'nin sorunu değil, tüm dünya yaşıyor ama bu sorunlar olmasa çok daha iyi noktalara geliriz. Korkmadan yaşayacağımız günler kısa zamanda gelsin diye dua ediyorum.

**Genç nesilleri, genç girişimcileri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Günümüz genç iş adamları hedefleri olan ama daha az çalışmak isteyen bir nesil. Çalışmadan kazanmak isteyen bir nesil. Babalarının zamanında daha çok çalışma varmış ve az para kazanılıyormuş. Bugün hepimizin hayali yüksek gelirimizin olması. Ama bunu da az çalışarak yapmak istiyorum. Bunun sürdürülebilirliği ve gerçekliği yok tabii.





Necipoğulları Beton Elemanlar Yönetim Kurulu Üyesi Necip Kulaksız, "Biz kent estetik merkezini daha büyütmek istiyoruz. Bütün aklınıza gelen dış cephe taşlarının hepsini büyük bir tesisin içine toplayıp, bir kombine sistem haline getirip, Türkiye'nin sektördeki en büyüğü olmayı hedefliyoruz" dedi

## HEDEF SEKTÖRDE EN BÜYÜK OLMAK

**K**onya'nın önemli markalarından biri olan Necipoğulları Beton Elemanları, başarılı yolculuğunu başarılı yöneticilerle sürdürüyor. Bu anlamda, Necipoğulları'nın genç patronu, Yönetim Kurulu Üyesi Necip Kulaksız, şirketi daha ileri taşımak adına önemli çalışmalar yürütüyor. Babasının tecrübelerinden faydalanarak, yenilikçi ve girişimci bir ruhla şirketlerinin önemli bir marka olmasını hedefleyen Kulaksız, bu konuda da oldukça başarılı. Yeniliklerle şirketi farklı bir noktaya götürmek için elinden gelen çabayı sarfeden Kulaksız'ın hedefi Türkiye'de sektörünün en büyüğü olmak.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Necip Kulaksız. 1994 doğumluyum. İç Mimarlık ve Çevre Tasarım Mezunuyum. Kendi işimiz olan Necipoğulları Kent Estetik Merkezi'nde Yönetim Kurulu Üyesi görevini yürütüyorum.

### İş hayatına ne zaman başladınız?

**Küçük yaşlarda iş yerine geliyor muydunuz?**

Ben çekirdekten yetişen biriyim. Bu biraz da yetiştirme tarzıyla alakalı. Küçük yaşlarda babamın yanına gidip geliyordum. Dolayısı ile nasıl ki üniversitede eğitim alıyorsunuz, ben de küçük yaşlarda babamın yanında şirketin ilgi alanıyla alakalı eğitimler aldım. 6 senedir de aktif olarak şirketin başındayım. İç Mimarım. İç mimarlığı bitirdikten sonra kendimi geliştirmek için İstanbul'da önemli bir inşaat firmasında görev aldım. Hem işi hem sahayı tanımak hem de kendi işimizin kıymetini bilmek



amacıyla orada çalıştım bir süre.

### İstanbul'daki çalışmalarınız size neler kazandırdı?

Öncelikli olarak kendi işimizin ne kadar önemli olduğunu öğretti. Ben şirketimizin 3. Kuşak temsilcisiyim. Bizde babadan oğula geçen bir sistem var şirkette. Dışarıda, başka birisinin yanında çalıştığım zaman, kendi elinizdeki imkanları daha iyi anlayabiliyorsunuz. Dışarıda çalışırken eziliyorsunuz, büzülüyorsunuz. Hayatın acı gerçeğini dışarıda çalışarak görebiliyorsunuz. Bir de İstanbul'da çalıştığım firma oldukça büyük ve kurumsal bir firmaydı. Dolayısı ile kurumsallığın ne olduğunu gördüm ve kendi

şirketimize bunu nasıl yansıtırsanız diye düşündüm. Dolayısı ile İstanbul'daki çalışma benim için büyük bir tecrübe oldu.

### İlgi alanlarınız neler? Hobilerinizi nasıl anlatırsınız?

Seyahat etmeyi çok severim. Bu tabii iş anlamında. İşimiz bizim çevre düzenlemesi olduğu için, maden ocaklarına da çalışıyoruz. Bu anlamda maden ocaklarını gezmeyi çok severim. İş gezilerini seviyorum. Arabalara ilgim var. Özellikle spor arabalara ilgim var. Kayak yapmayı seviyorum genelinde Uludağ'a gidiyoruz. İyi bir Konyaspor tutkunuyum. Bütün maçlarını takip ederiz, maçlara gideriz.





### **Birinci kuşak, ikinci kuşak, üçüncü kuşak olarak şirketteki birlikteliğinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dışarıdan bakıldığında eski kuşakla yeni kuşak arasındaki farkı üniversite olarak görüyor. Ama burada önemli olan yeni kuşakların gelip şirketlerde hemen yenilikler yapması değil, 1., 2. Kuşaklarla birlikte ortak paydada buluşup, birlikte bir şeyler yapabilmektir. Çünkü ben üniversite mezunuyum evet ama okulda verdikleri bilgi teorik bilgi. Ama iş hayatına girdiğiniz zaman sizin bilgi alabileceğiniz en büyük kaynak dedeniz sağsa dedeniz, babanız sağsa babanız. Babanın bilgi birikimi tecrübesi, evladın da okulda aldığı teorik eğitimi birleştireceksin. Bu anlamda hiçbir zaman ben yeni kafayım, siz eski kafasınız, ben daha iyi biliyorum gibi düşüncelerle yola çıkmadım. Bu da zaten her sektörde yanlış bir tanım. Ben değil biz olarak yola devam etmek gerekiyor. Böylece şirkete daha güzel şeyler kazandırıyor. Şuan biz Türkiye'nin en büyük kent estetik merkezini yaptık. Teknoloji, dizayn, estetiği bir araya getirdik ve bugüne kadar olan taşları unutturduk, "Taş Devri Yeniden Başlıyor" sloganıyla yola çıktık.

Son sistem bir fabrika kurduk ve her şey otomasyona bağlı. Bir günde 5-6 farklı modelde taş dökülebiliyoruz. Önceden böyle bir sistem yoktu. Müşteri yenilik bekliyor. Hem müşteri yenilik bekliyor hem biz yenilik yapmak istiyoruz. Dolayısı ile kent estetik merkezinde yeni dekoratif taşlar üretiyoruz. Biz kimsede olmayan bazalt, granit gibi malzemeleri bulup, yeni büyük-küçük ebatlı taşlar, duvar taşları, tretuvar taşları, yağmur olukları, dekoratif çiçeklikler gibi ürünler yapıyoruz. bunların tamamını da, 1. ve 2. Kuşağın tecrübeleri ile 3. Kuşağın bilgilerini harmanlayarak, yaklaşık 3,5-4 senelik bir Ar-Ge çalışmasıyla ortaya koyduk. Daha yolun yarısında. Şuan Türkiye pazarına açıldık.

### **Bundan sonraki hedefler neler?**

Biz kent estetik merkezini daha büyütme istiyoruz. Bütün aklınıza gelen dış cephe taşları, duvar taşları, havuz kenarlarına kullanılan taşlar, kırma bloklar, patlatma taşlar hepsini büyük bir tesisin içine toplayıp, bir kombine sistem haline getirip, Türkiye'nin sektördeki en büyüğü olmayı hedefliyoruz.

### **Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmalarınız var mı?**

Birkaç sene öncesine kadar MÜSİAD'a gidip geliyorduk ama son birkaç yıldır işlerden dolayı gidip gelemiyoruz. Dolayısı ile işlerimiz çok yoğun, bu tür yerlere açıkçası vakit ayıramıyoruz.

### **Dedeniz ve babanız size neler kazandırdı?**

Benim dedem vefat ettiğinde babam 16 yaşındaymış. Babamlar 3 erkek 2 kız olmak üzere 5 kardeşler. Babam ufku çok geniş olan bir insan. Rahmetli dedem bizim ilk tesisimizi 1984 yılında Ordu'nun Ünye İlçesine kuruyor. Dedem rahmetli olunca babam 4 sene orada kendisi mücadele veriyor. Orası kısır bir bölge olunca, babam farklı bir yere açılmak istiyor. Türkiye haritasını alıyor eline ve 2 sene boyunca 70 il geziyor. Sonunda nasibi Konya'nın Cihanbeyli ilçesine çıkıyor ve buraya cebinde 1 TL para olmadan geliyor. 1996-1999 yılında güzel işler yapıyor. Babam, dedemden çok şeyler öğrenmiş. Babam da ufku açık bir insan olunca, kısmet Konya'ya geliyor. Konya'da zar zor bir fabrika kuruyor ve 2001 yılındaki krizde batıyor. Sonrasında da çabıyla, çalışmayla 1000 metrelik üretim alanı şuan





20 bin metreye çıkıyor. Yaklaşık 10 seneden beri, sürekli babamın yanında. Bankaya gideriz, bankacıyı dinlerim, müşteri gelir müşteriyle nasıl diyalog içinde onu izlerim. Onun bilgi, birikim, tecrübesiyle kendi gördüğüm şeyleri birleştirerek, kendime bir şeyler kazandırıyorum.

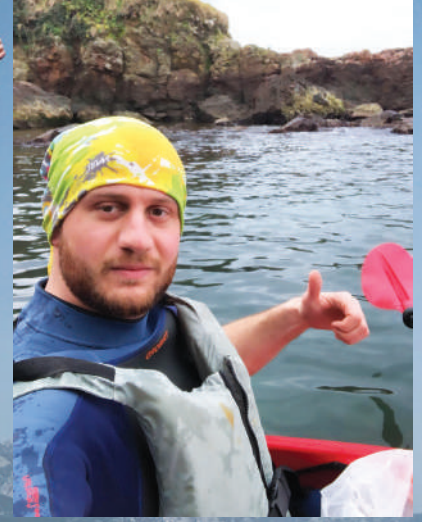
Yenilikte bizde makine ekipmanı çok önemlidir. Makine parkuru ne kadar kuvvetli olursa o kadar yenilikçi olursunuz. Biz bu tesisi kurmadan önce 7 farklı ülkeye gittik. Ona göre emin adımlarla, hangi makineyi kuracağımıza karar verdik. İşinizi ne kadar çok seversiniz o kadar çok yenilikçisinizdir. Bizde "ben bilirim" yoktur, herkesin fikrine saygı gösteririz.

#### Yurtdışı ziyaretleri size ne tür deneyimler kazandırdı?

Bizim sektörümüzde çok firma var. Her ilde yaklaşık 10 firma. Bu anlamda rekabet oldukça fazla. Bu anlamda da yenilik yapmak oldukça önemli. Yenilik yapmak için de farklı ülkelerdeki yapılanları görmek çok farklı bir şey. Çok uçuk, kaçık şeyler görüyorsunuz. Yurt dışına gidince neler yapılabileceğini görüyorsunuz.

#### Arkadaşlık ilişkilerinizde neye özen gösteriyorsunuz?

Arkadaşlık ayrıdır, ticari faaliyet ayrıdır. En yakın arkadaşımızla da dostumuzla da ticaret yapsak, arkadaşlığı, dostluğu bir kenara bırakıyoruz. Bizdeki en önemli şey; müşteriye kaybetmemektir. Arkadaş olduğumuz ama yıllardır işini yaptığımız insanlar vardır. Biz hiçbir şekilde o müşteriyi, o dostu kaybetmek istemeyiz. Hiçbir zaman da müşteri olarak da görmeyiz, aileden biri olarak görürüz. Bizim için önemli olan sürekliliktir. En önemli şey saygı ve ahlakın bozulmaması.





# TAŞ DEVRİ YENİDEN BAŞLIYOR

**Dışardaki evimiz şehrimizi Nstone markasıyla yeniden tasarlıyoruz.**

Türkiye'nin ilk ve tek "Kent Estetik Merkezinde" caddeleri ve parkları birer açık hava sanat müzesine dönüştürecek ham maddesi taş, dokusu insan emeği olan eserler üretiyoruz. Her şehrin ruhuna göre taşı yeniden tasarlıyor böylece taşın hayatımıza kattığı güzellikleri hissediyoruz.

MECİPOĞULLARI  
KENT ESTETİK MERKEZİ



**NSTONE**  
Bir MECİPOĞULLARI Kuruluşudur.

www.nstone.com.tr  
+90 (332) 355 0 555

f /necipogullaribeton

ig /necipogullaribeton

tw /nstone\_TR

in /nstone\_TR

yt /nstone\_TR





# AİLE ŞİRKETİMİZİ GELECEĞE HAZIRLIYORUZ

Saraylı Madeni Eşya'nın genç yöneticilerinden Mustafa Çimen, aile şirketleri olan Saraylı Madeni Eşya markasını geleceğe taşıma adına önemli hedefler koymuş durumda



**K**onya'nın önemli markası Saraylı Madeni Eşya'nın genç yöneticilerinden Mustafa Çimen, aile şirketleri olan Saraylı'yı geleceğe taşıma noktasında önemli çalışmalar yürütüyor. Küçük yaşlarda aile şirketine başlayan iş hayatı serüvenini, bugün şirketlerinde satın alma, finans ve dış ticaret ekibini yöneterek taçlandıran Çimen, şirketin ihracatını ve marka değerini artırmak için çalışıyor. Bu konuda kendini geliştirerek edindiği bilgilerle tecrübesini harmanlayan Çimen, iş hayatındaki serüvenini ve hedeflerini 10'Lar Dergisi'ne anlattı.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mustafa Çimen. 20 yaşındayım. Konya Karatay doğumluyum. Öğrenciyim. Selçuk Üniversitesi'nde İngilizce İşletme bölümünde okuyorum. Aile şirketimizde satış, dış ticaret ve satın alma alanlarında çalışıyorum.

#### Şirketinizde hangi alanlarda çalışmalar yaptınız? Şuanda hangi görevleri yürütüyorsunuz? İş hayatına ne zaman başladınız?

2020 yılında üretimle ilgileniyordum. Ardından satın alma, dış ticaret, finans bölümlerinde belli zaman aralıklarında çalışmalar yaptım. Şuan satın alma, finans ve dış ticaret ekibinin başındayım. Medikal 2000 ve Saraylı'nın idari konularıyla ilgileniyorum. Ama vaktimin büyük bölümünü Saraylı Madeni Eşya şirketimizde geçiriyorum. İş hayatına da çok küçük yaşlarda girdim. Yaz aylarında, diğer ta-

MUSTAFA ÇİMEN





tillerde aile şirketimize gelirdim, üretim alanında çalışırdım. Ama son 2 yıldır, lise hayatım bittikten sonra şirkette profesyonel olarak görev alıyorum.

#### **İşe adapte olma konusunda sorunlar yaşadınız mı?**

Ben bu konuda sorunlar yaşamadım. Çünkü ve ortaokul dönemlerinde az önce de dediğim gibi tatillerde şirketimize geldiğim için, yabancılık çekmedim. Üretim alanını bildiğim için, şuan bir sorun yaşamıyorum, profesyonel olarak girdiğim dönemde de böyle bir sorun yaşamadım. Şuan şirketimizde vakit geçirmek, çalışmak zevk veriyor.

#### **Babanızın amcanızın sizin iş hayatınızdaki serüveninize katkıları neler oluyor?**

Tabi amcam ve babam bizim yol göstericilerimiz. Üniversitede aldığın eğitimi iş hayatında uygulayamıyorsunuz. Türkiye'de böyle bir sorun. Aşamadığımız, yapamadığımız işlerde babam ve amcamın desteği oluyor. Onların çantasını taşımak bile bize büyük katkı sağlıyor. Firmamızı bu seviyelere kadar getirmişler. Onların desteği olmadan bizim bir adım bile gitmemiz mümkün değil.

#### **İş hayatında kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Konya Ticaret Odası'nın seminerlerine katılıyoruz. Burada birim müdürlerimizin tecrübelerinden faydalanmaya çalışıyoruz. Eğitim hayatında bazı şeyleri

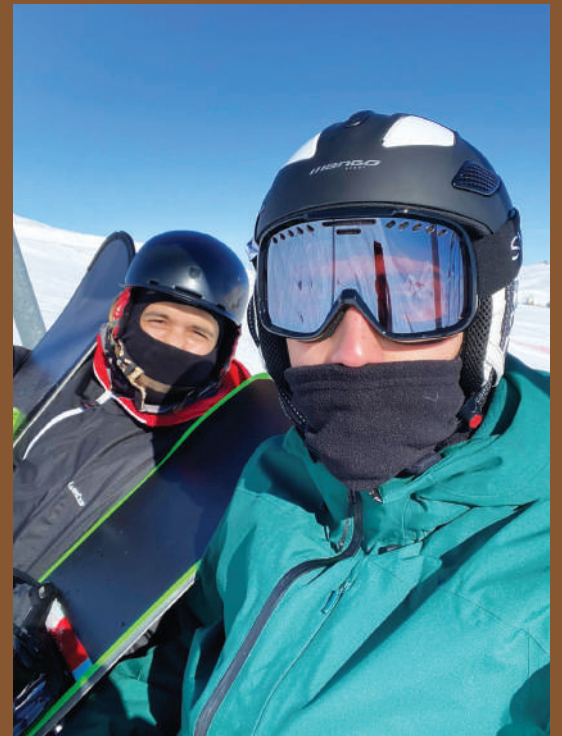
öğrenemiyorsunuz. Bazı şeyler tecrübeyle kazanıldığı için büyüklerimizden bir şeyler öğrenme çabasındayız. Onun dışında, çevremdeki arkadaşlarımızla da sürekli istişareler yapıyoruz, onlardan da faydalanmaya çalışıyorum. Dolayısı ile sadece kendi havuzumuzdan değil farklı havuzlardan da yararlanmış oluyorum.

#### **Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmalarınız var mı?**

Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmam yok. Zaten özellikle son birkaç yıldır aktif olarak iş yerinde olduğum için çok da vaktim olmuyor. Sabah 07:00'da kalkıyorum şirkete geliyorum akşam 22:00-23:00'a kadar fabrikada olduğum günler oluyor. Hatta bazen fabrikada yatıyorum. Onun için, işin açığı çok da vaktim olmuyor.

#### **Şirketinizin yurt dışı faaliyetleriyle ilgili neler yapıyorsunuz?**

Yurt dışı işlerinde şirketimize ön ayak oluyorum. Katılacağımız fuarlar için ayırdığımız bütçe nedir, reklam yaparsak onların planlamasını yapıyorum. Hangi fuarlara katılacağımızı belirliyorum. Hedef pazarlarımızı belirliyorum. Bu konuları yönetimle ve diğer ekip arkadaşlarımızla istişare ederek, bu tür konulara ön ayak oluyorum. Bu işleri tamamen ben yapıyorum diyemem, çünkü biz dış ticarete 10 kişilik bir ekibiz. Ekip arkadaşlarımızla birlikte çalışıyor ve şirketimizin geleceği için önemli adımlar atıyoruz.





### **Pandemi süreci yurt dışı faaliyetlerinizi nasıl etkiledi?**

Pandemi dönemi yurt dışındaki çalışmalarımıza çok olumsuz yansıdı. Çünkü pandemi nedeniyle yurt dışına istediğimiz gibi çıkamıyoruz. 2020 yılında Medikal 200 ve Saraylı olarak 10 tane fuara katılacaktık. Ama maalesef fuar organizasyonları bu süreçten olumsuz etkilendi. Mesela Almanya'da bir fuar var, fuarın tüm hazırlıklarını yapmıştık. Yerimizi aldık, otelde yerimizi ayırttık, her şeyimiz hazır, bavulumuzu hazırlarken fuarın iptal olduğunu öğrendik. Ama dış ticaret ekibi olarak 2021 yılında önemli hedeflerimiz var. Ekibimizdeki her bir dış ticaret uzmanı arkadaşımızın 2021 yılında 5 ülke gezisi planlayarak, 2021 yılında 30 yeni müşteri hedefimiz var. Bunu gerçekleştirmek için çalışıyoruz.

### **Şirketinize yenilikler getirmek için neler yapıyorsunuz?**

Burada kurulu bir düzen var. Bu düzeni ben nasıl bir sonraki nesle aktarırız diye düşünüyoruz. Bu konuda araştırmalar yapıyoruz. İnterneti çok kullanıyoruz. Bu anlamda internetin çok faydaları var. Kurumsal yapıyı nasıl oluşturabiliriz konusunda internette faydalanıyoruz. Babamızdan, amcamızdan da gerekli tavsiyeleri alarak önemli adımlar atıyoruz.

### **Hobilerimiz var mı?**

Ben doğaya çok ilgilim. Bir de yemek yapmayı seviyorum. Daha çok barbekü, mangal şeklinde. Kayak yapmayı seviyorum. Kışın kayak yapmaya gidiyorum. Balık tutmayı severim. Bazen çevredeki göllere giderek balık tutarım.

### **Şirketinizi daha ileri taşımak adına hangi çalışmalarını yürütüyorsunuz?**

Şirketimizi geliştirmek için büyük çaba sarf ediyoruz. Sürekli yeni pazarlar hedefliyoruz. Yeni müşteriler belirliyoruz, tanıtım mailleri atıyoruz. Bizim için 1 müşteri 1 müşteridir. Elimizde olanı tutmak istiyoruz ama bunun da üstüne koymak için çalışmalarımızı yürütüyoruz.

### **Konya sanayisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni kuşak iş adamları sanayiye ne tür katkılar sağlıyor?**

Konya sanayisini çok iyi görüyorum. 2020 yılında Konya sanayisi aşağı yukarı yüzde 7 oranında büyümüş. 2020 yılında pandemi olmasına rağmen sanayideki çalışmalar hiç durmadı ve hatta çalışmalar artarak devam etti. Ancak bizim Konya'da veya Anadolu'da aile şirketlerinin ayakta durması noktasında sorunlar var. Bölgemizde 100 yıllık bir aile şirketi yok denecek kadar az. Bu noktada genç nesilleri şirkete adapte etmekte zorlanıyoruz. Bunu en iyi şekilde sağlamamız gerekiyor. Böylece şirketlerimiz geleceğe daha emin adımlarla yürür ve daha köklü hale gelebilir.





# 8 YILDIR SARILANIYORSUNUZ



keremnu kte





HASAN ÇİMEN

Konya'nın genç ve dinamik iş adamlarından biri olan Medikal 2000 Üretim Müdürü Hasan Çimen, "Olduğumuz yerde saymak istemiyoruz, sürekli üstüne koyup Türkiye'deki ilk 100 firma arasına girmek istiyoruz" dedi

## HEDEFİ; TÜRKİYE'DE İLK 100'E GİRMEK

**K**onya'nın genç ve dinamik iş adamlarından biri olan Medikal 2000 Üretim Müdürü Hasan Çimen, sürekli kendini geliştiren yapısıyla dikkat çekiyor. Yaklaşık 5 yıldır profesyonel olarak iş hayatının içerisinde yer alan Çimen, yurt içinde ve yurt dışında aldığı eğitimler ve edindiği tecrübeyle kendini sürekli yeniliyor. Üretim alanında markalarının kalitesini artırmak adına çalışmalar yürüten Çimen'in büyük hedefleri de bulunuyor. Şirketlerini sürekli geliştirmek için çalışan Çimen, tam manasıyla kurumsallığı sağlayıp, Türkiye'de ilk 100 firma içerisinde yer almayı hedefliyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Hasan Çimen ben. 1994 Konya doğumluyum. Aile şirketimiz olan Medikal 2000'de Üretim Müdürlüğü görevini yürütüyorum. Uluslararası ilişkiler mezunuyum. Yaklaşık 5 yıldır profesyonel olarak çalışma hayatındayız.

**5 yıldır profesyonel olarak iş hayatının içerisinde olduğunuzu söylediniz. Ondan önce işle alakalı çalışmalarınız oldu mu?**

Şehir dışında okuduğumuz için işin açığı çok fazla şirkete gelme imkanımız olmadı. Konya'ya geldiğimiz dönemlerde işlerdeki gelişmeleri takip etmeye çalışıyorduk. Üniversite için şehir dışı serüvenim oldu, 6 ay kadar da dil eğitimi için İngiltere serüvenim oldu. Bu sebeple düzenli olarak çalışma hayatına başlayalı 5-6 yıl oldu. Zaten biz Medikal 2000'i 2014 yılında devraldık. Dolayısı ile bu şirketimizin alınmasıyla benim iş hayatına giriş yıllarım hemen hemen aynı döneme denk geliyor.

### İş hayatına başladığınızda hangi görevlerde bulundunuz?

İşe başladım, 3 ay satın almayla ilgilendim. 3 ay dış ticaretle ilgilendim. Yeri geldi hem babamın hem amcamın postallığını yaptım, onlardan bir şeyler öğrenmeye çalıştım. Firma sahibinin oğlu olduğunuz için tek bir alana odaklanamıyorsunuz, her alanda olmanız gerekiyor. Bu kapsamda ufak ufak bütün bölümlerde olmaya çalıştık. Şuanda üretim bölümüne odaklanmış durumdayım. Çünkü satış kısmında çok sorun yaşamıyoruz. Bizim üstüne koymamız gereken nokta kalite.





Ürettiğimiz ürünün bizim yüzümüzü güldürmesi gerekiyor. Bunun için üretime yoğunlaşmış durumdayız. Biz burayı holdingden satın aldığımız için, bazı sıkıntılar yaşıyoruz. Holding olduğu için burada daha çok memur mantığında çalışılmış. Bunu değiştirmek için çok zorlandık hala da zorlanıyoruz. Şirketi aldığımız günden buyana şirkette birçok değişiklikler yaptık. Üretim alanında çalışanların neredeyse yüzde 60'ını değiştirdik. Ama kalıplaşmış düşünceyi değiştirmek çok zor oluyor. Bunun için hala mücadele veriyoruz.

### **İş hayatına ilk girdiğiniz dönemde yaşadığınız zorluklar oldu mu?**

Tabiki oldu. Eğitim hayatında gördüğümü uygulamaya dökme noktasında sorunlar yaşadım. Pratikte bilgi uyumu özellikle Konya'da zor olabiliyor. Büyük bir firmayız, çok uzun bir yoldan geçmişiz ama sonuçta birinci neslimiz biraz daha tabir yerindeyse 'Kara düzen'e alışık olduğu için, kurumsallaşmaya ayak uydurma noktasında da sıkıntılar oluyor. Hala da bu sıkıntıları aşabilmiş değiliz. Şuanda bu geçiş sürecini sağlamak için hem ben hem amcamın oğlu ile çalışmalar yürütüyoruz.

### **Gelenekçi yapıdan yenilikçi yapıya geçişte bazı zorluklar yaşadığınızı söylediniz. Bunu biraz açarsak, sizin yenilikçi kuşak olarak şirketinize ne tür katkılar sağladığınızı düşünüyorsunuz?**

Burada 2 patron üzerinde yürüten bir yerleşmiş düzen var. İki de işe o kadar ilgililer ki, en ufak bir işten en büyük bir işe kadar kendileri ilgilenmek istiyorlar. Haliyle, içerideki işçi arada birini kullanmadan patronla sorunu çözmeye çalışıyor. Onlar da işe ilgili oldukları için geri çevirmiyorlar. Bizim babalarımız bu şirketi sıfırdan, turnaklarıyla kazıyarak kurmuşlar. Bu anlamda biraz güven sorunumuz da var. Burada bizim de eksiklerimiz var. Ama biraz daha zamana ihtiyacımız var. Zamanla o güveni de sağlayacağız. Biz onların üstündeki yükü almaya çalışıyoruz. İnşallah onlar da bize yol gösterir ve yeniliklerle şirketimizi daha kurumsal bir yapıya büründürürüz.

### **Babanızın ve amcanızın iş hayatında sizlere ne tür katkıları oluyor?**

Bize yol gösteriyorlar. Her ne kadar üniversite de bitirmiş olsak, bu işin alaylısı olmak çok daha farklı bir şey. Çoğu mühendise taş çıkartacak bilgileri var. Bir mühendis getiriyorsunuz buraya çok bir faydası olmuyor. Ama hem babamın hem amcamın işin kaynak kısmından tutun, boyasına, kalıbından plastiğine kadar her işten anladıkları için ve 30-35 yıllık bir tecrübeleri olduğu için bize büyük katkı sağlıyorlar.







### İş hayatının yorgunluğunu nasıl atıyorsunuz? İlgi alanlarınız veya hobileriniz var mı?

Elbette. Amcamın oğlu ile birlikte kayak yapmayı çok seviyoruz. Erciyes'te 2 haftada bir kayak yaparız kış aylarında. Evliyim, 1 çocuğum var. Aileme de zaman ayırmaya çalışıyorum. Çok renkli bir yaşamı olan biri değilim. Onun dışında Konyaspor tutkunuyum, şehrimizin takımını takip ediyoruz ve destekliyoruz.

### Yurt dışında dil eğitimi aldınız. Bunun dışında farklı ülkelere gittiniz mi?

Evet az önce de dediğim gibi 6 ay kadar İngiltere'de dil eğitimi aldım. Onun dışında, sektörümüzün dev fuarlarının tamamına katılıyoruz. Dubai ve Almanya fuarı var sektörümüzün önemli fuarları, onlara katılıyoruz. Güney Afrika, Vietnam gibi ülkelerde de bölgesel fuarlar oluyor. Oralara da katılıyoruz. Bütün fuarlar katılmaya çalışıyoruz. Dolayısı ile, fuarlar vesilesi ile tüm bu ülkelere de gitmiş oluyoruz.

### Konya'da daha çok işletmeler aile şirketi. Bu da şirketlerin aileler arasındaki anlaşmazlıkları nedeniyle bölünüyor veya dağılıyor. Bu konuda neler söylersiniz?

Biz bu konuda biraz avantajlıyız. Aile olarak birbirimize çok bağlıyız. Sadece iş ortaklığı noktasında değil aile bağlarımız çok kuvvetli. Bugüne kadar bir sorun yaşamadık. Ama kurumsallaşma işte bu noktada devreye giriyor. Konya'da bu sorunlar genelde sen-ben kavgasından çıkıyor. İşte bu yüzden kurumsallaşmak gerekiyor. Onun için burayı kurumsal bir hale getirmemiz şart. Bu konuda yatırım yapmaktan da çekinmiyoruz. Danışman firmalardan da destek alıyoruz. Eksiklerimiz var ama kurumsallaşma adına büyük adımlar attık.

### Gelecek hedefleriniz neler?

Çok hedeflerimiz var. Tıbbi sektörde üretim yapan Çek Cumhuriyeti'nde bir firma var. Bu ülke 8-10 milyon nüfusu olan bir ülke. Böyle bir ülkedeki bir firma geçen yılki ihracat rakamlarını açıkladı, 250 milyon Euro gibi bir rakam açıkladılar. Bu rakam çok ciddi bir rakam. Çek Cumhuriyeti gibi bir ülkede bu başarılıysa, Türkiye'de de bunu başarmak için hiçbir engel yok. Bizim bu anlamda çok büyük hedeflerimiz var. Bu firmayı bir gün neden bir Koç Holding gibi, Sabancı Holding gibi Türkiye'nin önemli bir şirketi haline getirmeyelim? Böylece ülkemize daha çok katkı sağlarız. Olduğumuz yerde saymak istemiyoruz, sürekli üstüne koyup Türkiye'deki ilk 100 firma arasına girmek istiyoruz.

### Babanız ve amcanızdan bu şirketi devralacaksınız. Siz de gelecekte şirketin devamını sağlamak adına kendi çocuklarınızı kendi şirketinizde iş hayatına sokmayı düşünüyor musunuz?

Şuan benim çocuğum henüz küçük. Ama elbette böyle bir düşüncem var. Hem bu konuda bizim babalarımıza göre bir avantajımız var. Babalarımız bu noktaya sıfırdan gelmişler. Çalışmaktan bizleri işe nasıl ısrırdırız konularında açıkçası çok düşünememişler. Ancak biz yaşadığımız bu tecrübeler nedeniyle çocuklarımızı nasıl eğitebileceğimizi biliyoruz. Mesela babam çok çalıştığı için, biz küçükken şirkete gelmek istediğimizde "boşverin, oynayın, çocukluğunuzu yaşayın" derdi. Çünkü kendisi çalışmaktan çocukluğunu yaşayamamış. Yaşamadığı şeyleri bize yaşatmak isterdi hep. Biz bunu biraz daha dengeleyerek, çocuğumu işe ısrırdıracağım. Biraz büyüsün, işe getirmeye başlayacağım. Zorlukları görsün ki, geleceğe daha hazır olsun.



# KM Konya Motor

en güçlü  
çözüm  
ortağınız...

bizimle  
daha  
güçlüsünüz

**BM** **Bursa Motor**  
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**KMF** **KMF**  
Elektromanyetik Fren & Kavrama

**Volt** elektrik  
motorları

**WAT**

**GAMAK**

**EMTAS**

**i.Mak**  
REDÜKTÖR VARYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.

**YILMAZ**  
REDÜKTÖR

**ZET**  
HYDRO-MEC

**Kem-P**  
Vibrasyon Motorları

**AVIBRO**  
ELEKTRİK MOTORLARI A.Ş.

**TMM**  
BLOWER

**YILDIZ**  
POMPA  
ulpong

**EBARA**

Fevzi Çakmak Mh. Kobisan 2 San. Sit. 10753 Sk. No:36/A Karatay - KONYA  
Tel: 0.332. 345 19 19 (Pbx) - Fax: 0.332. 345 17 70  
www.konyamotor.com.tr - www.karasakal.com.tr - bilgi@konyamotor.com.tr



Babasından aldığı tecrübe ve birikimi daha ileri taşıyarak şirketlerini büyüten Konya Motor Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karasakal, ticaretin bir ufuk meselesi olduğuna dikkat çekti

## 'TİCARET BİR UFUK MESELESİ'

**K**onya'nın başarılı işadamlarından biri olan Konya Motor Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karasakal, iş hayatında gerçekleştirdiği açılımlarla dikkat çekiyor. Bobinaj sektöründe Konya'nın önemli ustalarından olan Mehmet Karasakal'ın tecrübe ve birikimini devralan Karasakal, günümüz şartlarına göre yaptığı yeniliklerle Konya Motor markasının çitasını yükseltti. Şu anda Konya Motor San. ve Tic. A.Ş. olarak Karasakal markası altında manyetik fren ve sanayi tipi yük asansör makinası imalatının yanı sıra, Volt Elektrik Motor A.Ş., Gamak Motor ve Watt Motor bölge bayiliklerini yapan Konya Motor, sektöründe Türkiye'de iyi bir noktaya gelmiş durumda. Ticaretin bir ufuk meselesi olduğuna dikkat çeken Karasakal, bu anlamda sanayide yeni nesillere ihtiyaç olduğunu söyledi.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1982 Konya doğumluyum. Lise mezunuyum. Daha önce bobinaj sektöründe hizmet verdik babamla birlikte. Askerlik dönemim oldu. Askerden geldikten sonra 2006 yılından buyana bu sektörde hizmet veriyoruz.

### İş hayatına nasıl başladınız? Hangi görevlerde bulundunuz?

İş hayatına muhasebe bölümünde başladım. Muhasebe, finansın ardından yöneticiliğe geçtik. Bobinaj sektöründeyken sadece muhasebeye bakıyordum. Sonra bizim sektörün zamanla biteceğini öngördük. Bobinaj işi el emeğiyle olan bir iş. Her sektörde işçilik bitti artık. Son zamanlarda bir motorun sarılmasıyla yeni motorun maliyeti aşağı yukarı aynı. Öyle olunca ürünün yenisi daha ucuz oluyor. Motorun sarılması bitme noktasına geldi. Dolayısı ile 2006 yılında bu işe başladık. O gün bugündür de bu işe devam ediyoruz.

### Sektörde yaşadığınız bu geçiş süreci tamamen sizin fikriniz miydi? Bu süreç nasıl şekillendi?

Evet, benim fikrimdi. Tabi bobinaj sektöründe babam eski bir usta olduğu için onu ikna etmek biraz zor oldu. 30 yıllık bir alışmışlık vardı. Ama o da kabullendi, hak verdi ve bu dönüşümü sağladık. Biz bu işe başladığımızda zaten yaklaşık 1,5 yıl bobinaj işine devam ettik. Çünkü ticaret bugüne kadar bizim yapmadığımız bir işti.



MUSTAFA KARASAKAL

O yüzden bir süre deneme oldu ve bobinaj da bir süre devam etti. Burada bir başarı gelince de bobinajı tamamen bıraktık. Babam da sürecin olumlu olduğunu görünce bobinajdan çekilmiş olduk.

**Konya Motor bu dönüşümün ardından sektöründe önemli bir marka haline geldi. Sonrasında İstanbul ve Bursa gibi önemli pazarlarda da kendinize yer buldunuz. Bu süreci anlatır mısınız?**

Biz zaten Konya Motor olarak tüm Türkiye'ye hitap ediyorduk. Pazarlama ağıımız oldukça genişlemişti. Bursa bölgesine de gidiyorduk. Orada bu sektörde bir boşluk olduğunu gördük. Dolayısı ile Bursa'da bir yer açma gereği duyduk. 2012 yılından beri orada faaliyet gösteriyoruz. Bursa'dan 4-5 yıl sonra







2015 yılında da İstanbul'a bir yer açtık. İstanbul çok büyük ve güzel bir Pazar. Orada 4 yıl falan bir faaliyet gösterdik ama yetişemedik. İstanbul'da işin başında durmak gerekiyordu. Uzaktan olmadı, çok büyüdü. Ben de son zamanlarda haftada 2 gün falan gitmeye başlamıştım. Yetişemiyorduk. O yüzden İstanbul'daki şirketi sattık, o şirket hala devam ediyor çalışmaya. Şuanda sadece Konya ve Bursa çalışmalarımız devam ediyor.

**Konya Motor olarak ihracat yapıyor musunuz? Bu kapsamda yurt dışı seyahatleriniz oluyor mu?**

Çok olmasa da zaman zaman ihracat yapıyoruz. Özellikle Orta Doğu ülkelerine mal gönderdiğimiz oluyor. Irak, Suriye gibi ülkelere mal gönderiyoruz. Yurt dışı gezilerine gelecek olursak, Orta doğu bölgesinde gittiğimiz ülkeler oldu. Ancak son yıllarda o bölge biraz karışınca ve sonrasında pandemi gelince şimdilik bu gezilerimize ara verdik.

**Sektörde Konya Motor olarak fark oluşturduğunuz noktalar var mı?**

Biz bu sektöre sonradan girdiğimiz için, bu sektöre girdikten sonra yenilikler yapmaya başladık. Bizim sektörde normalde pazarlama ağı yoktu. Biz pazarlama ağı kurduk. Şubeleşme de yoktu. Konya'daki bir firmanın Bursa'da, İstanbul'da faaliyet göstermesi diye bir durum yoktu. Ama biz bu bölgelerde gördüğümüz potansiyel üzerine girişimlerde bulunarak, pazarlama ağımızı genişletmiş olduk.

**Babanız bobinaj sektöründe oldukça önemli bir isim. Ancak bobinaj alanından çıkınca işleri tamamen siz devraldınız.**

**Buna rağmen, hala babanızla ticari anlamda istişareleriniz oluyor mu?**

Tabii ki. Allah başımızdan eksik etmesin, sonuçta babamız ve ne gördüysek ondan gördük. Onun yeri hiçbir zaman doldurulamaz. Hala zaman zaman fikir alışverişinde bulunduğumuz oluyor.

**Konya Motor'u belli bir noktaya getirdiniz. Bundan sonraki süreçte büyüme anlamında yeni bir şubeleşmeye ya da farklı bir sektöre girmeyi düşünüyor musunuz?**

Şuanda öyle bir düşüncemiz yok. Zaten Konya Motor olarak Türkiye'nin tüm bölgelerine hitap eden bir pazarlama ağımız var. Bundan sonraki hedefimiz, daha çok pazarlamayla daha çok müşteriye ulaşmak ve müşterileri memnuniyetini artırmak. Konya Motor olarak sektörde iyi bir yerdeyiz. Bu yerimizi korumayı ve üstüne çıkmayı hedefliyoruz.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz? Bir de ikili ilişkilerinizde nasılsınız?**

İşkolik bir yapıya sahibim. Her şeyden önce işimi seviyorum. Lise yıllarımdan zaten ticarete karşı bir ilgim vardı. O yüzden zaten ticarete başladık. Onun haricinde düzenli olarak sabah işe gelirim akşam da iş arkadaşlarımızla işten çıkarım. Diğer soruya gelecek olursak; ticaret zaten ikili ilişkilerle dönüyor. İkili ilişkileri iyi tutamazsan ticarete başarılı olamazsın. Sadece mal satmakla ticaret yapamıyorsunuz. O yüzden ikili ilişkilerimiz iyidir, sosyal bir insanım. Konya'da herkes bizi bilir, biz herkesi biliriz.

**İşkolik biri olduğunuzu söylediniz. İş hayatının stresini atmak için neler**

**yapıyorsunuz? Hobileriniz var mı?**

Gençlik yıllarımdan buyana motosiklet tutkum var. Bu hala devam ediyor. Büyük bir Honda motorum var. Çok binmeye fırsat bulamıyorum ama ara ara binmeye çalışıyorum. Ayrıca yine otomobil tutkum var. 1964 model bir klasik otomobilim var. Yaz aylarında klasik otomobile binmeyi tercih ediyorum. Bir de 2004 model bir arabam var klasik sayılır o da. Dolayısı ile bu şekilde bir otomobil tutkumuz var. Onun dışında bahçeye ilgim var. Hatıp tarafında bir bahçeli evim var. Orada hem arkadaşlarımızla sohbet ortamı oluşuyor hem de bahçede stres atmış oluyoruz.

**Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiririz? Konya sanayisi şuanda nerede?**

Ekonomi olarak çok kötü değiliz. Kendini yenileyen, ihracata önem veren firmalar çok iyi çalışıyor. Bu firmalar neredeyse 7/24 çalışıyor. Yenilikçi firmalar, çağa ayak uyduran firmalar ekonomi anlamında iyi durumda.

**Günümüzde artık şirketleri yeni nesiller devralmaya başladı. Gençlerin sanayiye girmesine nasıl bakıyorsunuz?**

Zaten bizim gençlere ihtiyacımız var. Ticaret de bir ufuk meselesi. Bundan 30 yıl önceki ticaretle şuan ki ticaretle alakası yok. Nesiller nasıl değişiyorsa ticaret de o şekilde değişiyor. Bu anlamda, yeni jenerasyonun günümüz ticaret koşullarına ayak uydurması daha kolay. Bu bir bayrak yarışı. Günü geldiğinde 2. 3. nesiller bu bayrak yarışını devralmalı ve yeni ufuklara yelken açılmalı diye düşünüyorum.











## Metal İşleme Sanatı

Sumak Metal, lazer kesim ve büküm işlemlerinin yanı sıra, 6000 m2 kapalı alanda stoklanmış sac metal kesim alanında hizmet vermektedir. 0,50 mm ile 20 mm kalınlıkları arasında krom nikel sacı, taşlanmış krom nikel, DKP sac, siyah sac, paslanmaz çelik ve sacların kesimini yapmaktadır.



## Temizlikten Daha Ötesi

Sumak Makine; Otomatik halı yıkama makineleri, hav alma ve paketlenme makineleri, halı sıkma makineleri, meç makinesi imalatını yapmaktadır. Ürünlerimiz; ülkemizin dört bir köşesine pazarlandığı gibi, yurtdışına da ciddi bir Pazar elde etmiş ve her geçen gün üzerine katarak ihracatlarımız devam etmektedir. Güvenilir kurum olma ilkesiyle hareket eden firmamız, bu ilkeyi kurum kültürü haline getirmek amacıyla üretim ve hizmet kalitesini en üst seviyede tutmaktadır. Makinelerimiz; %100 yerli üretim olduğu için, yedek parçası hususunda son derece pratikleşmiş durumdayız. Ürünlerimiz 2 yıl garanti altındadır. Firmamız devamlı inovasyon kavramını ilke edinmiş bu hususta kendini geliştirmiştir. Taahhütlerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmek için gerekli malzeme, bilgi, ekip ve ekipmana sahip olan firmamız her zaman en iyisini yapmayı ve müşteri memnuniyetini sürekli yükseltmeyi amaçlamaktadır. Firmamız devamlı olarak, hizmet kalitesini, daha da yüksek seviyelere taşıma konusunda kararlı olarak faaliyetini sürdürmektedir. Firmamızın kurulduğu tarihten günümüze kadar müşterilerine tecrübe, geçerlilik ve güvenilirlik unsurlarının sağlanmasının garantisidir.



## UÇAN HALI YIKAMA

### Lekeler Gider Anılar Kalır

Evlerde her ne kadar halılar silinse ya da yıkansa da hiçbir zaman halı yıkama fabrikalarındaki kadar temiz ve kalıcı olmuyor. 2016 yılında Konya'da faaliyete geçen Uçan Halı Yıkama yaz kış hizmet veriyor. Ücretsiz servis imkanı ile evlerden alınan halı, kilim, yolluk, battaniye, yorgan, sünger Uçan Halı Fabrikasında özenle yıkanarak müşterilere teslim ediliyor.



## Tüm Gözler Yaşam Alanınızda

Payidarts olarak 2018 yılında sanata gönül veren sanatı farklılaştırmak için düşünen, "Sanatın Metal Hali" sloganı ile yola çıkan, genç, dinamik ekibimiz ile Geniş Üretim hattını kullanarak 7/24 Destek ve Sürekli Ar-Ge politikası ile kendine has ürün ve altyapısını hazırlayıp sürdürmektedir. Diğer sektörlerde ki geçmişimiz'den ilham alarak bu alanda da faaliyetlerimizi en kaliteli şekilde benimsemekteyiz.



## Sumak Değirmen Makineleri

Sumak Milling son teknolojik gelişmelere ulaşmış, çeşitli değirmen makineleri ve yedek parça ekipmanlarına sahip ve çözüm odaklı bir firmadır.





# 'İŞ HAYATINDAKİ BAŞARIMIZ KURUMSALLIKTAN GELİYOR'

Çalışkan, dürüst, ilkeli iş anlayışıyla öne çıkan KENTPAR Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Alparslan Kütük, iş dünyasının gelişimini artırması için kurumsallığa, Ar-Ge'ye ve markalaşmaya dikkat çekiyor

**K**onya'da sektörünün öncü markalarından olan KENTPAR Otomotiv, başarılı yolculuğunu sürdürüyor. Bu başarılı yolculuğun en önemli paydaşı ise; kaliteli ve kurumsal yönetim anlayışı. Bu konuda önemli çalışmalar yapan KENTPAR Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Alparslan Kütük, yenilikçi ve genç kuşak bir iş insanı olarak dikkat çeken isimler arasında yer alıyor. Çalışkan, dürüst, ilkeli iş anlayışıyla öne çıkan Kütük, küçük yaşlarda girdiği iş hayatında edindiği tecrübeyi, ileri taşıma adına büyük gayret gösteriyor. 10'Lar Dergisi Genç Yıldızlar Özel Sayısı'na özel açıklamalar yapan Kütük, Ar-Ge ve kurumsallaşmaya dikkat çekiyor.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Alparslan Kütük. 1981 Konya doğumluyum. Küçük yaşlardan buyana iş hayatının içerisinde yer alıyorum.

#### İş hayatına ne zaman ve nasıl başladınız?

1989 yılından buyana iş hayatının içerisindeyim. Farklı iş kollarında çalışmalar yürüttüm. Ayakkabı, konfeksiyon perakende alım-satım işiyle uğraştım bir süre. Sonrasında da Kentpar'ın ortaklarından biri olarak şuanda da iş hayatıma devam



ediyorum. 1971 yılında rahmetli babam ve amcam Kent Otomotiv olarak bir şirket kuruyor. 2003 yılında abimin ve benim katılımıyla iş hayatımıza devam etti. Kent Otomotiv 2006 yılında Kentpar Otomotiv'e döndü. 2013 yılında da amcamla ve abimle iş ortaklığı olduğumuz ayakkabı sektörünü bıraktım ve Kentpar Otomotiv'in başına gelmiş oldum.

#### İş hayatına erken yaşlarda başladınız. Bu süreçte büyüklerinize ne tür sorumluluklar yükledi? Ne tür katkılar sağladı?

Babamı çok erken kaybettik. Ben küçük yaşlardayken babam vefat etti. Bundan

dolayı başımızda amcamız vardı. Amcamız da gerek iş hayatında gerek kendi sosyal ve özel hayatımızda bizlere adeta ışık tuttu. Bizlerin buralara gelmesinde büyük bir emekleri var. Amcam bize doğruluk, helal kazanç konusunda çok büyük öğütleri oldu. Biz de bu öğütler doğrultusunda iş hayatımızı şekillendirmiş olduk. İş hayatı çok zordur. Tecrübe ve birikim istiyor. Bu anlamda amcamızın bizim başımızda olması ve bizlere bu konularda yol göstermesi bizim açımızdan büyük bir şans olarak görüyoruz.

#### Oldukça neşeli birisiniz. Pozitif bir insanınız. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Ben insanları çok seviyorum. Olaylara pozitif bakmaya çalışıyorum. Yaşamayı seviyorum. Sonuçta bize verilen bir ömür var ve bu ömrü yaşayacağız. Bu süreç içerisinde insanlarla kötü olmak, mutsuz olmak için bir sebep yok diye düşünüyorum. O yüzden mutlu olmayı tercih ediyorum, gülmeyi tercih ediyorum. Hayata bakışım bu şekilde.

#### Bir gününüz nasıl geçiyor? Neler yapıyorsunuz gün içerisinde?

Aslında bu sorunun cevabı kısaca iş diyebilirim. Çünkü sabah erken saatlerde kalkıp işe geliyoruz ve günümüzün büyük bir bölümü işte geçiyor. Akşama kadar işimizin





başındayız ve işimizle meşgul oluyoruz. Gün içerisinde dostlarımız, arkadaşlarımız gelirse onlarla sohbet ediyoruz, yemek yiyoruz. Ancak tabii pandemi sürecinden dolayı artık bunlar da çok mümkün olmuyor. Dolayısıyla gün içerisinde işimizle meşgul oluyoruz.

### **İş hayatının stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?**

Çok fazla hobileri olan bir insan değilim. Az önce de dedim ya, ben daha çok işle meşgul olan biriyim. Gezmeyi çok severim ancak pandemiden dolayı son 1 yıldır gezme konusunda da kısıtladık kendimizi. Ancak pandemiden önce dostlarımızla, arkadaşlarımızda vakit buldukça bazı geziler yapıyorduk. Şu anda işten başka bir meşguliyetimiz yok, tamamen iş odaklıyız.

### **Önemli bir markasınız. Dolayısıyla uluslararası alanda kendini gösteren bir firmasınız. Dolayısıyla yurt dışı gezileriniz oluyor. Bugüne kadar kaç ülke gezdik ve bu gezilerin katkıları ne oldu sizde?**

Biz daha çok Avrupa ülkelerine çalışıyoruz. Otomotiv sektörünün ağırlıklı olduğu Avrupa ülkeleri bizim yurt dışı portföyümüzün yüzde yüzünü oluşturuyor diyebilirim. Dolayısıyla yurt dışı faaliyetlerimizi çoğu Avrupa odaklı. Tabii oralara gidince, farklı kültürler, farklı iş dünyaları görüyorsunuz. Farklı insanlar tanıyoruz. Bu geziler sizde farklı bir ufuk açıyor. Farklı düşünmenizi sağlıyor. Bir nevi kabuğunuzu kırıyor. Mesela Avrupa'daki şirketlerde önemli bir kurumsallık var. Bu kurumsallığı biz de şirketimize uygulamaya çalıştık. Oradaki tecrübeler bizim daha çok çalışmamızı sağladı. Konya'da kurumsallaşma açısından ilk sıraya girerim, bu konuda mütevazı olmam. Ama dünyadaki örnekler bakılınca istenilen yerde değiliz.

### **İş anlayışınızdan bahsedecek olursak, ilişkilerinizi nasıl şekillendiriyorsunuz?**

Ticarette tamamen duygusal davranmam. İnsani ilişkilerimle yani eş-dost ilişkilerimle ticari ilişkileri hiçbir zaman karıştırmam. İş hayatı içerisinde yapılması



gerekenler iş hayatı içerisinde, dışarıda yapılması gerekenler dışarıda yapılmalı. Bu mantıkta biriyim. Dolayısıyla günümüz şartlarında ticari hayatın gereklerini duygusal bakmadan uygulamaya çalışan biriyim. Biz ülke olarak özellikle Konya olarak çok duygusalız. İşlerimizi duygusallıkla çözen bir milletiz. Ama ben buna inanmayan ve elimden geldiğince iş hayatımdaki ilişkilerime duygusallığı karıştırmayan biriyim.

### **Kentpar'ı belli bir noktaya getirdiniz. Üretimimizin büyük bir bölümü ihracata gidiyor. Bundan sonraki hedeflerimiz nelerdir?**

Bizim müşteri potansiyelimiz daha çok after marketlerden oluşuyordu. Ancak son 5 yıldır OEM firmalarına yönelmiş durumdayız. Şu anca OEM firmalarına ufak da olsa girmeye de başladık. Şu an kısmen OEM tedarikçisiyiz. BMC gibi önemli firmalara tedarik yapıyoruz. Ama hedeflerimiz daha büyük. Maalesef pandemi süreci bu hedeflerimizi tamamlamayı biraz geciktirmiş oldu. Süreç içerisinde inşallah otomotiv sektörünün önemli markalarına yönelik çalışmalarımız ve görüşmelerimiz devam edecek.

### **Konya iş dünyasını nasıl görüyorsunuz?**

Konya'da en büyük sorun duygusallık ve kurumsallaşmama. Birçok aile şirketimiz var ve iş duygusallığına girince, kurumsallık olmayınca şirketlerin büyümesini engelliyor, parçalanmalara neden olabiliyor. Dolayısıyla şirketler büyüyemeyince, markalaşmayı da başaramıyoruz. Konya'da uluslararası arenada kendini ispatlamış markamız yok. Konya olarak önemli bir üretim gerçekleştiriyoruz ama firmalarımız süreklilik kazanamıyor. Bu da kurumsallaşmayla olacak bir iş. Şirket anayasalarını biran önce devreye sokmamız gerekiyor. Bu konuda devletimizin de destek vermesi ve teşvik etmesi gerekiyor.

### **Konya'da çok önemli üretimler gerçekleştiriliyor. Sadece birkaç alanda değil, neredeyse her alanda üretimi olan bir şehir. Bu durum Konya'nın geleceğini nasıl etkiler?**

Üretimdeki çeşitlilik şehrimiz için çok büyük avantaj. Şu anda şehrimiz çok güzel bir yerde. Önümüz daha da açılrsa, çok daha iyi yerlere geliriz diye düşünüyorum. Özellikle lojistik konusunda ciddi adımlar atsak, ASELSAN gibi OEM firmalarını şehrimize çeksek çok daha iyi olur diye düşünüyorum. Bizde şu anda en büyük sıkıntı Ar-Ge. Ar-Ge sorunu Konya'da daha büyük bir sorun. Devlet elinden geldiğince bu konuda teşvik ediyor ama bir nohah olmadığı sürece kimden ne alacağız? Böyle firmalar şehrimize gelecek ki birbirimize destek olacağız, farklı şeyler göreceğiz ve kendimizi geliştireceğiz.

### **Kentpar olarak hangi kalite belgelerine sahipsiniz?**

2005 yılında ISO/ TS 9001 Kalite Yönetim Sistemi şartlarını sağlayarak Kalite Yönetim Sistemini tescil ettirdik. Innopark bünyesinde dış kaynaklı Ar-Ge Merkezini açtık. Ar-Ge merkezinde ilklerdeniz Konya'da. TS / ISO 45001 İş Sağlığı Güvenliği Yönetim Sistemini tescil ettirdik. TS / EN / ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemini tescil ettirdik. Bu anlamda kaliteye önem veren bir firmayız.







HASAN YELLİCE



İş hayatını araştıran ve sorgulayan yapısıyla sürekli çeşitlendiren Hizmet Petrol Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Yellice, ticaretin günümüz şartlarına uygun bir şekilde yürütülmesi için genç nesillerin önünün açılmasını istiyor

## 'YENİ KUŞAKLARIN ÖNÜ MUTLAKA AÇILMALI'

**K**onya'nın genç ve dinamik işadamlarından Hizmet Petrol Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Yellice, küçük yaşlarda girdiği iş hayatında başarılı yükselişini sürdürüyor. Elektrik-elektronik sektöründe başladığı iş hayatını araştıran ve sorgulayan yapısıyla sürekli çeşitlendiren Yellice, girişimci ruhunu hiçbir zaman kaybetmiyor. Bu anlayışla birçok alanda ticari çalışmalar yürüten ancak şuanda akaryakıt sektörüne yoğunlaşan Yellice, bu alandaki başarısını ve tecrübesini de çocuklarına miras bırakmayı hedefliyor. Bunu başarabilmek için gençlerin önünün açılması gerektiğini düşünen Yellice, eski kuşakların bu konuda yol açıcı olmasını istiyor.

**Sizi kısaca tanıyabilir miyim?**

1981 Konya doğumluyum. 5 çocuk babasıyım. Yıllardır ticaretle uğraşan bir sülalenin ferdiyim. Şuanda kendim de ticaretle uğraşıyorum.

**Bugüne kadar hangi işlerle meşgul oldunuz? Şuanda hangi sektörlerde faaliyet gösteriyorsunuz?**

İlk işe elektrik-elektronik işiyle iştiğal ediyorduk. 1998 yıllarında da petrol ve akaryakıt sektörüne girdik. Şuanda bu sektörde devam ediyorum. Aynı zaman dış ticaret işiyle de uğraşıyorum.

**İş hayatına ne zaman girdiniz? Bu süreci biraz anlatır mısınız?**

Ben küçük yaşlardan buyana iş hayatının içerisindeyim. Yaşıtlarım bilye, top oynarken ben iş yerimize gidiyor çalışıyordum. Ortaokulu okurken mesela, okuldan çıkardım eve gelirdim önlüğümü çıkarırdım, annem yemeği hazırlar bana verirdi, dükkana giderdim. Akşama kadar da babamla birlikte dükkanda çalışıyordum. Haftasonları zaten dükkandaydım. Bu sektörde çekirdekten yetiştik. 1998 yılında petrol sektörüne girdiğimizde elektrik-elektronikte de bir süre devam ettik. Sonra orayı bırakıp tamamen akaryakıt sektöründe çalışmalarımıza devam ediyoruz.







**İş hayatındaki bilgilerinizi nasıl edindiniz? Babanızın bu konuda desteği oldu mu yoksa kendi çabalarınızla mı bir yerlere geldiniz?**

Babam bu konularda bana karşı çok öğretici olmadı. Çoğu şeyi kendi çabalarımla öğrendim diyebilirim. Babam daha çok okumamı ister o yüzden bu konularda öğretici olmazdı. Ama ben sorarak, bakarak öğrenmeye çalıştım. Elektrik-elektronik alanında mesela hep kalfalara, ustalara sorardım. O şekilde kendimi geliştirdim ve öğrendim. Babamın bu konuda katkısı olmadı, kendimdeki boşlukları çabalarımla hep başka yerlerden doldurdum. Hatta 1997'de üniversite sınavına girdim, bilgisayar programcılığını kazandım ama babam göndermedi. O dönemlerde bilgisayar programcılığı iyi bir bölümdü. O dönemlerde bilgisayar falan yoktu, sadece devlet dairelerinde görürdünüz bilgisayarı. Bazı hocaların "geleceğin mesleği gitsin" dese de babam "atarıcı mi olacak" dedi göndermedi. Dolayısı ile her alanda kendi kendimi geliştirim diyebilirim.

**Renkli birisiniz. Bu anlamda hobileriniz ve ilgi alanlarınız neler?**

Küçüklükten buyana koleksiyon merakım var. Mesela parfüm hastalığım var.



Küçükken 50-60 tane parfümü odama sıralardım. Elektrik-elektronik işiyle uğraştığımız için taş plaklar gelirdi bize. Onları da odamın duvarlarına çakardım. Kaset hastalığım vardı. Belki 200-300 kasetim vardı. Dolayısı ile koleksiyon merakım vardı bir dönemler. Askerden geldim, evlendim bu merakım azalmaya başladı. Askerden sonra bir dönem tespih merakım başladı. Çok sayıda tespihim oldu onları da eşe dosta hediye ettim. Kol saati merakım vardır. Hobilerim dönemselsel olarak gelip geçiyor. Her dönem farklı bir koleksiyon merakım oldu, onlar da bitti artık şuanda çok öyle koleksiyon merakım yok. Kendime özel Yellice basıklı yüzüklerim ve yaka rozetim var. Bu tür şeyleri seviyorum, yapıyorum. Önceden çok kitap okuyordum ama son 1 yıldır falan kitap da okuyamıyorum çok fazla. Gezmeyi çok severim. Ailecek severiz. Genelde doğa gezileri yapıyoruz ailecek. Köylere gitmeyi seviyoruz. Bir AVM'ye gitmek bizi çok sıkır. Fırsat buldukça kendimizi dağlara vuruyoruz. Gününbirlik şehir gezileri yapıyoruz. Tarihi yerleri seviyorum. Gezmeyi araştırmayı seviyorum. Başkası için sıradan olan şeyleri detaylıca irdeleyerek buradan zevk almaya çalışıyorum.



**Konya'nın kültürüne oldukça ilgilisiniz. Araştırmalar da yapıyorsunuz. Bu konuda neler söylersiniz?**

Biz Konya'nın yerlisiyiz. Köyümüz, kasabamız yok. Konya merkezde doğduk büyüdük. Babam, dedem de öyle. Ama hep Mevlana Müzesi bölgesindeyiz. Buradan ayrılmıyoruz, menzil dışına çıkmıyoruz. İş yerimiz de hep bu bölgede oldu. Dolayısı ile Konya'yı çok seviyorum. Konya'nın kültürel birikimine çok değer veriyorum. Konya'yı araştırmayı seviyorum. Şehrime sevdiğim ve Konya'nın önemli bir şehir olduğunu bildiğim için bu şehre dair her türlü konuyu dikkatlice incelerim.

**İş hayatıyla ilgili gelecek hedefleriniz neler?**

Babam belli bir yaşa geldi. Belli bir süre sonra işten elini eteğini çekecek mecburen. Dolayısı ile bizim yükümüz artacak. Ben de kendi çocuklarımın işi öğrenmesi için çaba sarfediyorum. Onların da bir şekilde bu işi öğrenmesi gerekiyor. Benden sonra da bu anlamda çocuklarım işi devralacak. Dolayısı ile çocuklarımızın iyi bir geleceğe sahip olması için çalışıyoruz, hedeflerimizi bu doğrultuda koyuyoruz.







ruz. Çocuklarım şuanda burada çalışıyorlar, ufak tefek işi öğrenmeye çalışıyorlar. 3-5 sene sonra çocuklarımın işi tamamen öğrenmesi için çabalıyorum.

#### **Yurtdışı seyahatlerimiz oluyor mu? Oluyorsa bu geziler size neler kazandırıyor?**

Yaklaşık 20 ülke gezdim. Bu anlamda gezmeyi çok seviyorum. Bir arkadaş gurubumuz var onlarla geziyorum. Japonya'yı gezmedim mesela şuanda hedefim oraya gitmek. Özbekistan'ı da çok merak ediyorum. Yurtdışını gezmek, farklı ülkeler ve farklı kültürler görmek çok güzel. Oturup kalkmaları, yemekleri, temizlik kültürleri her şeyleri çok farklı. İnsanlar aynı gibi görünüyor ama aslında her şeyleri farklı. Bu anlamda çok farklı şeyler öğreniyorsunuz. Mesela bizim alışverişlerimizde pazarlık vardır ama başka memleketlerde böyle bir pazarlık anlayışı yok. Trafik kültürleri çok farklı. Anlatılacak çok şey var ama yurtdışı gezileri insana büyük bir ufuk kazandırıyor.

#### **Hem hayatta hem de ticaretteki tecrübelerinizi çocuklarınıza aktarıyor musunuz?**

Kesinlikle aktarıyorum. Benim 300-350 maddelik nasihatlerim var. Bu maddeleri adabı muasheret başlığı altında topladım. Çocuklarımız bizim yaptığımız hatalara düşmesin, bizim yaptığımız yanlışları yapmasın istiyorum. Bu anlamda çocuklarıma hayatta yaşadığımız tecrübeleri aktarmaya çalışıyorum. Çünkü hayatta yaşadığımız birçok acı tecrübe var. Bunları belki bize anlatan olsaydı biz yanlışlar yapmazdık. Bu anlamda ben çocuklarıma yaşadığım acı tecrübeleri anlatıyorum.

#### **Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

2020 yılını çok iyi geçecek diye bekliyorduk ama pandemi çıkınca böyle olmadı. Pandemi olmasaydı Türkiye 2020 yılında bir patlama yaşardı diye düşünüyorum. Ancak pandemiye rağmen ekonomik olarak çok kötü durumda değiliz. Bu süreçten en az hasarla Çin ve Türkiye'nin çıkacağı söylemlerine ben de katılıyorum. Çok kötü durumda değiliz. Ha,

süper güç müyüz değiliz elbette ama bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. 10 yıl sonra Türkiye ekonomik, askeri ve siyasi güç olarak ilk 5'e girecek diye düşünüyorum. Bu anlamda Türkiye her alanda olduğu gibi iş dünyasının gelişiminde de büyük mesafeler kat etti. Artık iş dünyası uluslararası arenada kendini gösterebiliyor. Üretim potansiyelimiz artmış durumda. Bu anlamda iyiye gidiyoruz.

#### **İş dünyası içerisinde yeni nesilleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bence yeni nesiller olaylara daha iyi bakıyor. Önünü daha iyi görebiliyor. Ama eski kuşağın bir sıyrılması lazım iş dünyasından. Geleneksel yapıdan kurtulmamız gerekiyor. Devir artık çok değişti. Yeni sisteme ayak uydurmamız gerekiyor. Eski zihniyette olan çok insan var. Yeni nesil çok çok iyi ama ticarette hala aktif olan 1960'ların kuşağının artık ticaretten çekilmesi, gençlere ön açmaları gerekiyor. Yeni ticaret artık çok farklı. 10 yıl, 20 yıl önceki ticaretle günümüz ticareti çok çok farklı. Bu anlamda gençlerin önünün açılması gerekiyor.







# HİZMET PETROL

*Yarım asırlık*  
HİZMET AŞKI

**7/24**  
HİZMETİNİZDEYİZ

**TEK ARACA DEĞİL,  
HER ARACA  
TEK SEFER DEĞİL,  
HER SEFERİNDE  
ANINDA  
İNDİRİM!**

**HER ZAMAN KALİTE  
UYGUN FİYAT  
GÜLER YÜZLÜ HİZMET**



*Bizi Facebook'tan da  
takip edebilirsiniz!  
facebook.com/hizmetpetrol*

**www.hizmetpetrol.com.tr**

Mevlana Civarı Üçler Mezarlığı Karşısı Konya

Tel./Faks: 0332 352 22 41 • E-mail: bilgi@hizmetpetrol.com.tr

Yakıtlarımız **Tüpraş** rafinerileri çıkışıdır.



KURULUŞUDUR





## KALİTEDEN TAVİZ VERMEYİZ

Köklü bir geçmişe sahip olan Çağlak Tereyağları'nın genç yöneticilerinden Mehmet Çağlak, firma olarak kaliteden taviz vermeden yollarına devam ettiklerini söyledi

**K**onya'nın önemli markalarından biri olan Çağlak Tereyağları, üretim alanını ve satış ağını genişleterek başarılı çalışmalarını sürdürüyor. Markanın genç yöneticilerinden Mehmet Çağlak yaptığı açıklamada, köklü bir geçmişi olan firmalarının kaliteden taviz vermeyen üretim anlayışıyla yoluna devam ettiğini söyledi. Bu konuda önemli çalışmalar yürüttüklerini dile getiren Çağlak, ayrıca Türkiye'nin tüm illerin-

de ürünlerini pazarlamak için de hedef koyduklarını vurguladı. 3. kuşak olarak firmalarında önemli çalışmalar yürüten Mehmet Çağlak'la firmalarının gelişim serüvenini ve iş hayatıyla ilgili kendi düşüncelerini konuştuk.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mehmet Çağlak. Rahmetli dedemiz Mehmet Çağlak tarafından kurulan Çağlak Tereyağları firmasında yöneticilik



MEHMET ÇAĞLAK





yapıyorum. Aile şirketi olan firmamız, süt ve süt ürünleri sektöründe faaliyet göstermektedir. Ben 3. kuşak olarak çalışmalar yürütüyorum. Daha çok satış ve pazarlama bölümünde faaliyet gösteriyorum.

#### **Çağlak Tereyağları firması hakkında biraz bilgi verir misiniz?**

Aile şirketimizin köklü bir geçmişi var. 12 bin metrekaarelik kapalı alanda 50 kişinin istihdam edildiği bir işletmeyiz. Tereyağı, kaşar peyniri, kaymak, süzme yoğurt, zeytin gibi ürünler üretiyoruz. Ürettiğimiz ürünleri İç Anadolu Bölgesi, Akdeniz Bölgesi, Marmara Bölgesi başta olmak üzere Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden 30'dan fazla şehrimize satıyoruz. Şuanda ihracatımız yok. Ama zeytin işine yeni girdik. Onunla ilgili Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor.

#### **Gıda sektörü zor bir sektör. İnsan sağlığını direkt etkilediği için kaliteyi sağlamak gerekiyor. Çağlak olarak kaliteyi nasıl sağlıyorsunuz?**

Sektörümüzün ilgili Bakanlıklarının öngördüğü kurallara uyarak hareket ediyoruz. Ürünlerimizde kesinlikle katkı madde, hileli ürün kullanmıyoruz. Bu bize dedemizden de nasihattir. Yemediğimiz yedirmeyiz. Onun için elimizden geldiğince en iyi sütü alıp, en temiz ortamlarda, en iyi şekilde üretmeye çalışıyoruz. Tüm

ürünlerimizde bu hassas noktaya dikkat etmeye çalışıyoruz. Gıda sektörü zor bir sektör. Gıda terörü dediğimiz bir unsur var. Maalesef hileli üretimler olduğunu üzülerek görüyoruz. Biz Çağlak olarak kesinlikle hileli üretimden kaçınıyor ve bu konuda çok dikkatli davranıyoruz. Ucuza mal etmek gibi bir derdimiz yok. Kaliteli üretim ve bir değerimiz olsun derindeyiz. Bu konuda her şeyiyle dikkat ediyoruz.

#### **Çağlak köklü bir firma ve önemli bir marka. Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

Yeni yerimize taşındık. Üretim alanımızın kapasitesini daha da artırarak, satış yelpazemizi genişletmek istiyoruz. Tabi bunlar hemen olacak şeyler değil, zamanla olacağına inanıyoruz. Ülkemizin 81 şehri var. Hepsine hitap etmek istiyoruz ve satış yaptığımız şehirlerin sayısını olabildiğince artırmayı düşünüyoruz. İnşallah o günleri görmek istiyoruz. İş gücünden kaçacak bir mantalitede değiliz. Ne kadar çok satış yaparsak o kadar çok yatırım yaparız ve o kadar çok kişiye istihdam sağlarız. Amacımız da bu yönde zaten.

#### **Bayilik sisteminde de oldukça başarılısınız. Bu konuda neler söylersiniz?**

Konya da dahil olmak üzere birçok şehrimizde bayiliklerimiz bulunuyor. Otel gurubunda, restoran gurubunda olmak üzere

bayiliklerimiz bulunuyor. Bu bayiliklerimiz aracılığıyla satışlarımızı gerçekleştiriyoruz.

#### **Son yıllarda e-ticaret konusunda büyük gelişmeler yaşanıyor. Pandemi sürecinin başlamasıyla da bu süreç hızlanmış durumda. Bu konuda Çağlak'ın çalışmaları var mı?**

e-Ticaret konusunda Çağlak olarak önemli çalışmalar yürütüyoruz. Kahvaltıkayfım.com diye bir sayfamız var şuanda yapım aşamasında. Bu çalışmamız tamamlandığında burada e-ticaret yapmaya başlayacağız. Ürünlerimizi bu site üzerinden satacağız. Günümüz şartlarında e-ticaret büyük önem arz ediyor. Bu gelişmelere de ayak uydurmak gerekiyor. Bu anlamda Çağlak, günümüz koşullarına ayak uydurmaya çalışan bir firma olarak dikkat çekiyor. Zaten ürünlerimiz bilindik e-ticaret sitelerinde satılıyor.

#### **Pandemi süreci birçok sektörü olumsuz etkiledi. Bu sürecin sizdeki etkileri ne oldu?**

Evet doğru, pandemi süreci maalesef sektörleri olumsuz etkiledi. Marketler kanadında satışlarımız devam ediyor ama bizim için daha önemli olan restoran, otel, kantin, yurt gibi işletmelerin kapalı olması, bizleri çok etkiledi. O noktaların kapalı olması bizim oralara satış yapamamamıza neden oldu. Bu da bizi direkt olarak







olumsuz etkiledi. Bu süreçte gıda sektöründe olduğumuz için bizim bu durumdan etkilenmediğimizi düşünenler oluyor. Ama iş öyle değil. Ciro anlamında büyük bir düşüş yaşadık. Bu kaybı marketle yakalamaya çalışıyoruz ama olmuyor.

### Gıda konusunda ülkemizin politikalarına nasıl bakıyorsunuz?

Gıda sektörünün daha iyi olacağını düşünüyorum. Biz gıda ülkesiyiz. Tarım ve hayvancılık anlamında güzel işler oluyor. Gıdada bu anlamda önemli üretimler gerçekleşiyor. Kalitemiz gitgide artıyor. Zaten gıdada hile olmaz. Bilinç artıyor ve kaliteli üretimlerimiz de artıyor.

### Şirketinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Ben 2006 yılında şirkete başladım. Şirkete başladığımda imalat alanında çalışmalar yürüttüm. Sonrasında da satış kanadına geçtim. Buraya geçince hep büyük firmaları göz önüne aldım. İş nasıl geliştiriyorlar, nasıl araştırıyorlar gibi araştırmalar yaptım. Bununla ilgili iyi örnek olan uluslararası markalar var. Bu markalar üzerinde yaptığım incelemeler doğrultusunda şirketimizin tanınırlığını artırmak için çalışmalara başladık. Buna tabelayla başladık. Satışımızın olduğu tüm yerlere tabelamızı koymaya başladık. Bunun da büyük katkıları oldu bize. Biz zaten kaliteli ürün üretiyoruz. Bir



evin mutfağına girdiğimiz zaman devamını getirir. Genelde insanlar seviyor bizim ürünlerimizi. Dolayısı ile reklam işine ağırlık verdik. Böylece ürünümüzün tanınırlığını ve satışlarımızı artırmaya gayret gösteriyoruz.

### Biraz da sizi konuşalım. İş hayatının stresini nasıl atıyorsunuz?

Pandemiden dolayı son 1 yıldır bir şey yapamıyoruz. Ama ben denizi seviyorum. Fırsat buldukça deniz gezileri yapıyorum. Dolayısı ile daha çok bu şekilde rahatlama ya çalışıyorum. Ama dediğim gibi pandemiden dolayı son 1 yıldır bu tür faaliyetlerde de bulunamıyoruz.

### Sivil toplum kuruluşlarındaki çalışmalarınızla da biliniyorsunuz. Bu konuda yaptığınız çalışmalardan bahsedermisiniz?

Birçok dernek, vakıfta görevler aldım. Galatasaraylılar Derneği'nde görev aldım, Genç MÜSİAD'da görev aldım, parti teşkilatında görev aldım. Tüm bu çalışmalar oldukça güzel. Genç girişimci arkadaşlara tavsiyem mutlaka bu tür sivil toplum kuruluşlarında çalışmalar yapsınlar. Çünkü buraya gelen insanlar temiz, belli bir seviyede olan insanlar. Bu da size katkı sağlıyor. Çevre ediniyorsunuz. Dostluk kuruyorsunuz. İnsanların yanında olmayı seviyorum. Dolayısı ile sivil toplum kuruluşlarındaki



çalışmalarım bana büyük katkılar sağladı.

### Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Konya özelinde neler söylersiniz?

Gezdiğim şehirlerde Konya sanayisinin büyük gelişim gösterdiğini söylüyorlar. Özellikle ağır parça, yedek parça işlerinde. Ama tabii biz Konya olarak Türkiye'de süt sektöründe birinciyiz. Onun için Konya güzel bir şehir. Tarımda, hayvancılıkta çok iyi bir noktadayız. Sanayide de son yıllarda güzel işlere imza atıyoruz, güzel üretim alanları kuruluyor. Sanayimiz de şehre büyük katkı sağlıyor.

### Konya'daki genç girişimcileri nasıl görüyorsunuz?

Konya milliyetçi bir şehir. Aile bağları sıkı olan bir şehir. Dolayısı ile de gençler de o şekilde yetişiyor. Bu anlamda genç girişimcilerin sivil toplum kuruluşlarında çalışmaları kendilerine büyük katkı sağlıyor diye düşünüyorum. Sivil toplum kuruluşları insanlara vizyon kazandırıyor, ufuk kazandırıyor. Yeni insanlar tanıyor. Yurt dışı seyahatlerinde bulunuyor. Dolayısı ile önemli avantajlar sağlıyor buradaki çalışmalar. Bu anlamda gençler, genç girişimciler muhakkak sivil toplum kuruluşlarında yer alsınlar. Birlikten güç doğar çünkü. Ben bu konuda birçok çalışmalar yaptım ve dostluklar edindim.







*“Kaliteyi güvenle alabileceğiniz marka”*



Fatih Mh. Şeyhülema Receptağa Cd. NO: 246/1 - Karatay/KONYA

444 5 389

www.çaglak.com

f /caglaksuturunleri

t /caglaksut

ig /caglaksuturunleri



# 'ÜRETMEKLE MÜKELLEFİZ'

ASC Hidrolik Genel Koordinatörü Fatih Şen, Konya'nın Türkiye'nin önemli bir üretim üssü olduğunu, bunun yanında sorumluluğunun da yüksek olduğunu belirterek, "Bu açıdan daima en iyiyi üretmekle mükellefiz. Hedefim markamızı dünyanın dört bir yanında tanınır ve bilinir kılmak" dedi

**T**emelleri 1973 yılında Derviş Şen tarafından atılan ve aradan geçen zamanda kendini sürekli yenileyip, yerinde ve zamanında yaptığı doğru yatırımlarla hem üretime hem de istihdama katkısını artıran Şendemir AŞ; kendi içerisinde ASC Hidrolik markasını doğurmayı başardı. ASC Hidrolik Genel Koordinatörü Fatih Şen, hem şirketleri, hem de şahısla ilgili yönelttiğimiz sorulara samimiyetle cevap verdi.

## Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz, Fatih Şen kimdir?

1988 Konya doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Gençlik Eğitim Kurumları'nda okuduktan sonra Özel Enderun Fen Lisesi'ni bitirdim. Daha sonra üniversite eğitimime başladım. Koç Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdim. 2005-2010 yılları arasında İstanbul'daydım. 2010 yılında Konya'ya döndükten sonra aile şirketimiz olan ASC Hidrolik'te çalışmaya başladım.

ASC Hidrolik'in şimdiki üretim tesislerinin temeli 2007 yılında atıldı. Tamamen yeni bir yatırım. Geçmişteki ana firmamız olan Şendemir AŞ'nin kardeş kuruluşu olarak çalışmalarına başladı. 2012 yılından bu yana da üretim ve satış yapıyoruz. 7 yıldır faaliyetlerimiz devam ediyor.

Ben de 2010 yılından bu yana burada çalışıyorum. İlk olarak Kalite Yönetim Sistemleri biriminde başladım. ISO 9001 ve benzeri kalite standartlarının sağlanması ve işletmemizin bu standartlara adapte edilmesi, tüm birimlerin prosedürleri, talimatları, iş akışları gibi konu başlıklarını tamamen sıfırdan dizayn ettik. İş arkadaşlarımızın görev dağılımı, işe alım kriterleri yani insan kaynakları, üretim planlama,



FATİH ŞEN

satın alma, ar-ge departmanı gibi tüm birimlerin tamamının talimatlarını ve iş akışlarını oluşturduk.

2013 yılında o zamanki yönetici arkadaşlarımız işten ayrıldılar. Tüm birimlerin prosedürlerini hazırlayıp sunduğum ve işlevsel hale getirdiğim için aynı zamanda aileden de biri olmamdan ötürü Genel Koordinatörlük görevine terfi etme durumumuz oldu. 7 yılı aşkın bir süredir de bu görevi yürütüyorum.

## ASC Hidrolik'in biraz geçmişine gidecek olursak, Şendemir AŞ'yi de dahil ederek, bize şirketinizin geçmişinden bahsedebilir misiniz?

1973 yılında rahmetli dedem Derviş Şen tarafından Şendemir AŞ kuruluyor.

Sonrasında babam ve amcalarım devam ettiriyor. Sonrasında amcamın çocukları ve biz görev almış durumdayız. Yani şirketin üçüncü kuşak temsilcileriyiz.

## Kuşakların değişmesi özellikle sizinki gibi aile şirketlerinde kimi zaman çatışmayı kimi zaman ise bilgi ve birikimin taze fikirlerle doğru entegre edilmesi sonucu daha büyük başarıları beraberinde getiriyor. Sizce bu süreç nasıl işledi?

Zaman zaman fikir uyumsuzlukları yaşanabiliyor tabii. Bu, hayatın bir gerçeği ve olmazsa olmazı. Ama ben şuna inanıyorum, herkesin bir algı yöntemi vardır. Algı yönetimi burada çok önemli. İnsanların karar verme sürecinde bir davranışa veya harekete geçmeden önce bir bilgi sahibi olunuyor. Bu algı oluşturuyor ve sonrasında tutum ve davranışa dönüşüyor. Şimdi sizden önceki nesle belli başlı konulardan bahsetmeden değişimden ve dönüşümden söz ederseniz, bilgisi olmadığı için onda ters tepebiliyor. Burada en sondaki adımı en başta istememeye dikkat etmek gerekiyor. Biraz sabırlı olup, süreç içerisinde hazırlık yaparak sunum hazırlamak gerekiyor. Bir karar alacaksak önce hazırlık yapıyorum. Artısını, eksisini ortaya koymaya ve sonrasında bir fikir olarak sunmaya çalışıyorum. Bu şekilde sunduğum zaman karşı taraf da daha disiplinli bir şekilde karşısına çıktığını görüyor ve ikna etmek daha kolay olabiliyor. Aksi bir durum da söz konusu olabiliyor. Fikrimi sunduğum zaman hata ettiğim bir nokta varsa tecrübe orada devreye giriyor ve yanlışımı düzeltmemi sağlıyor. Yani iş yönetim sürecinde aile içerisinde herhangi bir sorun yaşamıyoruz.







Burası sonuç itibarıyla aile şirketi olsa da profesyonel bir işletme. Hidrolik sistemleri üzerine burada faaliyet gösteriyor ve üretim yapıyorsunuz. Kaç kişiyle çalışıyor, neler üretiyor, kimlere pazarlıyorsunuz? Biz burada toplamda 60 kişiyiz. Bunun 15'i idari birimlerde hizmet veriyor. Diğer 45 kişi de üretim tarafında çalışıyor. Burada mavi yakada yaklaşık 35 arkadaşımız var, geri kalanlar da yönetici ya da idari birimlerde görev yapıyor.

Hidrolik sektörü sanayileşmeyle tüketimi artan bir alan. Çünkü makine imalat sektörüne bağlı olarak gelişiyor. Bugün kullandığımız hemen her şeyde hidroliği görebiliriz.

Hidrolik direksiyon diyoruz, hidrolik çöp araçları diyoruz, hidrolik forkliftler diyoruz. Yani hidroliğin gücünü işimizi kolaylaştırmak adına günlük hayatımızın her alanında kullanabiliyoruz. Hidrolik teknolojisinin önüne geçecek yakın dönemde bir teknoloji de henüz yok. O yüzden insanlar büyük güç harcamak gereken yerlerde hidrolik kullanıyorlar. Buna tehdit olarak hareketi direkt veren elektrik motorları kullanılıyor. Daha pratik olabiliyor ama bir hidrolik presi düşündüğünüzde ya da 5-10 ton kaldırabilecek güce sahip olan bir forklifti düşündüğünüzde, 15-20 ton yük taşıyabilen bir hafriyat kamyonunu ya da bir vinci düşündüğünüzde bunların ciddi güç isteyen şeyler olduğunu görüyorsunuz.

**Peki genelde sektörünüze ve özelde işletmenize baktığınızda hidrolik pazarındaki Türkiye'nin, Konya'nın ve işletmenizin payına yönelik neler söylersiniz?**

Avrupa'da sanayileşmenin bizden daha ilerde olması ve üretim ekonomisine sahip olmaları nedeniyle Türkiye toplam hidrolik pazarından yaklaşık yüzde 2,5 gibi bir pay alıyor. Yani bu pazarın yüzde 97,5'i Türkiye dışında. Bizim ülkemizde de hatırı sayılır bir hidrolik tüketimi var. Tabi ki biz de hem yurtiçi hem de yurt dışı pazarda faaliyet gösteriyoruz.







Yurt dışında daha yüksek katma değerli ürünler tercih edilebiliyor. Kalite anlayışları ve bakış açıları farklı. Yurtiçi pazara dönüp baktığımızda da her geçen gün kalite beklentisi ve talebinin Avrupa'daki seviyelere eşdeğer noktalara doğru ilerlediğini görüyoruz. Biz üretimimizde her ikisine de cevap vermeye çalışıyoruz.

**Peki bu pazara ilişkin belirttiğiniz pazarda kendinizi nerede görüyorsunuz, bir hedef koydunuz mu ileriye dönük olarak?**

Bahsettiğim gibi bir tarafta yüzde 2,5; diğer tarafta yüzde 97,5 oranında pazar payı var. Bizim bu pazardaki payımızın yükselmesi her şeyden önce üreticilerin sayısının artmasına bağlı. Üreticilerin çoğalması için de insan kaynağı, üretim altyapısı, bilgi ve birikime (know-how) isteyen bir iş. O yüzden bu alanda biraz eksiklerimiz var. İnsan kaynakları zaten sanayide yavaş yavaş geliyor. Belki önümüzdeki yıllarda insan kaynağı açısından daha rahat bir hale geleceğiz ama şu an sıkıntının varlığından söz edebiliriz.

Tabii bunlara bağlı olarak da çok hızlı büyüymeyorsunuz. Her sene yüzde 15-20 büyüme zaten beklenen bir şey. Daha hızlı büyümek için hazır yapılmış bir şirketi satın almak doğru bir yol olarak görülebilir. Diğer türlü Türkiye olarak bizim pazardaki payımız 10 yıllık bir periyotta yüzde 2,5'tan yüzde 3,5'a kadar çıkabilir diye düşünüyorum. Çünkü rakiplerimizin de hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Hidrolikte genel trend bu şekilde. Satın

alma yoluyla üretim kapasitelerin artırabiliyorlar.

Sektörde dünya genelinde 10 büyük firma var. Bu firmalar diğer yerel üreticileri ya da küçük firmaları satın alarak gruba katıyor ve kendi büyüklüklerini pekiştiriyorlar. Bu şekilde sektöre yeni oyuncuların girmesi de gitgide zorlaşıyor.

**Peki bahsettiğiniz bu büyük firmaların gidip görme fırsatı bulabildiniz mi? Ya da sektörünüze ilişkin fuar organizasyonları size fikir verebiliyor mu?**

Bu noktada aslında hiçbir firmaya rakip gözüyle bakmıyor, hepsiyle iyi bir iletişim oluşturmaya çalışıyoruz. Çünkü hem onların sizden bir talepleri olabiliyor, hem de siz onlardan bir talepte bulunabiliyorsunuz. Hidrolik sektöründe şöyle bir olay var, bilgi paylaşımı tüm dünyada yoğun bir sektör. Türkiye'de de 3-4 yılda bir bizim de üyesi olduğumuz Akışkanlar Derneği'nin düzenlediği kongreye katılırız. Sektör temsilcileri bu kongreyi önemser. Burada bir araya geliriz. Hem fikir alışverişini hem de sunumlarla paylaşımlarda bulunuruz. Fuarlarda da bizim ziyaretlerimiz ve diğerlerin ziyaretleri itibarıyla genel olarak sıcak bir ilişkimiz var. Yeni tesisimizi görmek için gelenler var, bizi davet edenler var. Bizim amacımız, uluslararası bir alana çıkacaksanız tek başınıza olmuyor bu. Dostluklar ve networklar önemli. Yani burada kazan kazan politikası güdülüyor. Dahasını söyleyeyim, yurtdışından bir ürünü almak için Konya'ya gelen misafirimiz bizim ürünümüzü fiyat noktasında uygun bulmabiliyor. Bu durumda kendisini yönlendi-

riyoruz, bizde neden beklentinin üzerinde bir fiyatın olduğunu anlatıyor, direkt adres göstererek x firmasında daha uyguna o ürünü bulabileceğini söylüyor. Nerede diye sorarsa gidip kapısına kadar bırakıyoruz. Böyle de bir iyimser ve iş bitirici bakış açısına sahibiz. Yarın bir başkası geldiğinde o da bize dönebiliyor. Bu konuda cimrilik yapmaya gerek olmadığını düşünüyorum.

**Oldukça büyük bir kapalı alanınız var Fatih Bey. Ama toplamda 60 personel ile çalıştığınızı söylediniz. Açıkçası bu kadar insanın burada kaybolup gideceğini düşünüyorum, üretim sürecini daha çok teknolojik cihazlarla mı yürütüyorsunuz?**

Bütün makinelerimiz otomasyona sahip. O şekilde bir yapımız var. 60 kişiyle çalışıyoruz ama Türkiye ortalamasına baktığımızda üretim açısından oldukça yüksek bir kapasiteye sahibiz. Yıllık ortalama 200 bin adet pompa üretimi yapabiliyoruz. Sektör için iyi bir rakam. 40 bin metrekare kapalı alana sahibiz. Bu alanın tamamını da kullanmıyoruz. Hızlı bir büyüme trendine girdiğimizi düşündüğümüzde makine altyapımızın hazır olduğunu söyleyebilirim. Kapalı alanımızın içerisinde boşluklar varsa da 10 yıllık projeksiyonumuz çerçevesinde bu alanların tamamen üretim sistemine dahil olacağını düşünüyorum. İleriye dönük yer konusunu düşünmeyelim, sadece makine ve insan kaynağını temin ederek kapasitemizi ihtiyaç dahilinde artıralım diye düşündük. Ondan altyapımızı sağlam yaptık. Buraya sığmadık başka bir yere taşınalım olayı olmasın istedik.







**Peki son 1 yılın gündemi dönüp dolaşıyor sağlığa ve pandemiye dayanıyor. Bu süreç doğrudan ya da dolaylı olarak her alana etki etti. Size yansımaları nasıl oldu dünya genelinde etkili olan koronavirüsün?**

Benim gördüğüm kadarıyla ilk 6 ay sıkıntı oldu. Sonraki 6 ayda ise ciddi bir artış oldu bir önceki yıla nazaran. Tam olarak nedenini bilmiyorum ama hidrolik sektörde orta segmentte İtalya çok aktiftir. İtalyanlar 3-4 ay boyunca üretimi tamamen durdurdu. Oradaki yurtiçi ve yurtdışı taleplerin neredeyse tamamı Türkiye'ye geldi. Bu da ciddi manada talebi artırdı. Ülkenin üretimi düştüğü için, arz yapamadığı için ciddi talepler bize yöneldi. Sadece kendi firmamız için değil sektörümüzün geneli için bunu söylüyorum. Aslında bizim sektörümüzde İtalya ciddi bir rakip. İtalya tamamen kapatınca bu durum bize çok yaradı. Üretimi durdurmayarak Türkiye doğru bir karar verdi. Negatif bir durumdan pozitif sonuçlar çıkarabilmeyi başardı. Ya da daha büyük yaraların açılması önlenmiş oldu.

**Fatih bey, iş dünyasının biraz dışına çıksak, Fatih Şen, ASC Hidrolik'in dışına çıktığı zaman ne yapar?**

Evlüyüm ve bir çocuğum var 6 yaşında. 2013 yılında evlendim. Ev için ayrı bir zaman ayırmak gerekiyor. Oğlumla geçirdiğim vakit, alışveriş için ayrılan vakit, özellikle çocuklar için ayrılan vakit önemli. Özellikle çocukların babayla birlikte vakit geçirme ihtiyacı oluyor. Şimdi ben çoğunlukla zamanımı oğlumla geçiriyorum. Yaşı şu an müsait değil ama

ilerleyen yaşlarda mutlaka bir takım sporuna katılmasını sağlamak istiyorum. Yine birlikte yapacağımız aktiviteler için de ayrı bir zaman oluşturmaya çalışıyorum. Onun sosyalleşmesi için çaba harcıyorum.

Bunun dışında spor yapmayı severim, genelde basketbol oynarım. Rahatlatıcı bir yönü var. Kendi kendinize dahi oynasanız, saatlerce oynayabiliyorsunuz, zihninizi boşaltabiliyorsunuz. Kışın arkadaşlarla kayak yapmaya gideriz. Ben genel itibarıyla bir faaliyet yapacak sam arkadaşlarımla birlikte yapmayı severim.

Yine yurt dışından farklı oyunlar getiririz masa oyunları. Bunları inceler ve çözmeye çalışır, sonrasında oynarız. Yurt dışında bu kültür çok yaygın. Orada oyun kafeler var. Orada yaşayan arkadaşımız vasıtasıyla buna alıştık. Bir nargile kafeye arkadaşlarınızla birlikte oturduğumuzda bir süre sonra sohbet muhabbetten bile sıkıldığımız oluyor. Biz bu muhabbete bir de oyun ekledik şimdi. Zeka oyunları, çekişme ve yarış oyunları oynuyoruz. Dünya sıralamaları var, popülaritesi yüksek oyunları alıp oynuyoruz. Bu da benim için haftanın stresini ve yükünü atmaya vesile oluyor.

Bunun dışında manevi haz alabileceğimiz sohbet gruplarımız var. Burayı da istisnasız her hafta takip etmeye çalışıyorum.

**Hem kişisel hedef, hem de iş dünyasına yönelik hedefinizi de bizimle paylaşabilir misiniz?**

Kendim için bir hedef koyarken insan tabii ki firmasının daha iyi noktada olmasını ister. Dünyada hatırı sayılır bir firma olmak, ASC

Blue Ascend firmasının tüm dünyada isminin tanınır ve bilinir olması benim için önemlidir. Bunu duyduğum an çok mutlu olurum. Şili'den Venezuela'dan, Çin'den, Kazakistan'dan paydaşlarımızın bizi tanımalarını çok isterim. Bu noktada firmamızı uluslararası alanda daha çok tanınır ve bilinir olması bizim şirketimiz için ekip olarak koymuş olduğumuz bir hedeftir.

Bunun dışında ben üniversitede alanımla ilgili ders vermek isterim. Şu an yüksek lisansımı bitirmek üzereyim KTO Karatay Üniversitesi'nde. İleride doktora yapıp, sanayi ve üniversiteyle alakalı bir konuda ders vermeyi isterim. Girişimcilik, inovasyon gibi konular üzerinde üniversite ve sanayi işbirliğine dönük de bir düşüncem var. Adım adım ilerlemek gerekiyor. Önüne bir çok hedef koyup hepsinin üstüne gitmek başarı getirmiyor. Bir hedef koyup onu başardıktan sonra vizyonunu tekrar genişletmek daha doğru olacaktır. Temkinli ve emin adımlarla ilerlemeye çalışıyorum. Kafamda birkaç proje var. Bunları bitirdikten sonra çitayı daha yukarı taşımaya çalışacağım.

Türk İslam coğrafyasında bizden başka üretim gücü olan ülke yok. Diğer Müslüman ülkelerin ise gözü ve kulağı bizde. Türkiye içinde KOBİ, sanayi yedek parçası ve benzeri alanlarda öne çıkan yer Konya, Konya içerisinde de organize sanayi bölgeleri. Bizim bu açıdan hata yapma lüksümüz yok. Konya, İzmir, Kocaeli, Bursa, İstanbul gibi şehirlere bakıyor Türkiye'nin yerli üretimi. Bu üretimi daha ileriye taşımamız ki hem kendimize, hem de Türk İslam coğrafyasına faydalı olabilelim.





1986 yılında kurulan aile şirketlerinde çalışmak için kendi isteğiyle İnşaat Mühendisliğini tercih eden ve alanında ihtisas yapan Can İnşaat Proje Müdürü Ali Can, işini severek yaptığını belirtiyor

## 'İŞİMİ SEVEREK YAPIYORUM'

**İ**nşaat sektörünün önemli markalarından olan Can İnşaat, genç ve dinamik yöneticilerle geleceğe emin adımlarla ilerliyor. Can İnşaat'ın Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Merhum Osman Can'ın yakın zaman önce vefat etmesinin ardından 2. kuşak olarak firmayı tamamıyla iki abisiyle birlikte yöneten Can İnşaat Proje Müdürü Ali Can, kendi isteği ile girdiği inşaat sektöründe başarıyla adından söz ettiriyor. Mütevazı yapısıyla gerek müşteri ilişkilerinde gerek sektördeki ilişkileriyle takdir toplayan Can, sektörde fark oluşturmayı ilke edinmiş durumda. "Koşturmayı çok seviyorum" diyen Can, işini severek yaptığını belirtiyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

34 yaşındayım. Yüksek İnşaat Mühendisiyim. Lisansı Selçuk Üniversitesinde, Yüksek Lisansımı da KTO Karatay Üniversitesinde tamamladım. Evliyim ve 2 çocuk babasıyım. Aile şirketimiz olan Can İnşaat'ın Proje Müdürü olarak çalışmaları sürdürüyorum.

### İş hayatına nasıl ve ne zaman giriş yaptınız? Kısaca bilgi verir misiniz?

Rahmetli babamız Osman Can, 1986 yılında Can İnşaat'ı kuruyor. Abilerimin de iş hayatına girmesiyle birlikte Can İnşaat büyüyor. Ben de 2009 yılında İnşaat Mühendisliği'ni bitirdikten sonra şirketimizde aktif olarak çalışmaya başladım. Tabi bundan önce de aile şirketimiz olması nedeniyle iş yerimize gelip gidiyorduk fakat üniversiteyi bitirdikten sonra fiilen iş hayatına atılmış olduk. Zaten benim üniversitede inşaat mühendisliği bölümünü tercih etmemdeki ana neden de aile şirketimizin inşaat sektöründe çalışmaları yapıyor olmasıydı.

### İş anlayışınızdan bahsedecek olursanız neler söylersiniz?

Müşteri memnuniyeti benim için çok önemlidir. Yapacağımız işin beğenilmesi lazım. Bir de biz yaşam alanları üretiyoruz. Dolayısı ile insanların huzurlu ve mutlu bir yuvada yaşamaları için bizim yaptığımız daireler, inşaatlar oldukça önemli. Bu konuda oldukça hassas ve duyarlı davranmaya çalışıyoruz. Bu anlamda, projelerimizin herkes tarafından beğenilmesi ve kullanılabilir olmasına dikkat ediyorum. Yaptığımız işin herkese hitap etmesi gerekiyor. Ayrıca yaptığımız işlerin sektörde fark oluşturmaya gayret ediyoruz. Yani biri bizim inşaatımıza baktığında; "burayı Can İnşaat yapıyor veya yaptı" dedirtmeye çalışıyoruz. Projelerimizin kullanımına çok dikkat ediyoruz. Mimari projelerin dikkat çekici olmasını amaçlıyoruz.

### Yaptığınız inşaatlarda neye dikkat ediyorsunuz?

Günümüzde artık salonlar çok fazla kullanılmıyor. Konya'da genelde salonların büyük olmasına özen gösteriliyor. Ancak biz salonlar çok fazla kullanılmadığı için salonları belli bir standartta tutuyoruz. İnsanların evinde daha çok zaman geçirdiği mutfak ve oturma odalarını biraz daha büyük yapmaya çalışıyoruz. Ayrıca yatak odalarında giyinme odası yapmaya gayret gösteriyoruz.

### İnşaat mühendisi olmaktan ve inşaat sektöründe çalışıyor olmaktan mutlu musunuz? Yani bu işi yapmaktan keyif alıyor musunuz?

İnşaat sektörü çok hareketli bir sektör. Ofiste oturularak yapılabilecek bir iş değil. Sürekli sahada olmanız gerekiyor. Ustalarla muhatap oluyorsunuz, gidip malzeme alımlarını yapıyorsunuz. Dolayısı ile sürekli



ALİ CAN







hareket halindedesiniz. Bundan dolayı ben mesleğimi çok seviyorum. Çünkü ben oturmayı seven biri değilim. Küçüklükten beri hareketli bir karakterim var. Koşturmayı çok seviyorum. Ustalarla konuşmayı, istişare etmeyi severim. İşimiz gereği farklı yerlere gidip gelmeyi severim. Dolayısı ile işimi severek yapıyorum.

**İnşaat sektörü ekonomide lokomotif bir sektör olduğu için birçok sektör ve kişiyle de muhatap oluyorsunuz. Bu ilişkilerde nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Bizde usta-patron ilişkisi yoktur. Ustalarımız, çalışanlarımız çay içeriyorsa otururuz onlarla çay içeriz, yemek yiyorlarsa otururuz yemek yeriz. Onlar ofise geldiği zaman yine aynı şekilde otururuz birlikte yemek yer, çay içeriz. Her ustanın anlayış şekli farklıdır. Bu nedenle biz bu dengeyi sağlamak için ilişkilerimizi özenle kurarız. İlişkilerimizde samimiyimdir. Zaten bir işi emirle veya bu tür bir dille yaparsanız iş çıkmaz veya çıksa da istediğiniz gibi olmaz. Bundan dolayı ben ilişkilerimde samimi bir şekilde yaklaşarak, sıcak kanlı yaklaşarak işimizin daha kaliteli ve hızlı bir şekilde tamamlanmasını sağlıyorum.

**Yoğun bir iş hayatınız var. Bu yoğun süreç içerisinde ailenize vakit ayırabiliyor musunuz?**

Her şeyin yeri ve zamanı var. Belli bir planlama çerçevesinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu anlamda sabah işimize geliyoruz, akşam da evimize gidiyoruz. Görüşmelerimizi gün içerisinde yapıyoruz dolayısı ile akşamları sadece aileme ayrıyorum. Ailemi ihmal etmemeye çalışıyorum. Böylece iş ve aile dengesini sağlamaya çalışıyorum.

**İş hayatının stresini atmak, rahatlamak için herhangi bir hobiniz var mı?**

Spor yapıyorum. Amatör bir şekilde kick boks yapıyorum. Sohbet etmeyi, arkadaşlarla birlikte olmayı severim. Tabii pandemi sürecinde bu oturmalarımıza ara vermiş olsak da, inşallah bu zorlu süreci atlattuktan sonra arkadaşlarımız, dostlarımızla oturup sohbet etmeye devam edeceğiz. Bağ-bahçeyi çok severim. Toprakla uğraşmayı, bir şeyler ekip, dikip, büyütmeyi çok severim. Özellikle de yaz aylarında bahçe ve toprak işleriyle uğraşırım. Bozkır'da bir

dağ evimiz var. Genelde haftasonları oraya gidiyoruz, orada vakit geçiriyoruz. Dağ yürüyüşü yaparım, doğada gezmeyi severim.

**Bir aile şirketiniz var. Burada önemli çalışmalar yürütüyorsunuz. Kişisel olarak şirketinize bugüne kadar neler kazandırdınız? Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

Şirketimizin bakış açısını değiştirdik. Yeniliklere ayak uydurarak, vizyonumuzda değişiklikler yaptık. Ticari atılımlar gerçekleştirdik. Bugüne kadar ki çalışmalarımızda şirketimize bu tür katkılarımız oldu. İleri dönük de hedeflerimiz var. Daha iyiyi yapmayı, daha güzel işler çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda da çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**Yurtdışı tecrübeniz oldu mu? Olduysa bu gezilerin sizin iş hayatındaki bakışınıza etkileri neler?**

Yurtdışı gezilerimiz oldu. İnşaat sektöründe çalışmalar sürdürdüğümüz için de zaten gittiğimiz yerlerde genelde yapıları dikkatlice incelerim. Bu konuda bazı ülkeler Türkiye'ye göre çok gelişmiş, bazı ülkeler ise Türkiye'den çok geride. Dolayısı ile, bizden daha iyi olan ülkelere gittiğimiz zaman oradaki yapıları inceliyor, nasıl yapıldığına dair bilgiler ediniyorum. Özellikle teknolojik gelişmelere büyük ilgim var ve takip ediyorum. Çünkü gelişmiş ülkelerde inşaatla insan gücü daha az kullanılıyor daha çok teknolojiyle yürüyor sektör. Bu gelişmeler Türkiye'ye de gelmeye başladı.

**İnşaat sektörünü değerlendirecek olursak şuanda sektör ne durumda?**

İnşaat sektörü yavaşlamış durumda. Eskiden çok müteahhit vardı Konya'da. Bazı sıkıntılardan dolayı birçok müteahhit projelerini devretmek veya satmak zorunda kaldı, projelerini tamamlayamadı. Bu anlamda arsa sahiplerinin dili epeyce bir yandı. Bu nedenle arsa sahipleri şuanda "arsa payı az olsun ama sağlam müteahhit olsun" anlayışına büründü. Şuanda Konya'da müteahhit çok azaldı. Konut faizleri birara çok düşmüştü ve herkes elindeki stokları tüketti. Ancak maliyetler çok arttı için yeni inşaatla başlamada sorunlar var. Başlansa da daire fiyatları çok yüksek olacak. Bu nedenle bundan sonra herkes daire sahibi olamayacak gibi görünüyor. Çünkü maliyetler çok yüksek olacak. Ayrıca konut üretimi de azalacak diye düşünüyorum.





# seiso

14 Yıdır  
Güneşten Elektrik  
Üretiyoruz

[www.seiso.net](http://www.seiso.net)

444 25 95

**Hollanda 't ZAND**

Kurulu Güç: 3.3 MWp  
Uygulama Şekli: Arazi Tipi





## Antalya Stadi

Kurulu Güç: 1.4 MWp  
Uygulama Şekli: Çatı Üstü



## Pinar Kuruyemiş

Kurulu Güç: 380 kWp  
Uygulama Şekli: Çatı Üstü



## Konsantaş A.Ş.

Kurulu Güç: 2.1 MWp  
Uygulama Şekli: Çatı Üstü



# İNSAN YETİŞTİREN VAKIF KURMAK İSTİYOR

Konya'nın başarılı iş insanlarından olan Seiso Enerji Genel Müdürü İsmail Hakkı Karaca, "insan yetiştiren bir vakıf" kurmayı hedefliyor. Karaca bu hedefle, başta şehrimiz olmak üzere ülkemize insan gücü anlamında önemli katkılar sağlamak istiyor

**K**onya'nın önemli iş adamlarından biri olan İsmail Hakkı Karaca, 2004 yılında mezun olduğu üniversitenin ardından iş hayatına başladı. O günden buyana iş hayatının içerisinde yer alan ve başarılı çalışmalar yürüten Karaca, bugün yaklaşık 700 kişiye istihdam sağlayan bir iş adamı olmayı başardı. 5 farklı sektörde faaliyet gösteren bir şirketin sahiplerinden olan Karaca, güneşten elektrik üretimi konusunda faaliyet gösteren Seiso Enerji'nin Genel Müdürlüğünü yürütüyor. Önemli hedefleri olan Karaca, "Başta şehrimiz olmak üzere ülkemize insan gücü anlamında önemli katkılar sağlayacak "insan yetiştiren bir vakıf" kurabilmek. En geç 50 yaşına geldiğimde böyle bir vakfi kurup, buradan hem maddi hem manevi değerleri yüksek, dünyayı tanıyan eğitim alıyor olduğu uzmanlık alanı dışında tarih, coğrafya, felsefe ve global politika bilgisine sahip bireyler yetiştirmek en büyük hedefim. Allah'tan böyle bir imkânı bana sunarak, birlikte bu hedefi gerçekleştirmeyi nasip edecek çalışma arkadaşları diliyorum" ifadelerini kullandı.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Adım İsmail Hakkı Karaca. 1982 yılında Konya'da doğdum. Sedirler mahallesinde doğdum ama asıl çocukluk yıllarımı şu anki emniyet müdürlüğü ile hava lojmanları mevki arasında kalan Karacıhan Mahallesi'nde geçirdim. Sonrasında gıda ticareti ile uğraşan dedem ve babam İstanbul'a taşınma kararı aldılar. Babamın işleri dolayısı ile İstanbul, Çorum ve Ankara'da yaşadık sonra üniversite yıllarımda Konya'ya döndüm. 2004 yılında endüstri mühendisi olarak mezun oldum. 2010 yılında evlendim. Halen farklı sektörlerdeki kendi şirketlerimizde görev almaya devam ediyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

## Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şuandaki göreviniz nedir?

5 farklı sektörde faaliyet gösteren şirketlerimiz bulunmaktadır. Seiso Enerji güneşten elektrik üretimi konusunda faaliyet gösteren mühendislik firmamız, Karar Destek doğal gaz dağıtım şirketlerinin saha operasyonlarını yürüten ve nitelikli inşaat projeleri geliştiren mühendislik firmamız, Eflatun Tarım; tarım ve hayvancılık konusunda faaliyet gösteren firmamız, Meram AKD Kids eğitim sektöründe faaliyet gösteren firmamızdır. Tüm firmalarımızın yönetim kurullarında görev almakla birlikte ana sorumluluk alanım Seiso Enerji'nin Genel Müdürlüğüdür.

## Eğitim durumunuzdan bahsedermisiniz?

İlköğrenimimi İstanbul'da, lise öğrenimimi Çorum'da ve üniversite öğrenimimi 2004 yılında Konya'da tamamladım. Babamın işi olan gıda ticareti ve üretiminden bağımsız olarak kendi

şirketlerimizi kurduk ve hayatımızı bu yönde devam ettirdik.

## İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

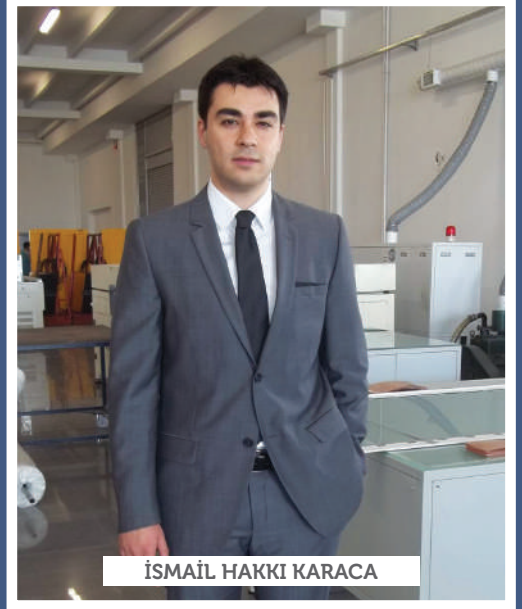
2004 yılı Temmuz ayında 22 yaşında endüstri mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mezun olduktan hemen sonra 4 ay boyunca Bursa merkezli bir yazılım firmasında ERP eğitim uzmanı olarak görev yaptım. Akabinde Kasım 2004'te ortaklarımla birlikte ilk firmamız Karar Destek firmamızı kurduk. Sonra 2008 yılında Karar Destek ve Solimpeks Enerji ortaklığında Seiso Enerji firmamızı kurduk. İlerleyen yıllarda 2015 ve 2018 yıllarında diğer firmalarımızı faaliyete geçirdik.

## İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

Yeni mezun üniversiteli olarak iş yapmak istediğimiz insanları tecrübe eksikliği ve güven verememe gibi nedenlerle ikna edemiyorduk. Bir mühendislik faaliyeti göstermek üzere büyük işverenlere ve holdinglere gidiyor, sunumlar yapıyor ancak olumlu dönüş almakta zorlanıyorduk. Bu dönemde kurulu bir düzene sahip olmanın hayalini yaşıyorduk. Ancak vazgeçmeden sürekli uğraşarak bize kendisi ile çalışma fırsatı tanıyacak insanlarla tanıştık. Bu süreçte iki seçeneğimiz vardı; kendi girişimlerimizden vazgeçmek veya aile şirketlerimizde ya da profesyonel hayatta çalışan olarak hayatımızı sürdürmek. Vazgeçmeden daha çok çabalayarak kendi işletmelerimizde kalmayı tercih ettik. Allah'ın inayeti ile işlerimiz büyümeye başladı ve bugün bizlere 700'e yakın çalışana iş vermek nasip oldu.

## Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

Bu konuda iki prensibi benimsiyorum; birincisi hayat bisiklet sürmeye benziyor. Üzerinde iken hareketsiz durmaya kalkırsanız, düşme ihtimaliniz çok yüksek. Hareketliliğinizi kaybetmemek gerekiyor. İkincisi; Rus yazar Tolstoy bisiklet sürmeyi 67 yaşında öğrenmiş ve bu olayın üzerine "Tolstoy'un Bisikleti" diye bir kavram geliştirilmiş. Yani bir şeyi öğrenmenin yaşı yoktur. Dinimizin emri gereği de "...öyleyse bir işi bitir, yenisine başla" düsturunu dikkate alıyorum ve sürekli öğrenmeye çalışıyorum. Temel olarak hareketliliğimi kaybetmeden sürekli öğrenmeyi sürdürmeye çalışıyorum. Bu prensipten hareketle, sivil toplum hareketlerinde yer almaya çalışıyor, spor yapıyor, kitap okuma gruplarına katılıyor, hem bireysel hem de gruplar halinde okuma günleri yapmaya çalışıyorum. Aynı doğrultuda zaman zaman "tecrübe paylaşımı" başlığı altında davet edildiğimiz lise çağından çalışma hayatındaki arkadaşlarımıza kadar farklı gruplara hitap etme imkânlarını buluyorum. Bu söyleşiler



İSMAİL HAKKI KARACA







hem kendimi daha iyi ifade etmemi hem de hitap ettiğim insanlardan özellikle kendimden daha genç olanlardan yeni şeyler öğrenmemi sağlıyor. Tabii insanın gelişimi ömür boyu devam ediyor. Genellikle gerçek hayatta elde ettiğiniz tecrübeleri kitap yığınlarından elde etme imkânımız olmuyor. Ama en güzel yolun kitap okurken çalışmak ve dünyayı tanımak için gezmek olduğuna inanıyorum. Beraberinde aktüele ilgili duymak ve "hctocom" şirketleri yani değeri 100 milyar USD'nin üzerine çıkmış "Apple, Microsoft, Tesla, Google ve Facebook" gibi "trend-setter" denilen dünya ticaretinde yeni yol ve yöntemleri belirleyen kuruluşları sürekli takip etmek gerektiği kanaatindeyim.

**Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda faaliyet yürütüyor musunuz? Yürütmiyorsanız ilerde böyle bir düşünceniz var mı?**

2009 ile 2018 yılları arasında Makine Mühendisleri Odası yönetim kurulunda yer aldım. Yine 2009 yılında İstanbul'da kurucusu olarak yer aldığımız GENSED'de (Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği) 3 dönem boyunca yönetim kurulu üyesi ve sayman üye olarak görev yaptım. TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda 2014 ile 2019 yılları arasında kurul üyesi olarak görev yaptım. Kalkınma Bakanlığı kaldırılmadan önce 2013 ile 2017 yılları arasında Çevre ve Enerji Kurulu üyeliği yaptım. Bununla birlikte halen Makine Mühendisleri Odası, MÜSİAD, GENSED ve GÜNDER gibi sivil toplum kuruluşlarına üyeyim. Yine MÜSİAD Konya Gelişim Grubu üyesi olarak şehrin gelişimine katkıda bulunacak vizyon projeleri geliştirmeye çalışan bir sivil inisiyatifte yer alıyorum. Geçmişte gerek yurt içi gerek yurt dışı birçok bilimsel ve sektörel kongre, seminer ve panellerde düzenleme kurulları ve yönetim kurullarında yer aldım.

**Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?**

Yurt dışında eğitim görmedim ama iş hayatıma başladığımdan bu yana yurt dışı ile irtibatım var. Gerek ihracat yaptığımız müşterilerimiz gerekse yurt dışındaki arkadaşlarımızın vasıtasıyla dünya ile irtibatımızı kaybetmemeye çalışıyorum. Bunun dışında sektörel olarak yurt dışı fuarlara katılımcı veya ziyaretçi olarak, yurt dışı kongre ve seminerlerde konuşmacı veya dinleyici olarak son gelişmelerden haberdar olmaya çalışıyorum. Ayrıca kültürel olarak iş adamı arkadaşlarımızla bir grubumuz var ve her yıl gezip görmediğimiz ülkelere ziyaretler gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar Amerika'dan Filipinler ve Vietnam'a kadar dünyanın 55 ülkesini ziyaret etme fırsatı buldum. Dünyanın farklı ülkelerinde farklı çalışma modelleri, kültürel yaklaşımlar, iş, aile ve dostluk hayatına ilişkin beklentileri gözlemlemenin son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Hem birçok arkadaşımızın düştüğü kibir belasından kurtulmak ve kendimizi dev aynasında görmemek, hem de tam tersi elimizdeki nimetlere şükretme vesilesi olması için mümkün oldukça dünyanın gezilmesi gerekiyor.

**Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?**

Dedemin ve babamın esnaflık yapmış olması, iş hayatına daha kolay adapte olmamızı sağladı. Girişimci olarak özellikle ev hayatı ve çocuklarımızı zaman zaman maalesef ihmal ediyoruz. Bir







anda çocuklarınızın büyüdüğüne şahit olup, o yılları kaybettiğinize hayıflanıyorsunuz. O nedenle evinizi kaleniz gibi düşünüp, siz dışarıda mücadele ederken kalenin sağlam kalmasına özen göstermelisiniz. Bu da sizin mücadelede güçlü olmanızın ev sahipleriniz yani eşleriniz ve çocuklarınızın güçlü olmasına bağlanması anlamına geliyor. Bu anlamda ben Allah'a eşlerimize sabır ve metanet versin diye dua ediyorum.

### Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan gelenekçi kuşakla herhangi bir çatışmaz oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?

Bizim şirketlerimizde gelenekçi kuşak olmadığı için bu konuda yorum yapamıyorum. Çünkü firmalarımızı kendimiz kurmamız nasip oldu. Ancak bizim Konya'da bir grup iş adamı arkadaşımızla "Şirket Anayasası Yaklaşımını" adı altında 1 yıldan fazla süre her iki haftada bir araya gelerek kendi tecrübelerimizi aktardığımız bir çalışmamız olmuştu. Bu çalışmada bir şirkette aile şirketi olsa da olmasa da yazılı bir kuruluş anayasası olması gerektiği; 30 madde halinde ortakların yaşam tarzlarının şirkete verebileceği zararlardan, aile üyelerinin ve akrabaların şirkette çalışabilme şartlarına, organizasyon ve iş bölümünden, şirkete gelen hediyelerin taksimine varana kadar birçok konuda fikri yazılı hale getirmiştik. Bu düzenlemelerin şirketler kurulumu yapılmamasının çok önemli olduğu kanaatindeyim.

### İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)

İş hayatından şahsi beklentilerimiz olduğu gibi ailemiz ve çevremizin de beklentileri vardır. Firmalarımız için beklentimiz daha katma değerli işler yaparak, minimum riskle maksimum ticari kazancı hedeflerken, topluma katkı sağlayabilmektir. Bildiğiniz gibi Türk Ticaret Kanunu'na göre şirketler tüzel kişiliklerdir ve şahsi beklentilerinizle şirketleri karıştırmamanız beklenir. Hatta şirketlerinizi şahsi menfaatlerinize veya hırslarınıza kurban etmemeniz gerekir. Bunun dışında şahsi beklentim ise mevcut anlayışların tersine, başta şehrimiz olmak üzere ülkemize insan gücü anlamında önemli katkılar sağlayacak "insan yetiştiren bir vakıf" kurabilmek. En geç 50 yaşına geldiğimde böyle bir vakıf kurup, buradan hem maddi hem manevi değerleri yüksek, dünyayı tanıyan eğitim alıyor olduğu uzmanlık alanı dışında tarih, coğrafya, felsefe ve global politika bilgisine sahip bireyler yetiştirmek en büyük hedefim. Allah'tan böyle bir imkânı bana sunarak, birlikte bu hedefi gerçekleştirmeyi nasip edecek çalışma arkadaşları diliyorum.

### Kendinizi nasıl tarif edersiniz?

İnsanın kendisini kısaca tarif etmesi zordur. Beklentilerimiz sürekli değişiyor, gelişiyor. Kişiliğimizi az da olsa bu beklentilere göre değiştirmeye çalışıyoruz. Yumuşak huylu, uyumlu, iletişim becerisi yüksek, hayır demekte zorlanan bir tip olarak tanımlayabilirim.

### İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?

Ülkemiz iş hayatı ile birlikte normal hayatın da oldukça yüksek strese sahip olduğu bir ülke. Bu stresin dezavantajı olduğu kadar "öldürmeyen acı geliştirir" prensibi gereği avantajı da olabiliyor. Dolayısıyla ben şahsen dozunda

yaşanan stresin faydasına inanıyorum ki bizleri daha dinç kalmaya teşvik ediyor. Yine de iş hayatının dışında sosyal hayatımızı mümkün oldukça dolu dolu geçirmeye çalışıyoruz. Konya'da olduğumuzda üç arkadaş düzenli olarak haftanın üç günü sabah 06:30 – 08:00 arasında spor yaparız. Günlük rutin olarak kitap okumaya çalışırız. Birkaç kişilik okuma grupları ile farklı konularda okuma, araştırma ve tartışmalar organize etmeye çalışırız. Yine en azından haftada bir gün arkadaşlarımızla bir araya gelip, karşılıklı ikrarlarda bulunmaya ve gündemi takip etmeye çalışırız. Bunun dışında pandemi döneminde azaltmak zorunda kalsak da düzenli olarak yurt dışı gezileri organize ederek, daha evvel gitmediğimiz coğrafyalara seyahat ederiz. Yılda en az 6-7 farklı ve daha önce gitmediğimiz ülkeye gitmeye çalışırız. Pandemi dönemini saymazsak birkaç arkadaşımızla her Ramazan ayının son 10 gününü Umrede geçirmek bizler için ayrı bir deşarj ve yeniden başlama vesilesi olur.

### İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?

İş hayatındaki en önemli paydaşlarımızı müşterilerimiz ve çalışma arkadaşlarımız olarak görürüz. Bu ikisinin mutluluğu bizlerin en büyük mutluluk kaynağıdır. Bu nedenle son dönemlerde "iç müşteri" ve "dış müşteri" olarak isimlendirilen çalışanlarımız ve müşterilerimiz vazgeçilmez paydaşlarımız. En iyi tutulması gereken ilişkilerimizin bu ikisi olduğunu düşünürüm. Bu ikisini rehabilite ettikten sonra, ortaklarımız, tedarikçilerimiz, taşeronlarımız, kamu tarafı gibi ilişki içinde bulunduğunuz diğer tarafların dolaylı olarak mutluluk duyacağına inanıyorum.

### Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?

Merhum Mehmet Akif'in Gölgeler isimli şiirinde bir tabir geçer; "dişsiz mi bir insan, onu kardeşleri yedi" diye. Maalesef Peygamber Efendimizin 20'li yaşlarını yaşadığı Mekke dönemini andıran, en düşük fiyata en iyi ürünü/hizmeti mümkünse bedelini en geç zamanda ödeyerek alınmasının gerektiğine inanılan bir dönemdeyiz. Bu cümlemin karşılığında zulüm desek abartmış olmayız sanırım. Vahşi bir rekabet, "büyük veri" yi en iyi yönetenin her şeyi elde ettiği ve her işi yaptığı, ABD'nin en büyük 3 teknoloji şirketinin Almanya ve Brezilya borsalarındaki tüm şirketlerin değerine eş değer bir büyüklüğe eriştiği inanılmaz bir dünyayı yaşıyoruz. Tam bu dönemde şehrimizde bir "Hilful Fudül" yani bir "Erdemliler Hareketi" başlatılsa ve iş insanlarımızı iyiliği, yardımseverliği, adaleti, sadakati ve liyakati öğütlesse, ne güzel olurdu diye düşünmeden edemiyor insan. Bu dönemde ayakta kalabilmek için sürekli yeni fırsatlar kollamak, yeni girişimler içinde bulunmak ve yaptığımız işleri sürekli geliştirmek zorunda olduğumuz farkındayız. Çıta o kadar yükseltilmiş ki, çıtaya bugün erişseniz, yarın yeni bir seviye karşınıza çıkarıyor. Ya yenilenip, yeni şeyler deneyeceğiz ya da gerileyeceğiz. Özet olarak günümüz iş hayatı bisiklet üzerinde durmaya benziyor, ya durmadan pedal çevireceğiz veya düşmeye hazır olacağız.

### Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?

Zaman zaman üniversite ve liselerin kariyer günleri benzeri söyleşilerine katılıyoruz. Benzer sorular ve gelecek kaygıları genç arkadaşlarımızın zihinlerini sürekli meşgul ediyor. Kaygı bozukluğu (Anksiyete) belki en yüksek seviyesine erişerek, daha ergenlik çağlarındaki çocuklarda bile kendini göstermeye başladı. Maalesef iş hayatı genç arkadaşlarımız için gittikçe zorlu hale geliyor. Gençlerimiz gün geçtikçe yeni rekabet unsurlarını, yeni kabullenmişler, yeni tehditlerle karşı karşıya kalacaklar. Ben özet olarak şu sözü kendilerine rehber edinirlerse bir çıkış yolu bulacakları ve inançlarının töpüleneneğine inanıyorum: Ecel gibi bir bekçim, rızık gibi bir garantim, kader gibi bir sığınacağım olduktan sonra kim bana ne yapabilir.





# KIA Sportage. Sizin kadar iddialı.



**SPORTAGE**



The Power to Surprise



**5 YIL** VEYA  
**150 BIN KM**  
**GARANTİ**



/kiaturkiye

**Motorcu Otomotiv**  
Horozluhan Mah. Albayrak Cad. No: 7  
Selçuklu/KONYA (332) 444 7 839



Sumak Metal'in ikinci kuşak sahibi Mustafa Sumak, "Makine ekipmanlarını artırmak ve daha iyi hizmet verebilmek en büyük hedefimiz. Bunun için kendimizi sürekli yeniliyoruz" dedi.

## "EN BÜYÜK HEDEFİMİZ ŞEHRE KATKI SUNABİLMEK"

**S**ektörü ve özel hayatı ile ilgili 10'Lar Dergisi'ne samimi cevaplar veren Sumak Metal'in ikinci kuşak yöneticisi Mustafa Sumak, "Hem kendi işime bakmak ve kendimi geliştirmek istiyorum. İşlerimizi daha da geliştirerek Konya'ya katkı sunmak istiyorum" dedi.

### Mustafa Sumak kimdir?

Babam bu işin içinde olduğu için onu gözetleyerek izleyerek bu işe başladık. 1996 doğumluyum Selçuk Üniversitesi Bilgisayar mezunuyum ayrıca açık öğretimde hukuk bölümü okuyorum. Üniversite hayatım güzel geçti İrlanda'ya gittim ve dil öğrendim.

### Sumak Metal'in hikayesini dinleyebilir miyiz?

Sumak Metal Değirmen Mak. Pet. Otom. İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti. 2008 yılında kurularak faaliyetlerine başladı. Konya Bûsan Özel Organize Sanayi'ndeki toplam 4 000m<sup>2</sup> kapalı alanda CNC Lazer Kesim ve Büküm üretimini sürdürmekteyiz. Sumak Metal'in kuruluşu her ne kadar 2008 yılında olsa da sanayi sektöründe ki faaliyetimiz çeyrek asra yaklaşıyor. Bu süre içerisinde sağladığımız birikim ve deneyimi Sumak Metal'de ortaya koyduk ve başta Almanya, İngiltere, Fransa, Letonya, Hindis-



tan ve Pakistan olmak üzere birçok ülkeye metal ürünleri ve Değirmen Makinaları ihraç ederek milli ekonomimize büyük bir katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Sumak Metal büküm ve metal üzerinden hizmet veriyoruz. Paydars, zigon sehpa ve orta sehpa olarak bu işe girdik ben biraz daha Paydars'tayım. Yani bu bölümün sorumlusuyum. 2018 yılında açtık 3 yıldır bu işteyim.

Yurt içi ve yurt dışı çalışıyoruz. Yıkama makineleri yaptık ve yapıyoruz. Yavaş yavaş emin adımlar ile yürüyoruz. 2008 yılında başladığımız Sumak Metal ilerleyen yıllarda halı yıkama makineleri ve Paydars olmak üzere işimizi daha da kurumsallaştırarak ilerliyoruz. Tam anlamıyla Paydars olarak 2018 haziran ayında İrlanda'ya gidip İngilizce öğrenip ülkemize geri dönüp bu işe başladık.







### İrlanda'daki iş hayatı ile Konya'daki iş hayatı arasında ne gibi farklar var?

İrlanda'da biraz daha imkanlar fazla, yurt dışındaki ülkeler biraz daha farklı. Çok küçük bir yer. Bizim burada eğitim yok. Ufacık çocuklara bile o kadar güzel eğitim veriliyor. Orada ailenin verdiği eğitim bile her şekilde kayda değer, bizim ülkemizde eğitim yok bence. Ticari anlamda bir kıyas yapsak Konya diğer illere göre üretim ve ticaret olarak ileri safhada ve sanayimiz çok büyük ve gelişmiş. Konya dışında sanayi bu kadar gelişmiş değil.

### Pandemi süreci nasıl geçti?

Pandemi sürecinde 7/24 çalıştık elhamdülillah. Biz çalıştık ama vatandaşlarımıza üzüldük ancak bizim için pandemi dönemi yükselişle devam etti.

### Payidars nasıl başladı?

Payidars olarak evlerde olan üçlü sehpa, orta sehpa üretiyoruz. Bunların satışını internet üzerinden de yapıyoruz. Firmalara ve vatandaşa da talep üzerine ürün yapıyoruz. Şu anda internette 500-600 adet farklı ürünümüz bulunmaktadır. Türkiye'nin her iline bizden ürün gidiyor ancak İstanbul daha ağırlıklı. Payidars olarak bir ARGE bölümümüz var ve her gün yeni ürün ekliyoruz.

### Vatandaş neden sizi tercih ediyor?

Hızlı çünkü müşterilerimiz sipariş verdiği andan itibaren oldukça hızlı ve aynı gün içinde çıkarıyoruz.

### Pandemi döneminde devlet desteği kullandınız mı?

Devlet desteği aldık, alıyoruz da devletimiz her zaman arkamızda durdu yeterli oldu mu diye sorarsanız bizim için yeterli. Devletimiz çok büyük hamdolsun.

### Yerel yönetimlerden beklentileriniz neler, hafta sonu yasakları hakkında neler düşünüyorsunuz?

Devletimiz bu yönden esnek davranmaya başladı esnek olmamalı diye düşünüyorum bazı illerimi açtığı zaman artan vaka sayıları ortada.

### Okul döneminde de işe gelip gidiyor muydunuz?

Tabi ki okuldan çıkıp hemen iş yerine gelirdik, biz de hevesle zevkle yapmaya ça-

lıştık. Babamın bize çok artısı oldu payı çok fazla bizde.

### Fabrikada babanız ile ilişkileriniz nasıl?

Babam bize tokat atmaz ama bakışı yeter, hepimizin arası iyi, her şeyde aramız iyi. Elimizden tutup yol gösterdi.

### İş haricinde neler yapıyorsunuz?

Arabalar ile ilgim var. Yurt dışına çıkmayı ve gezmeyi severim.

### Genç girişimcilere tavsiyeleriniz neler?

Herkes okuyacak diye bir şey yok. Okumuş olmak için okumamak gerek. Herkes okumaya hevesli ancak üniversitelerimizden mezun olan öğrencilerimiz hiçbir şey bilmiyor. Şu anda kalifiye eleman sıkıntısı çekiyoruz. Gençler kısa yoldan zengin olmanın hayalini kuruyorlar. Şuan ben açıktan avukatlık okuyorum ve okumanın yeri zamanı yok.

### En çok hangi işi yaparken zevk alıyorsunuz?

Müşterilerle birebir muhabbette bulunuyorum. Sehpa başı bekliyorum, çizim yapıyorum. her şeyin başında bekliyorum. Ben bu işin mutfağında yetiştim. En ince detayına kadar her şeyi bilirim ve takip ederim.

### STK çalışmalarınız var mı?

Müsiad'ta toplantılarımız oluyor ve oralarda kendi sektörümüzü anlatıyoruz ve orada yol göstermeye çalışıyoruz. Bu STK'lar sayesinde yurt dışına biraz daha kolay ulaşabiliyoruz ve yeni çevre ve yeni insanlar tanıyoruz.

### Nihai hedefiniz nedir?

En büyük hedefim istihdamı artırmak. İnsanlara yeni iş kapısı açmak çok güzel bir şey. Bu konuda sıkıntımız da var tabi. Dediğim gibi; kalifiye eleman yetişmiyor. Gençler masabaşı iş istiyor. Şu anda personel ilamımız var ama başvuru yok.

### Bundan 20 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

İnşallah ben şu an açıktan hukuk okuyorum. Onu bitirip avukat olmak istiyorum. Hem kendi işime bakmak ve kendimi geliştirmek istiyorum. İşlerimizi daha da geliştirerek Konya'ya katkı sunmak istiyorum.







Serdrip Sulama Sistemleri  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Serkan Topal sektör  
ve özel yaşamına dair  
değerlendirmelerde bulundu.  
Topal, "En büyük hobimiz  
işimiz" diye konuştu.

## "EN BÜYÜK HOBİMİZ İŞİMİZ"

**K**onya'dan 47 ülkeye ihracat yapan Serdrip Sulama Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Topal 10'Lar Dergisi'ne önemli değerlendirmeler yaptı. "ARGE ve altyapıya daha da çok önem vererek üretim sayısını artırmak, ürünlerimizi geliştirmek istiyoruz. 47 ülkeye ihracat yapıyoruz ama 190 ülkeye yapmak ve istihdamı artırmak istiyoruz" diyen Serkan Topal sektörteki rekabetin artırılması gerektiğini söyledi.

### Serkan Topal kimdir?

1984 Konya doğumluyum firmamız 1982 yılında Konya merkezde kuruldu. Daha önceleri inşaat sektöründe faaliyet gösterirken 2006 yılında damla sulama boru ve ek parçaları işine başladık ve devam ediyoruz 2002 Yılında Şirketimizin, İnşaat grubunda satış bölümünde çalışırken,2006 yılında şirketimizin plastik tesislerinde,sırasıyla, üretim planlama, satış pazarlama ve ihracat bölümlerinde çalıştım, 13 seneden sonra çeşitli bölümlerde görev aldıktan sonra, şu anda Şirketimizin, Yönetim kurulu başkanlığı görevini yürütmekteyim aynı zamanda Konya sanayi odasında meclis üyeliği ve TOBB Konya Genç Girişimciler Kurulunda icra kurulu üyeliği görevlerinde çalışmalarımı sürdürmekteyim.

### Pandemi dönemi nasıl geçti?

Pandemi süreci genel olarak bizim sektörü pek etkilemedi, bizim sektör sonunda tarıma bağlı bir sektör ve ürünlerimizi çiftçiler kullanıyor. Bizim sektörü kolay kolay, salgın, kriz gibi sorunlar etkilemiyor geçen

seneye göre %20'ye yakın üretim de ve ciro da artış oldu. Şu anda da %%15 büyüme hedefi bekliyoruz.

**Pandemi döneminde devlet desteğinden faydalandınız mı?**





Faydalanmadık çünkü biz 7/24 çalışan bir firmayız, çünkü daha zor durumda olan arkadaşlarımız var onlara yardımcı olacağına düşündük. Daha güzel destek verilebilir.

#### **Büyüme hedefiniz var mı?**

Firma olarak neredeyse makina parkurumuzun tamamını yeniledik. Kimi makinalar 5, kimi 10 sene de değiştiriyoruz. Konya Organize Sanayi 5. kısımda yeni fabrika inşaatımız bitti. 12. 000 metrekare alanımız var ve kismetse yakında taşınacağız. Yeni binamızın makinaları da limanda bekliyor.

#### **Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?**

Şu anda istihdam sayımız 60 ve dışarıda çalışanlar ile birlikte 150'ye yakın istihdam sağlıyoruz. Montaj, pazarlama bölge olarak 7 bölgede piyasadayız.

#### **Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?**

Ağırlık çalıştığımız ülkeler Fas, Cezayir, Tunus, Peru, Şili, Rusya.

#### **Sektörde Konya üretimini diğer bölgelerle kıyaslar mısınız?**

Konya gerçekten tarımsal sulama anlamında en büyük üretici. Tabi şehir bazlı düşünürsek... Ülke bazlı olarak bakarsak Türkiye dünyada üçüncü sırada.

#### **Dünyanın Konya'yı tercih etmelerinin sebebi nedir?**

Firma olarak bizim danışmanlık hizmetimiz de var ancak bizi tercih etmelerinin ana sebebi fiyatın uygun olması. Kullanılan malzeme ve ürün çeşitliliği de önemli tercih sebebi. Şuanda 500'e yakın, bahar ayından sonra 700'e yakın çeşit olacak. Çeşit artınca istihdam sayısı da artacak ve daha çok katma değer üreteceğiz.

#### **Yerel yönetimlerle ilgili sıkıntılarınız var mı?**

Bizim yerel yönetimlerden sıkıntı ve şikayetimiz yok. Sanayi Odası, Ticaret Odası bizlere her konuda yardımcı oluyorlar. Organize sanayi bölgelerinin altyapıları da çok iyi.



#### **Serkan Topal iş harici neler yapar?**

Günümüz işle geçiyor, biz işimizi seviyoruz en büyük hobimiz işimiz. Konya Sanayi Odası'nda meclis üyesiyim, Konya Ticaret Odası'nda genç girişimciler kurulunda icra kurulu üyesiyim. Açıkçası iş yükümüzden sosyal faaliyetlere vakit ayıramıyorum.

#### **Genç girişimcilere önerileriniz nelerdir?**

Genel manada ne iş yaparsa yapsınlar, bir insan yapacağı işi sevmeli. yapacağı işi severse inaniyorum ki orada başarılı olur.

#### **Serkan Topal'ın bir hayali var mı?**

ARGE ve altyapıya daha da çok önem vererek üretim sayısını artırmak, ürünlerimizi geliştirmek istiyoruz. 47 ülkeye ihracat

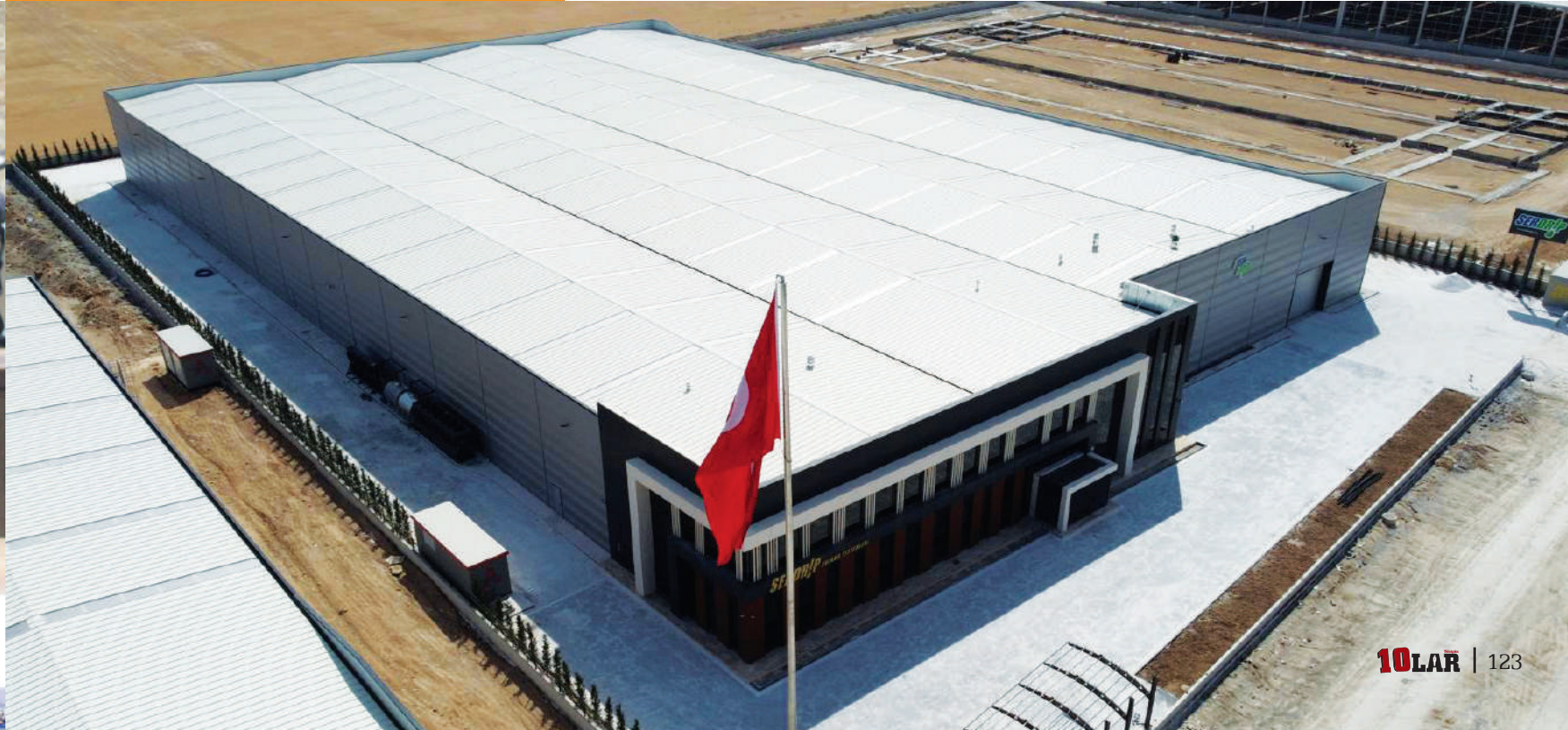
yapıyoruz ama 190 ülkeye yapmak ve istihdamı artırmak istiyoruz.

#### **Sektörün en büyük sıkıntısı nedir?**

Sektör plastik olduğu için Türkiye'de bir tek fabrika var o da Petro Kimya. Üretimi Türkiye'nin yıllık plastik kullanımının %15'ine yetiyor. Yani bu ne demek? Türkiye plastiğin 85'ini yurtdışından tedarik ediyor.

#### **Peki ne yapılması gerekir?**

Devletin burada yerli üretici diye koruması gerekir. Fazladan vergiler geliyor. Misal, Çin, Hindistan gibi ülkelerle rekabet edemiyoruz ve son aylarda plastik hammaddesine ortalama %150 civarı zam geldi. Türkiye'de üretim az olduğu için fahiş fiyatlar ortaya çıkıyor. Devlet burada tekelleşmenin de önüne geçmelidir.







# 'ÇALIŞMAYI SEVİYORUM'

Vinç sektöründe olmanın kendisini mutlu ettiğini belirten Özfatihler Vinç Yurtiçi Satış Temsilcisi Mustafa Şükrü Çimen, "Çalışmayı seviyorum ve çok mutluyum" dedi

**K**onya'nın gelecek vadeden genç işadamlarından biri de Özfatihler Vinç Yurtiçi Satış Temsilcisi Mustafa Şükrü Çimen. Lise yıllarında aile şirketlerine gelerek çalışmaya başlayan Çimen, eğitim hayatının bitmesiyle kendini tamamen iş hayatının içerisinde buldu. Henüz 21 yaşında olmasına rağmen iş hayatında önemli hedefler koyan Çimen, bu hedeflere ulaşmak için kendini sürekli geliştiriyor. Çalışmayı çok sevdiğini belirten Çimen, "Ben iş hayatımı, eğitim hayatımı ve sosyal hayatımı birbirine hiç karıştırmadım. Hem kendi paramı kazandım hem gezdim tozдум hem de eğitimimi devam ettirdim. Çalışmayı seviyorum. Vinç işi yapmayı çok sevdiğim bir iş. O yüzden çalışmaktan çok mutluyum" diyor.



MUSTAFA ŞÜKRÜ ÇİMEN

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Mustafa Şükrü Çimen. 21 yaşındayım. Lise mezunuyum. İngiltere'de eğitim aldım. İngiltere'den geldikten sonra şirketimizde satış temsilcisi olarak kendimi işe vermiş durumdayım.

## İş hayatına ne zaman başladınız? Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz?

İş hayatına lise yıllarında başladım. Liseye giderken, okuldan arta kalan zamanlarımda işe gelirdim. İşte de imalat kısmında çalışıyordum. İlk olarak kaynak yapmayı öğrendim. Ardından elektrik kısmına geçerek oradaki pano sistemini, elektrik bağlama sistemlerini öğrendim. Sonrasında Ar-Ge kısmına geçtim ve çizimler yapmayı öğrendim. Sonrasında satışa geçtim. Orada kendimi geliştirdim ve uzun zamandır satıştayım. Şuan şirketimizin Yurtiçi Satış Temsilcisi olarak görev yapıyorum.

## Küçük yaşlarda hem eğitiminize devam ederken hem de şirketinizde çalışmalar yapıyordunuz. Bu durum isiz zorlamadı mı?

Çok fazla zorluk yaşamadım. Çünkü eğitimimim devam ediyordu ve eğitimimim iş hayatıma engel olmuyordu. Haftasonları, yaz tatilleri gibi eğitimimden arta kalan kısımlarda işe geliyordum. Bir de ben iş hayatımı, eğitim hayatımı ve sosyal hayatımı birbirine hiç karıştırmadım. Hem kendi paramı kazandım hem gezdim tozдум hem de eğitimimi devam ettirdim. Çalışmayı seviyorum. Vinç işi yapmayı çok sevdiğim bir iş. O yüzden çalışmaktan çok mutluyum.

## Kendini geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Her gün farklı çalışmalarda bulunuyorum. Özel projelerin içinde bulunuyorum. Oturmaya seven biri değilim. Yeri geldiğinde iş elbiseleri-





mi giyip imalata giriyorum ve neler yapabilirim, neler öğrenebilirim diye sürekli çalışırım. İnter-netten araştırmalar yapıyorum. Kullandığımız malzemelerin ebatlarını, fiyatlarını araştırıyorum. Babamla muhabbet etmeyi seviyorum. Çünkü babam ilkökul 5. Sınıftan sonra iş hayatına girmiş ve o dönemden beri çalışıyor. Kendisi iş hayatında önemli tecrübelere sahip olan biri. Babam çok bilgili biri. O yüzden babamla muhabbet etmeyi seviyorum ve ondan bir şeyler öğreniyorum. Kendimi bu şekilde geliştirmeye çalışıyorum.

### İngiltere eğitiminizden biraz bahsedermisiniz?

İngiltere'ye dil eğitimi almak için gitmiştim. 6 ay için gitmiştim. Ama oradaki hocalarım İngilizce seviyemin güzel ilerlediğini, farklı şeyler yapabileceğimi söylediler. Ben de üniversite eğitimimi de orada yapmaya karar verdim ve üniversite sınavına girmek için eğitim süremi 1 yıla uzattım. Ama 2020 Ocak ayında pandemi nedeniyle geri döndüm. O dönem pandemide Çin farklı bir noktaya gidiyordu. İngiltere'de de çok fazla Çinli öğrenci vardı. Bu yüzden orada kalmak istemedim ve geri döndüm. Ama tabii pandemiden sonra inşallah tekrar gidip üniversiteyi de İngiltere'de okumayı planlıyorum.

### İngiltere serüveni size neler kazandırdı?

Çok okuyan mı iyi bilir çok gezen mi iyi bilir diye sorarlar ya. Bence çok gezen iyi bilir. Çünkü kendimde de bunu gördüm. Sadece İngiltere'ye gitmedim, Katar, Cezayir, Suudi Arabistan gibi ülkelere de gittim. Bu anlamda her gittiğim ülkede ticaret konusunda da, farklı noktalarda da önemli şeyler öğrendim. Yurt dışı bana özgüven kazandırdı. Çünkü ilk gittiğimde hiçbir şey bilmiyordum, İngilizcem yoktu. Ama öğrenmeye başladıkça bana bir özgüven geldi. İnsanlara karşı olan davranışlarım ve düşüncelerim değişti. Yurt dışı bana bunları kazandırdı diyebilirim.

### İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz neler?

Şirketimizin yurt dışında daha aktif olmasını amaçlıyorum. Yurt dışındaki Pazar açığımızı genişletmek istiyorum. Bunun için gitmediğimiz

ülkelere gitmek istiyorum. Şuan daha çok Orta Doğu ülkelerine ihracat yapıyoruz ama ben bu ülkelerin yelpazesini genişletmek istiyorum. Almanya'ya çalışıyoruz ama Almanya'daki iş potansiyelini daha da genişletmek istiyorum. Amerika Birleşik Devletleri'ne açılmak istiyorum. İngiltere, ABD, Almanya gibi ülkelere ofisler açarak oradaki etkinliğimizi artırmak istiyorum.

### Günüünüzü daha çok nasıl geçiriyorsunuz?

Arkadaş canlısı, sıcak kanlı bir insanım. Aileme çok değer veririm. Daha çok aileme vakit geçirmek isterim. Benim hayatım iş ve evdir. Arkadaşlarımın sosyal aktivitelerim de vardır ama aileme vakit geçirmeyi daha çok seviyorum.

### İş hayatının verdiği stresi nasıl atıyorsunuz? Hobileriniz var mı?

Benim aşırı bir araba sevdam var. Spor arabaları çok seviyorum. Arabalarla oynamayı seviyorum, güçlendirme, modifiye yapıyorum. Lüks otomobillerde bu tür motor güçlendirme ve modifiyeler yapıyorum ve bunu seviyorum. İlerde bunu da ticarileştirmeyi düşünüyorum.

### Konya sanayisini değerlendirecek olursanız neler söylersiniz?

Konya sanayisi Türkiye'nin önemli bir üretim merkezi. Çünkü Konya sanayisinde istediğiniz her şeyi bulabilirsiniz. Yeni projeler çıkartmayı ve üretmeyi seven bir şehirdir. Bu açıdan birçok ile göre çok iyi durumdayız. Bunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Organize sanayisi olarak zaten diğer şehirlere göre çok iyi durumdayız. İnşallah Konya olarak daha farklı noktalara geleceğimize inanıyorum.

### Genç işadamlarının bu üretime katkısı ne olacaktır? Düşüncelerinizi alabilir miyim?

Günümüz gençleri daha ileri görüşlü ve teknolojiye daha yatkın. İş hayatında artık eski yöntemleri kullanmıyor gençler. Ar-Ge'ye önem veriyorlar. Daha hızlı büyümeyi ve daha hızlı yukarıya çıkmak istiyorlar. Bu anlamda günümüz gençleri iş hayatında daha hızlı büyüyecek ve yeni projelerle ülkeye değer kazandıracaktır.







#altyapisektörüneüstüzeyyaklaşım



**TEKBAŞ**  
**İNŞAAT**

+90 (332) 355 16 61

Biriketçiler Sanayi Ümmügelin  
Sokak No:20 Karatay / KONYA

www.tekbasinsaat.com.tr  
tekbas@tekbasinsaat.com.tr





YÖNEL

P R E F A B R İ K

Burası  
Senin  
Hayalın





20 m2'lik bir dükkândan 2000 metrekarelik bir kapalı alana uzanan serüvenin üçüncü kuşak kahramanı Niyazi Adabalı ile Model Ofset'i konuştuk. Adabalı, "değerlerimizi sınırların ötesine taşımak için gayret ve çaba gösteriyorum" dedi.

## HEDEF SEKTÖRDE MODEL OLMAK

**İ**lk ofset baskı makinesi yatırımı ile ofset baskı sistemine geçiş yaparak ilerleyen ve birçok yeniliğe imza atan Model Ofset'in üçüncü kuşak yöneticisi Niyazi Adabalı 10'Lar Dergisi'ne sektörü ve özel hayatı ile ilgili açıklamalar yaptı. Genç girişimcilere tavsiyelerde de bulunan Adabalı, "başarıya götüreceğ her yolda ter dökmeniz sizi her anlamda zirve-ye taşıyabilir" şeklinde konuştu.

### Niyazi Adabalı kimdir?

Grafik tasarım uzmanı ve aynı zamanda Model Ofset Matbaa ve Ambalaj Tesisleri'nde Yönetim Kurulu Üyesi olan Niyazi Adabalı 25 Eylül 1995 yılında Konya Meram ilçesinde dünyaya geldi. İlkokul, ortaokul ve lise hayatını Konya'da tamamlayarak, eğitim hayatına İstanbul Kadir Has Üniversitesi Grafik Tasarım ve Reklamcılık Bölümü'nde devam etti. 2018 yılı Konya KTO Karatay Üniversitesi Grafik Tasarım bölümünden mezun oldu.

İlkokul yıllarından itibaren Dedesi Niyazi Adabalı'nın 1969 yılında kurmuş olduğu Model Matbaasında çocukluğunu geçirdi. Aile şirketi olan Model Matbaası o yıllarda hem bir eğlence hem de ilgi duyduğu bir meslek haline gelmişti. Eğitim hayatını tamamladıktan sonra Babası Murat ADABALI ve Amcası Cevat ADABALI'nın dedesinden itibaren ikinci kuşak olarak halen sürdürmüş olduğu Model Ofset Matbaa ve Ambalaj Tesislerinde 2018 yılından itibaren fiili olarak meslek hayatına devam etmektedir.

### Model Ofset ne zaman kuruldu?

Şahin Çarşısı ve Aziziye caddesinde Dedemin kurmuş olduğu 20 m2'lik bir dükkân ile başlayan serüven 1982 yılında Amcam Cevat ADABALI ve 1983 Yılında Babam Murat Adabalı'nın desteğiyle elde ettikleri başarı ve tecrübeleri ile babadan gelen bir iş disiplini sayesinde sektöre saygın bir hizmet anlayışı ve özverili bir firma profili çizerek uzun yıllardır sektöre yön vermektedir. Bu süre içerisindeki en önemli düsturumuz her zaman güven, saygı ve birbirimize karşı sorumluluklarımız olmuştur.

### İşyerinde babanız ve amcanızla ilişkileriniz nasıldır?

2004 Yılında Kurumsallaşan firmamız görev paylaşımı ile profesyonelliğe önem veren ve şirket menfaatleri için çalışmalarına devam eden, kurulduğu günden beri saygı, güven ve iletişim vizyonu içerisinde bulunan şirketimizi büyükle-  
rimden almış olduğum iş ahlakı sayesinde 3. Kuşak olup 50. Yıllık firma değerlerimizi sınırların öte-

sine taşımak için gayret ve çaba gösteriyorum. Baba oğul, Amca yeğen ilişkisinden ziyade iş yerinde ki sorumluluklarımızı göz önünde bulundurarak, müşterilerimize eksiksiz özveri ve müşteri memnuniyeti ilkesi ile hizmet vermeye devam etmekteyiz.

### STK çalışmalarınız var mı?

Tabii ki sektörümüz gereği birçok alanda faaliyet gösteriyoruz. Bu anlamda toplumsal sosyal ve siyasi konularda duyarlılık sağlamaya çalışıyoruz. Türkiye'yi mahalli ve evrensel değerleri koruyan, bölgesinde etkin, dünyada saygın, müreffeh bir ülke haline getirmek amacıyla çalışan Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) ile iş birliği içerisindeyiz.

### İş haricinde neler yaparsınız?

Hayatımda her zaman mesleğim gereği renkleri doğayla ilişkilendirmişimdir bu yüzden hafta sonlarında ailem ve arkadaşlarım ile beraber ATV turları ile yeni keşifler yapmayı çok severim. İşimiz gereği birçok alanda hizmet verdiğimizden dolayı olabildiğince çok okumaya ve her konuda bilgi sahibi olmaya çalışırım. Bunun dışın eşim ile beraber farklı şehirlerde tarihi yerleri gezip görmeyi, atalarımızın bırakmış olduğu miraslara bizzat şahit olmayı seviyorum.

### Genç girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

Çekirdekten yetişmiş biri olarak mesleki anlamda tecrübenin önemli olduğu-

NİYAZI ADABALI







nu düşünüyorum bu yüzden profesyonel iş dünyasında çalışıp, doğru analizlerin yapılması, gerekli risklerin alınması değişime açık olunması, finansal yönetim becerisine sahip olunması, iyi takım arkadaşlarının kurulması oldukça önemli. Tabi her şey zaman ve tecrübe; hatalardan ders çıkarılıp yılmadan yola devam edip istikrar sağlandığında elde edilemeyecek hiçbir şey olmadığını düşünüyorum. Kestirme yol yoktur, bazen zaman, mekan ayırt etmeksizin başarıya götürecektir her yolda ter dökmeniz sizi her anlamda zirveye taşıyabilir.

#### Model Ofset'in hikayesi ve hedeflerini anlatır mısınız?

Niyazi Adabali tarafından 1969 yılında Konya'da, matbaacılık alanında faaliyet göstermek üzere kurulan Model Ofset, sırasıyla Şahin Çarşısı ve Aziziye Caddesinde 1994 yılına kadar faaliyetlerini sürdürdü. Elde ettiği başarı ve tecrübe ile 1991 yılında Matbaacılar Sitesindeki yerine taşınarak ilk ofset baskı makinesi yatırımı ile ofset

baskı sistemine geçiş yaptı. Sektördeki bu öncü hareketi ile ilerlemeye devam ederek birçok yeniliklere de imza attı. 2004 yılında kurumsallaşan firmamız ticari unvanı olarak "ADABALI OFSET MATBAACILIK AMBALAJ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ." adı altında faaliyetlerine devam etmektedir. Model Ofset, 2017 yılında Adana Çevre Yolu üzerinde ki 600m2 lik üretim tesislerine taşınarak, Konya matbaa sektörüne "HEIDELBERG CD 102 70X100 5 RENK + DISPERSİYON LAK" ofset baskı makinesini kazandırarak büyük bir başarı elde etmiştir. İstikrarlı bir şekilde başarısını ve büyümesini sürdüren Firmamız 2021 yılında yatırımlarına hız kesmeden devam ederek Ankara Yolu Üzerinde ki 2000 m2'lik yeni fabrikasına taşınarak dünya standartlarında olan üretimini daha da geliştirmek ve izlenen bir firma profili olmak için Geleceğe yönelik yaptığı atılımlarla ileri teknoloji ve makine parkuruna yaptığı yatırımları, sektördeki yerini korumakta ve geleceğe dönük yatırımlarına devam etmektedir.





Konya'nın başarılı genç iş insanlarından Genç ASKON Konya Şube Başkanı ve Envoy Petrol Genel Müdürü Ferhat Bozkurt, Türkiye'nin daha disiplinli ve sistematik bir çalışmayla dünyada söz sahibi olabileceğini söyledi

## TEK EKSIĞİMİZ DİSİPLİN



FERHAT BOZKURT

**K**onya'nın yetiştirdiği genç iş insanlarından biri de Envoy Petrol Genel Müdürü Ferhat Bozkurt. Kendini çok iyi şekilde geliştiren Bozkurt, küçük yaşlarda girdiği iş hayatında şeker sattı, kırtasiye işleri yürüttü. Üniversite yıllarında da aile şirketi olan Envoy Petrol'de çalışmaya başlayan Bozkurt, burada da birçok görevde bulundu. Son olarak genç yaşta şirketin Genel Müdürlüğü görevini üstlenen Bozkurt, bu önemli sorumluluğu başarılı bir şekilde yürütüyor. Aynı zamanda Genç ASKON Konya Şube Başkanı da olan Bozkurt, iş hayatında önemli hedefler koymuş durumda. Bu doğrultuda çalışmalar yürüten Bozkurt, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)'te de etkin rol alıyor. Türkiye'nin dünya ekonomisinde önemli bir söz sahibi olabileceğini, bunun için de gayret göstermek gerektiğini belirten Bozkurt, "Tek eksiğimiz disiplin. Daha disiplinli ve sistematik çalıştığımız zaman dünyada söz sahibi olmamızın önünde hiçbir engel kalmayacak" dedi.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1995 Hatay/Dörtöyl doğumluyum. Aslen Konya/Kululuğum. Endüstri mühendisiyim. Evliyim 2 çocuk babasıyım.

### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şuandaki göreviniz nedir?

Şirketimiz 1985'ten beri 15 istasyon ile akaryakıt sektöründe hizmet veriyor. Şirkette 3. Kuşak olarak çalışıyorum. Şirkette çaycı olarak başladım devamında akaryakıt satış görevlisi olarak çalışmaya devam ettim ardından marketlere baktım sonrasında muhasebe ve şu anda şirketin genel müdürlüğünü yürütüyorum.

### Eğitim durumunuzdan bahsedermisiniz?

Ben lise son sınıfa kadar Hatay'da yaşadım. Sonrasında Ankara Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümüne kayıt yaptırıp 2.

sınıfın sonunda Selçuk Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümüne geçiş yaptım.

### İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

Çok küçük yaşlardan beri bir şekilde ticaretin içerisinde bulundum. İlk okul yıllarımda okuldaki arkadaşlarıma şeker satarak başladım. Lise yıllarımda okulun kırtasiye işlerini yapıyordum. Artık üniversite yıllarımda babamın yanında her pozisyonda babamın verdiği görevleri yaparak iş hayatına adım atmış oldum.

### İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

Küçük yaşlarda iş hayatına adım atan birisi olarak yaşanan en büyük problemin tecrübesizlik olduğunu düşünüyorum. Tecrübe size bazen ticarete 2+2=4 değildir diye söylüyor. Farklı bileşenleri için içerisine katmanız gerektiğini söylüyor. Ondan dolayı ben bu sıkıntıları fazlasıyla yaşayanlardayım. Burada sizi doğru yönlendirebilecek insanlara ihtiyacınız oluyor. Benim buradaki en büyük destekçimde babamdı. Her konuda desteğini gördüm hatalı kararlarımda arkamda durdu ve çözüm üretme yoluna gittik her zaman.

### Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

İşten ve çocuklarımdan kalan zamanlarda kitap okumaya çalışıyorum. Tedx gibi platformlardan insanların tecrübelerini dinlemek hoşuma gidiyor.

### Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda faaliyet yürütüyor musunuz? Yürütmüyorsanız ilerde böyle bir düşünceniz var mı?

Üniversite yıllarımdan itibaren sivil toplum kuruluşlarında görev alıyorum. Sivil toplum kuruluşlarının gençler için

kişisel gelişim anlamında çok önemli fırsatlar taşıdığını düşünüyorum. Gerek iletişim gerek network anlamında önemli kazanımlar elde edeceklerini düşünüyorum. Şu anda aktif olarak Genç ASKON Konya Şube Başkanlığı görevini yürütüyorum.

### Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?

Yurt dışı deneyimim çok fazla oldu. Başta Amerika olmak üzere birçok ülkeye seyahat etme fırsatım oldu. Yurt dışı seyahatlerim gerek eğitim gerek ticaret üzere oldu. Bana kazandırdığı en büyük deneyim ülkemizin kıymetini her gezimde daha çok bilme fırsatı vermesidir. Ülkemizin hem doğal hem beşerî güzelliklerinin tüm dünyadan çok daha güzel olduğuna inanıyorum. Tek eksiğimiz disiplin. Daha disiplinli ve sistematik çalıştığımız zaman dünyada söz sahibi olmamızın önünde hiçbir engel kalmayacak.

### Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?

Bu hususta babamın çok büyük emekleri var üzerimde. Babam sorumluluk veren ve sorumluluk verdiğinde hata payı bırakan hata yaptığımızda hatalarımızdan ders çıkarmamızı bekleyen bir yönetici. Bu konuda benim en büyük şansımın babamın bizlere karşı yaklaşımı tutumu olmuştur. Şu anda karar alıcı pozisyonda olan birisi olarak aldığım tüm kararlarda babamın küçük yaşlarda bize aşıladığı o ticari kültürün etkilerini hissediyorum.

### Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan gelenekçi kuşakla herhangi bir çatışmanız oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?

Ben sorun olmayan yerde yolunda gitmeyen bir şeyler olduğunu düşünürüm. Bugün her evin içerisinde nasıl kendine göre sorunları oluyorsa şirketlerde de aynı husus var. Bugün sadece gelenekçi kuşak yenilikçi kuşak çatışmasının yanında personellerinizle bile birçok sefer fikir ayrılıklarına düşebiliyorsunuz. Buradaki en önemli husus herkesin birbirlerinin fikirlerine saygılı olması ve fikirleri çarpıştırmaması. Bugün siz oturup konuşabildiğiniz tartışabildiğiniz sürece geliştirebilirsiniz. Ondan dolayı ben bu tarz ayrı düşüğümüz konuları konuşarak daha iyi analiz ederek aşma yolunu tercih ediyorum ve nitekim başarılı olduğumuzu düşünüyorum.

### İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)

İş hayatımda gelecek ile alakalı öncelikli hedefim sürdürülebilir gelecek nesillere aktarılabilir bir şirket oluşturmak. Bunun için





yaptığınız işin kurumsal bir çerçeveye oturması şart. Bu kurumsallığı sağlamak maalesef hemen istediğiniz anda olmuyor. Nitelikli insan gücüne sahip olmanız gerekiyor. Çok şükür şirketimiz bu vizyon ve misyon doğrultusunda ilerliyor.

#### Kendinizi nasıl tarif edersiniz?

İnsan ilişkileri iyi olan çalışmayı seven ve iyi bir aile babası olarak tanıtırım.

#### İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?

Arkadaşlarımızla haftada bir voleybol maçı yapıyoruz. Seyahat etmeyi seviyorum. Genç ASKON ekibiyle beraber kurduğumuz bir çiftliğimiz var orada vakit geçirmeyi seviyorum.

#### İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?

İş hayatımda çalıştığımız iş ortaklarımız partnerlerimiz personellerimiz ile çok iyi bir ilişkim var. İnsanlarla iletişim kurmayı seven birisiyim. Bu sayede çalıştığımız personellerimizle ve firmalarımızla uzun yıllar çalışma fırsatı buluyoruz. Tabi ki burada sadece ilişki yetmiyor dürüstlük iş ahlakı ve birçok bileşen daha var. Ama iş ilişkilerimizin güçlü olduğunu söyleyebilirim.

#### Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?

Günümüz iş dünyasını çok çalışkan dinamik ve sürekli gelişime açık buluyorum. Türkiye'nin bu dinamik ve çalışkan iş dünyasıyla çok fazla yol alacağını düşünüyorum. Özellikle yeni yetişen gençlerimizin ülkemizi farklı bir noktaya taşıyacağını düşünüyorum.

#### Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?

Yeni yetişen gençlerimizden ben çok ümitliyim. Gerek çalıştıkları kurumları gerek kendi şirketlerini dünyaya açıyorlar. Ben gençlerin arkasında durulursa ülkemizi yüksek katma değerli üretim noktasında çok yukarıya taşıyacağını düşünüyorum. Biz Genç ASKON olarak gençlerimizin dünyaya açılmaları noktasında Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile beraber dünya ticaretinde rol almaları için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.







KEMAL BAŞARI



Konya'nın ve Türkiye'nin sanayide iyi bir noktaya geldiğini belirten MUBAŞ Metal Kalıp ve Alüminyum Döküm'ün Kurumsal İletişim ve Pazarlama Sorumlusu Kemal Başarı, yeni nesillerin de katkısıyla Türkiye'nin geleceğini parlak gördüğünü söyledi

## GELECEĞİMİZ PARLAK

**K**onya'nın genç işadamlarından biri de MUBAŞ Metal Kalıp ve Alüminyum Döküm'ün 2. kuşak yöneticilerinden Kemal Başarı. Çocukluk yıllarından buyana iş hayatının içerisinde yer alan Başarı, aile şirketlerinin hemen her alanında çalışmalar yürüttü. Bir yandan eğitim hayatını sürdürürken diğer yandan tatil dönemlerini sürekli iş yerinde geçiren Başarı, eğitimini de iş hayatına göre şekillendirdi. İş hayatına devam edebilmek adına Konya'da uluslararası ticaret okuyan, bir yandan eğitimini sürdürürken diğer yandan şirketteki çalışmalarını sürdüren Başarı, hem alaylı hem de mektepli bir işadama olma yolunda ilerliyor. Kendini geliştirmek için birçok araştırmalar yapan, İngilizce eğitimini pekiştirmek için bir süre İngiltere'de eğitim alan Başarı'nın önemli hedefleri var. Türkiye'nin ve özelinde Konya'nın stratejik bir üretim üssü olduğuna vurgu yapan Başarı, yeni nesillerin bu avantajı iyi değerlendireceğini belirtiyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Kemal Başarı. 1999 Konya doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu mahallelerimizde bulunan devlet okullarında okudum. Sonrasında Enderun Lisesi'ne geçtim oradan da Başak Koleji'ne geçtim ve okul birinciliğiyle mezun oldum. Üniversitede tek tercih ile uluslararası ticaret bölümüne giriş yaptım. Aslında puanımla daha farklı bölümlere ve okullara gidebilirdim

ama işle üniversiteyi paralel olarak götürmek için Konya'da kalmayı tercih ettim. Çünkü hem alaylı hem de mektepli olmak büyük bir avantaj. Bu nedenle şehir dışını yazmadım ve Konya'da kaldım.

### Şirkete ne zaman başladınız? Hangi bölümlerde çalışmalar yürüttünüz? Şuan ki göreviniz nedir?

Ben kendimi bildim bile şirketimize gelir giderim. Benim hiçbir zaman yaz tatilim, 15 tatilim olmadı. Tatillerde sürekli iş yerine gelirdim. Okullar açıldığında arkadaşlarım yaz tatilinde yaptıkları tatili anlatırdı ama ben anlatamazdım çünkü hep çalıştım. Bütün makinelerde operatör olarak çalıştım. Yıllarca tuvalet temizledim, çay dağıttım. Gelen müşterilerden 50 kuruş 1 lira ile harçlığımı çıkarırdım. Bu şekilde gittik geldik iş yerimize. Tüm makinelerde çalıştım, dökümhanede çalıştım. Kendi boyumdan büyük kepçeyle döküm dökerdim. Üniversite 1. sınıftayken planlama departmanında çalışmaya başladım. Ardından üniversite 3. Sınıfta üniversiteyi dondurup yabancı dil eğitimi için yurt dışına gittim. İngiltere'ye gittim ve burada 1 yıllık bir eğitimim vardı ama pandemiden dolayı eğitimi yarıda bırakarak zorunlu dönüş yaptım. Tekrardan gitme durum var ama şuanda şirketimizde kurumsal İletişim ve Pazarlama sorumlusu olarak görev yapıyorum.







### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Firmaların ilerleyebilmesi için, genç neslin çok önemli olduğuna inanıyorum. Çünkü genç nesil daha çok araştıran, daha çok sorgulayan ve daha heyecanlı insanlardır. Genelde tecrübeli kesim, işe odaklanmış, iş dışındaki şeyleri çok fazla göremeyen insanlardan oluşuyor. Bu anlamda ben İngiltere'den sonraki süreçte sürekli araştırma içerisindeyim. Bizden daha iyi olan firmalar neler yapıyor araştırıyorum. Gidip gördüğüm firmalar oldu. Ben gelişimin yaşı olduğum düşünmüyorum. İnsan her yaşta kendine bir şeyler katabilir. Bu düşünceyle olan insanlarla aramı yakın tutmaya çalışıyorum. Her zaman yaşımdan büyük insanlarla oturdum kalktım. Bunların da meyvesini yavaş yavaş aldığımı düşünüyorum.

### Yurt dışı serüveniniz yarım kaldı ama orada bir süre kalma fırsatınız oldu. Yurt dışı tecrübesi size neler kazandırdı?

Yurt dışına gitmeyi uzun zamandır istiyordum. Ülkeye çok büyük istihdam sağlayan büyük firmalar var fakat ben düşünce yapısı olarak, yaşam şekli olarak çok farklı bir düşünce yapısı göremedim. Onun için yurt dışını istiyordum, Avrupa kültürünü tanımak istiyordum. Üniversite 3. sınıfta nasip oldum. 2019 yılının Kasım ayında gittim İngiltere'ye. Konya'da doğduk büyüdük buranın belli bir aile kültürü, sosyal hayatı vardır. Konya ve İç Anadolu bölgesi daha geleneklerine göreneklerine bağlıdır. Bizim bulunduğumuz çevre de böyledir. Dolayısıyla çok farklı kültürlerdeki insanlarla biraraya gelme fırsatı olmadı. Bunun zorluğunu İngiltere'ye ilk gittiğimde çektim. İlk gittiğimde orada Noel zamanıydı. Bizim

görmeye alışık olduğumuz manzaralar yoktu. Biraz garip bir ortamdı. Orada aile yanında kaldım. Çocuklarıyla birlikte kalıyordu. Orada genelde evler büyük ve bir odayı öğrencilere kiraya veriyorlar. Bu şekilde başlamış olduk. Çok farklı bir aile yapısı var. Alkoller almıyor falan. Biz de bilmiyoruz bu tür şeyleri. Beni ilk Türk bir taksici aldı. Beni Londra'da havalimanından aldı. 15:30'da falan hava karardı. Alışık olmadığımız bir şey. Her yerde Noel ağaçları falan var. Direksiyon ters. Alışık olduğumuzun dışında bir ortam. İngiltere geleneklerine en bağlı ülkelerden biri. Yıl olmuş 2021 hala krallıkla yönetilirler. Geleneklerine çok bağlılar ve ülkeye girer girmez bunu hissediyorsunuz. Eve ilk gittiğimde madde madde kurallar okudular bana. Şu günler duşa girebilirsin, duşta şu kadar dakika durabilirsin gibi kurallar saydılar. Eve ilk girdiğimde zaten olumsuz bir havayla karşılaştım, arkasında bu tarz yaklaşımlar görünce odama girdim ve ben nereye geldim diye kendi kendime düşünmeye başladım. İnsanlar çok garip. Ertesi gün okula gideceğim, sabah kalktım yabancı bir ülkedesin. Bir garip oluyor insan. Dolayısıyla çok sıkıntılı süreçler yaşadım. Ama farklı kültürler gördük, farklı insanlar tanıdık. Dolayısıyla ile çok verimli geçti yurt dışı benim için.

### Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmalarınız var mı?

Ben ortaokul yıllarımda Anadolu Gençlik Derneği'ne gittim geldim. AGD'nin lise, ortaokul Komisyonlarında hep görevler aldım. Enderun'a gittiğimde de AGD Karatay'da çeşitli görevler aldım. Başak Koleji'ne geçtiğimde de orada AGD Başak Koleji Kurucu Başkanlığını yaptım. Daha önce burada herhangi bir teşkilatlanma yokmuş, bunu sağlamış olduk. Aynı zamanda 11. Sınıfta okul Meclis Başkanıydım. O dönemde 12-13 şehri gezdim çok verimli dönemlerdi. Dolayısıyla ile AGD'ye çok gittim-geldim, çok aktifim.

### Anladığım kadarıyla sivil toplum kuruluşlarında çalışmaya oldukça yatkınsınız ve sosyal birisiniz. Bundan sonraki süreçte, iş dünyasına hitap eden sivil toplum kuruluşlarına gitmeyi düşünüyor musunuz?







Birkaç kere Genç MÜSİAD'a gittim. 2 kez de Genç ASKON'un toplantılarına katıldım. Birkaç kez de Girişimci İşadamları Vakfı'na gittim şuan buraya gidip geliyorum.

#### Burası bir aile şirketi ve siz 2. kuşaksınız. Babanızın size katkıları neler oluyor?

Babamın yaşam hikayesi bir kaleme alınsa herhalde roman olur. Öyle bir zorlu süreç yaşamış. Dedemi çok küçük yaşta kaybediyor babam. Ailenin en büyük çocuğu ve 4 kardeşler. Doğanhisar Deştiğin Mahallesi'nde yaşıyorlar ve küçük bir köy. Babam 17 yaşında en büyük çocuk. Dedem vefat ettikten sonra babam üniversitede çok güzel bir derece yapıyor fakat çalışmak zorunda olduğu için üniversiteye gidemiyor. Konya'ya geliyor ve işçi olarak çeşitli işlerde çalışıyor. Günde 3-4 işe gittiği zamanlar oluyor. Bir gün çalıştığı yerin patronu ortaklık teklif ediyor ve ortak oluyorlar. Orada çalışmaya devam ederken amcamı yanına getiriyor sonra halamı yanına getiriyor. 3 kardeş biraraya gelince bir şeyler yapalım diye düşünüyorlar ve 2000 yılında şuan olduğumu sektöre giriyorlar. Dolayısı ile MUBAŞ'ın kuruluşu 2000 yılına dayanır. 100 metrekarelik bir dükkanda başlayan serüven, sonrasında devam ediyor. O günden bugüne kadar da babam gerçekten çok çalıştı. Konya'da ve sektörde iyi bir isim yaptı. İş ahlakı anlamında da herkesçe takdir kazandık. Bu da bizim için çok büyük bir avantaj oldu. Piyasada kötü bir adımız çıktıysa ne kadar kaliteli ürün üretirseniz üretin satamazsınız. Bizim piyasada bu anlamda çok olumlu bir adımımız var. Bu anlamda babamdan benim öğrendiğim çok şey var hala da öğrenmeye devam ediyorum. Onun piyasadaki sevecenliği ve babacanlığı, kazancını hep paylaşması gibi özelliklerini takdirle örnek alırım.

#### Yenilikçi bir kuşak olarak babanızla çatıştığınız noktalar oluyor mu?

Belli alanlarda farklı düşüneceğin noktalar illaki olacaktır. Nesiller değiştikçe bakış açıları hep değişir. İşin sonunda baktığınız pencere bu şirketin gelişmesine yönelik bir pencereyse eğer veya ailenin birarada kalmasını sağlayan bir pencereyse bir çatışma olmuyor. Herkesin



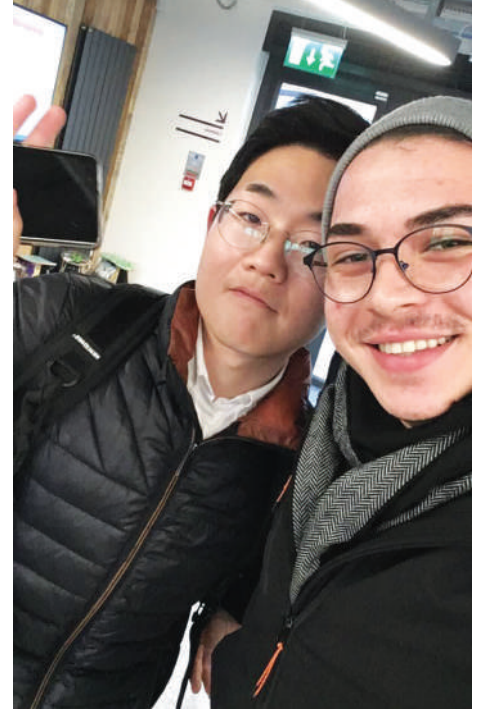
farklı düşündüğü noktalar olabilir. Ama düşünce yapısı o şirketin gelişmesine yönelik bir yapıdaysa herhangi bir sorun olmuyor.

#### Genç bir işadamı olarak gelecek hedefleriniz neler?

Ben kişisel hedeflerimi her zaman firmamızın hedeflerine paralel tutarım. Bugüne kadar bana bir yatırım yapıldıysa, özel okullara gittiysen, İngiltere'ye gönderildiysem ailemin benim üzerimde büyük hakları vardır. Bugün kasanın anahtarı bende ama aldığım 1 TL'yi bile oraya yazarım, hesabını veririm. Bir iş yaptırıcaksam 10 yerden fiyat alırım, en iyi ve en ucuz yapamı bulurum. Bunlar tamamen şirketin gelişimi için. Kendimi de geliştiriyorum tabi ki, sürekli kendimi geliştiriyorum. İçimde bir heyecan da var. Şirket bireysel fedakarlıklarla buralara kadar gelmiş. Bundan sonrası için sektörün gerçeklerini kavrayarak, kişisel gelişime önem vererek, Ar-Ge'ye önem vererek gelişim sağlayacağız. Bunları da yeni nesiller yapacak. Ben yapacağım, amcam yapacak, kardeşim yapacak, oğlum yapacak. Bu manada ben yaptığım çalışmalarını sürekli bu mantıkla kurduğuyorum.

#### Günümüz iş dünyasını ve sanayisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle Konya ne durumda?

Konya sanayisi hızla gelişiyor. Ben birçok şehirde sanayi bölgelerini gezdim fakat Konya sanayisi çok düzenli ve ayakları yere basan bir şekilde büyüdüğünü görüyorum. Bu anlamda Konya sanayisinin geleceğini çok parlak görüyorum. Rahmetli Erbakan Hoca'm, 1975'te TUMOSAN'ın açılışında; "bundan 40 yıl sonra buraların hepsi organize sanayi bölgesi olacak, TUMOSAN da bu işin filizi olacak" diyor. O dönem herkes gültüyor mesela Erbakan Hoca'ya. O dönem gerçekçi bir hedef olarak görmüyorlar. Ama bugün geline noktada, 5. Organize Sanayi faaliyetlerine yavaş yavaş başlamış durumda. Konya dünyanın dört bir tarafına ihracat yapıyor. Konya bugün traktör üretiyor. Konya yerli uçaklarımıza, yerli otomobillere parça üretecek kapasitede. Tarım noktasında önemli bir yerde. Dolayısı ile Konya'nın bu



ülkeye büyük katkısı var. Konya ayaklarını sağlam basarak ilerliyor.

#### Konya sanayisinin güzel bir şekilde ilerlediğini söylediniz. Peki bu ilerleyişte genç nesillerin etkisi neler olacak?

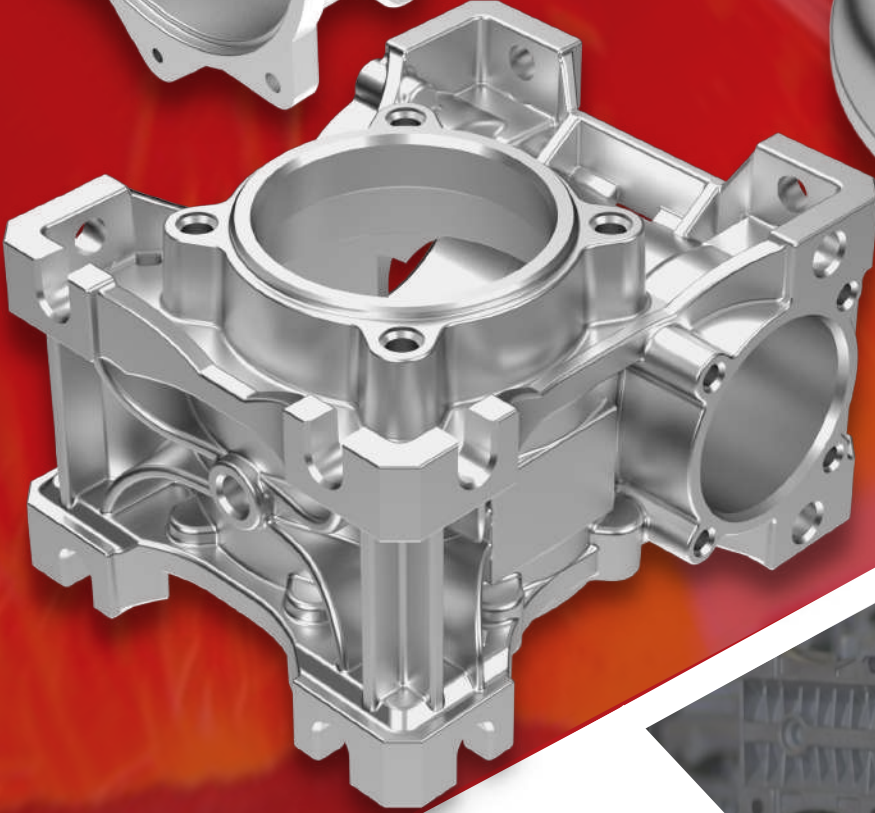
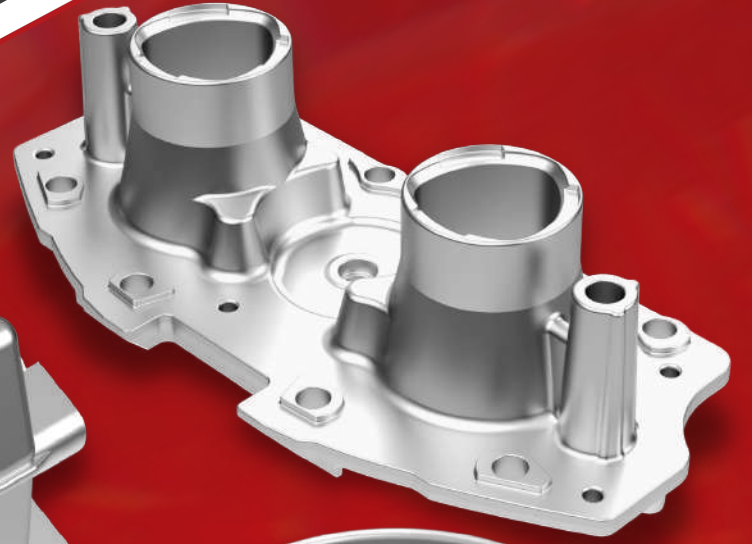
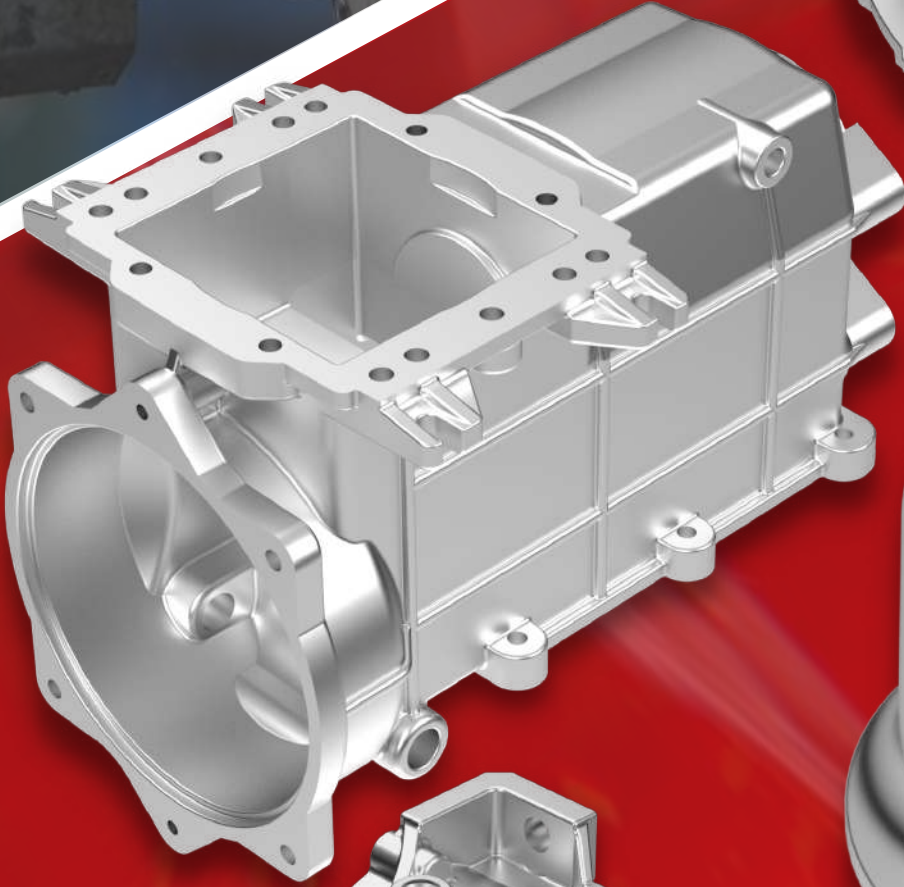
Şuanda tüm dünyanın bize özenddiği nokta bizim gençlerimizdir. Genç neslimiz Türkiye'nin elinde büyük bir güç. Bugün pandemi dönemi yaşıyoruz. İngiltere ve Türkiye'nin koronavirüs vaka sayılarının eşit olduğu dönemde İngiltere'deki ölümler bizim 3 katımızdı. Bunun en büyük sebeplerinden biri genç nüfus. Türkiye'nin elinde müthiş bir genç nüfus potansiyeli var. Bu potansiyel kullanılmalı. Ben İngiltere'de taksicisinden tutun avukatına kadar birçok Türk tanıdım. Hepsisi de çok değerli insanlardı. Bu insanların yurt dışına göçünün önüne geçmek lazım. Bu nasıl olacak? El birliğiyle yapacağız bunu. Firmaların genç nesillerin fikirlerine önem vermesiyle olacak, genç nesillerin bu işin mutfağında gelen insanlara saygı göstermesiyle olacak. Bir işin okulunu okumakla iş bitmiyor. İşe emek verene her zaman saygı duymak lazım. Dolayısı ile bu karşılıklı anlayış içerisinde olacak. Onun için ben Türkiye'nin ve Konya'nın geleceğini çok parlak olarak görüyorum. Türkiye'nin jeopolitik konumu o kadar güzel ki; bugün Türkiye tüm Avrupa'ya ihracat yapabilir. Uçağa binen 3 saatte İngiltere'desiniz. Bu müthiş bir avantaj. Lojistik çok önemlidir ihracatta. Onun için Türkiye isterse Avrupa'ya ihracat yapar isterse Orta Doğu'ya ihracat yapar. Türkiye konumu itibarıyla oluşan avantajını iyi kullanmalı. Böyle bir noktada ben Türkiye'nin önünü aydınlık görüyorum.

#### Hobileriniz var mı?

Hobilerime vakit ayıramıyorum. Çok uzun zamandır ney üflemek istiyordum ama vakit bulamıyorum. Yakın plan hedeflerimde bu var bir de zeybek oynamak var. Yıllarca gelip geçici hobilerim olmuştur ama zaman bulamamışumdur. Yürüyüş yapıyorum, iyi bir futbol izleyicisiyim. Çok geniş arkadaş çevrem vardır ama çoğuyla görüşmem. Çok sosyal hayatı olan birisi değilim. İş seyahatlerinde, firma ziyaretlerinde yoğunumdur daha çok.



yüksek basınçlı  
alüminyum dökümde  
**tasarımdan**  
üretime



**mubas**  
METAL KALIP VE ALÜMİNYUM DÖKÜM



mubasmetal  
.com.tr



# “EN BÜYÜK HOBİMİZ İŞİMİZ”

Konya'nın en önemli firmalarından olan Tekman Cıvata'nın ikinci nesil yöneticilerinden Talha Batuhan Tekelioğlu ile sektörü ve özel hayatını konuştuk. Tekelioğlu, “En büyük hobimiz işimiz” diye konuştu.

**B**ağlantı elemanları pazarlamak amacıyla 1975 yılında kurulan Tekman Cıvata 1990 yılına kadar bölgesel faaliyetlerini sürdürerek daha sonra pazarlama ağını genişleterek ülke geneline satış yapmaya başladı. Bu arada üretimle ilgili araştırmalar yapmış, ve 1992 yılında sıcak dövme yöntemiyle cıvata imalatına da başlayarak sektörde adını duyurdu. Firmanın ikinci kuşak yöneticilerinden Talha Batuhan Tekelioğlu, 10'Lar Dergisi'ne özel açıklamalar yaptı. Tekelioğlu, “Gelecekte de işimizi en üst seviyelere taşıyıp şehir ve ülkemize katma değer kazandırmak istiyorum” dedi.

#### Talha Batuhan Tekelioğlu kimdir?

İsmim Talha Batuhan Tekelioğlu.1995 Konya doğumluyum. İstanbul Beykent Üniversitesi İşletme mezunuyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Konya'da bitirdim. Ondan sonra beş yıllık bir İstanbul serüvenim oldu sonrasında şirketime döndüm. Şu an burada çalışan pazarlamacı arkadaşlarımız ile tüm Türkiye'ye pazarlama gerçekleştiriyoruz. Eğitim için İngiltere'ye gittim, dil eğitimi için aşağı yukarı on ay İngiltere'nin Manchester şehrinde kaldım. Orada dil eğitimi aldım.

#### Tekman Cıvata ne zaman kurulmuş, hikayesini dinleyebilir miyiz?

Tekman Cıvata 1974 yılında benim dedem tarafından kurulmuş. O günden bugüne çok aşamadan geçmiş. Allah'a çok şükür



TALHA BATUHAN TEKELİOĞLU

sektörde bir saygınlığımız var.

#### İmalat mı yapıyorsunuz?

Tekman Cıvata bir pazarlama şirketi,1974 yılında dedem tarafından o dönemde olan on numara yağ diye anılan şeyleri satarak başlamış. Sonrasında 1989 yılına kadar kendisi idare etmiş. 1990 yılında babama devretmiş o yıldan itibaren babam çeviriyor.1992 yılında Tekman Cıvata'nın ihtiyaçlarına yönelik bir üretim merkezi kurulmuş. Sonrasında firmamız da hızla büyüyerek ürettiğinin yüzde kırkını ihraç eder hale geldi

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Toplamda 260 kişi ile çalışıyoruz.

#### Pandemi süreci nasıl geçti sizin için?

Pandemi ilk başladığı zamanlarda insanlarda bir korku meydana geldi ve bu her şeyi etkiledi. Bu bizim sektörümüzü de etkiledi.2020 yılı çok fazla fiyat artışları ile geçti. İlk başlarda mart ayından mayıs ayına kadar çok ciddi durağanlık oldu. Kimse önünü göremedi. Art ardına fiyat değişiklikleri oldu. Bizim haziran ayından yıl sonuna kadar hedeflerimizin çok çok üstünde satışlarımız oldu.Pandeminin başındaki açığımız fazlasıyla kapandı. İnsanlar malzeme bulamama korkusu ile paniklediler. Bizim sektörümüz için kötü bir durum. Zira bizim tahsilat süremiz çok uzuyor. Sektörümüzde artık satışlar çok kolay olduğu için bu ciddi rekabete sebep oluyor.







Mesela Konya'daki firma artık çok rahat bir şekilde İstanbul'daki firmaya mal satabiliyor. Onun dışında bizim sektörümüzde Türkiye'de binlerce belki on binlerce firma var. Hatta son zamanlarda fabrikadan fabrikaya satış oluyor aradaki aracıyı baltıyorlar. Bu da bizim için sıkıntı oluyor. Bu fiyat rekabetlerine çok fazla girmek istemiyoruz ama ne kadar da girmek istememekte buna mecbur kalıyoruz.

#### Devlet desteğinden faydalandınız mı?

Biz devlet desteklerinden 4 aylık bir süreçte kısa çalışma ödeneğinden yararlandık.

#### Destekleri yeterli buluyor musunuz?

Açıkçası kendi firmam için konuşayım; sürekli bir üretim yapan firma olarak desteğin bizim için bir önemi yok.

#### Talha Batuhan Tekelioğlu iş hayatına nasıl başladı?

Bizim üretim hattımız daha ben doğmadan önce kurulmuş zaten çocukluğumdan beri babamın yanındaım. İlk işyerlerimize beş yaşlarındayken sürekli gidip geldik. Yaz ve sömestri tatillerinde sürekli işyerinde olurdum. Hatta makineleri bile öğrenmiştim ondan sonraki süreçte. Şuan ben üretim yapmıyorum ama belki biraz çalışmaya başlasam o zamandan kalan bilgilerim ile çok rahat çalışabilirim.

#### Şu anda şirketteki göreviniz nedir?

Pazarlama, satış ve satın alma ile ilgileniyorum. Günümün çoğu satış işleri ile ilgilenmek ile geçiyor. Ben size benim ile babam arasındaki ilişkiyi de açıklayayım. Babam bana "İnsan sevdiği işi yapmalı, yapacağın iş seni mutlu etmiyorsa yapma" derdi. Ben de çocukluğumdan beri burada bulunduğum için buradaki dinamiğe ve aksiyona alıştım artık. Çalışırken zaman çok hızlı geçiyor burada ve bu benim çok hoşuma gidiyor burada olmayı çok seviyorum ve kendi sektörümüzden tarıma kadar her türlü sektörden haberimiz oluyor bu da bizde bir arka plan ve hazırlık oluşturuyor ve her sektör hakkında bilgi sahibi yapıyor bizi. Bu da beni çok memnun ediyor o yüzden üretimde değil de satış kısmındayım.ve babam şöyle bir insan kendi oğlu da olsa kimseye ayrıyeten bir imtiyaz vermez. Kapıdan çıkınca baba-oğul ilişkimiz var ama işyerine gelince onun işçisiyim. Böyle de olması gerekiyor. Aile şirketlerinin en büyük sorunu da bu zaten. Yani ben eğer görevimi yapamazsam benim görevimi yapacak birisi gelir, benim yerime oturur.

#### İş haricinde neler yapıyorsunuz?

Ben üniversitede iken babamın çalışmasını görüyorduk. babam çok yorulduğunu ve cidden vakitlerinin olmadığını söylüyordu, biz anlamıyorduk 'Allah aşkına ne var bu işte biz-

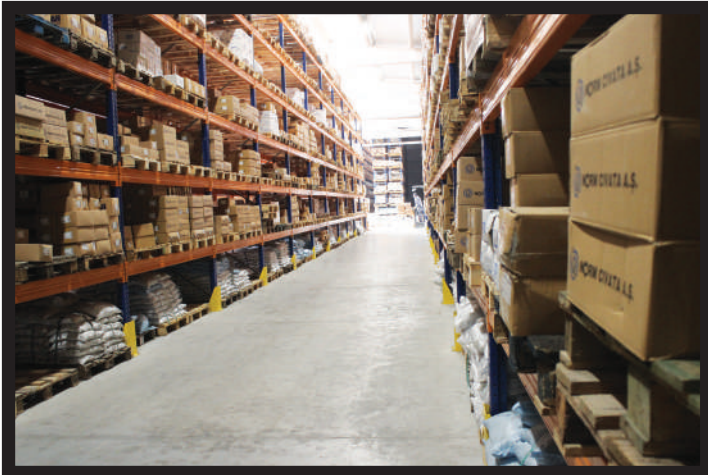
den daha büyük firmalar var . Biz neden zorlanalım?' diyordum. O zamanlar işi bilmeden düşünüyordum.2017'den beri işin içindeyim. Sadece tedarikçi firma sayısı 1000 ve sadece tedarik için 1000 firma ile görüşüyoruz. Çalışmaya başlayınca gördüm ki; buradaki iş yükü çok ağır ve gerçekten vakit kalmıyor. Ben geçen sene evlendim, evlenmeden önce bir bahçemiz vardı onunla ilgilenirdik. Şu anda sosyal hayatımız da işimiz oldu.

#### Gençlere tavsiyeleriniz neler olur?

Bu dönem ciddi anlamda riskli bir dönem, bazen insanlar emeklerinin karşılığını alamayabiliyor. Bazen dövizde ciddi dalgalanmalar oluyor. İnsanların bu işleri iyi bir şekilde idrak etmesi gerektiğine inanıyorum. İyi bir araştırma sonucu bu işe girmelerini tavsiye ederim. Onun dışında insanların sevdiği işi yapmalarını öneriyorum.

#### Hedefleriniz neler?

Şu an ben Genç Müsiad yönetim kurulu üyesiyim, yani STK'Larda insanların bulunmasını öneriyorum. Bu insanlara farklı bir bakış açısı katıyor. Ciddi bir şekilde insanı geliştiriyor. Önemli mevkilerde güzel, iyi niyetli insanların bulunması gerektiğini düşünüyorum. Gelecekte de işimizi en üst seviyelere taşıyıp şehir ve ülkemize katma değer kazandırmak istiyorum.





 **blue**  
**ascend**  
hydraulics

---

hidrolik gücün  
**geleceği**

---

the future of hydraulic power



[www.blueascend.com](http://www.blueascend.com)



# SON TEKNOLOJİ

Dünya teknolojisini yakından takip ederek,  
daha yüksek kaliteli ürünler üretiyoruz!

 **ÖZDEN**  
OTOMOTİV

**FTS** **F&S**  
automotive auto brake systems

[www.ozdenotomotiv.com](http://www.ozdenotomotiv.com)





## ŞARTLAR KENDİNİZİ GELİŞTİRMEYE ZORLUYOR



ŞUAYİP ÖZDEN

**K**onya'nın otomotiv yedek parça sektöründe büyüyen markası Özden Otomotiv'in genç yöneticilerinden Şuayip Özden, iş hayatının başarılı genç isimlerinden biri. Küçük yaşlarda sanayinin tozunu yutan Şuayip Özden, eğitimini bitirip askerlik görevini yaptıktan sonra aile şirketlerinde profesyonel olarak çalışmaya başladı. Şirkette birçok alanda çalışmalar yapan Özden, şuan satın alma ve imalat sorumlusu olarak çalışmalarını sürdürüyor. Babasından ve abilerinden öğrendikleriyle kendi çabalarıyla edindiği bilgileri harmanlayarak şirketlerine faydalı olmak için büyük gayret gösteren Özden, kendini sürekli geliştirmek istiyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1994 Meram Doğumlu Şuayip Özden. Anadolu Lisesi mezunuyum. Askerden sonra iş hayatına girdim, abimlerle, babamla şuanda çalışmalarımıza devam ediyorum.

### İş hayatına ne zaman girdiniz ve hangi görevlerde bulundunuz?

Özden Otomotiv'in genç yöneticilerinden Şuayip Özden, hem kendisine hem de şirketlerine katkı sağlamak için sürekli kendini geliştirmeye çalıştığını söyledi

Aslında iş hayatına çok küçük yaşlarda girdim. Yaptığımız iş zaten baba mesleği. Eğitimimi devam ettirirken aynı zamanda işle de ilgileniyordum. Eğitimden arta kalan zamanlarımda iş yerine geliyor burada çalışmalar yürütüyordum. Ama askerden sonra tamamen profesyonel olarak iş hayatının içerisindeyim. Kendi iş yerimiz olduğu için kendimi geliştirmek adına her alanda çalışmalar yaptım. Tezgaarlarda çalıştım. Nakliye kısmında







çalıştım. Şuan satın alma ve imalat kısmının sorumlusuyum.

### **İş hayatına girdiğiniz dönemlerde ne gibi zorluklar yaşadınız?**

Bilmediğimiz birçok şey olduğu için zorluklar yaşadık. Tezgahta çalışırken mesela birçok şeyi bilmiyorsunuz ve zorlanıyorsunuz. Montajda, malzeme tanımada zorluklar yaşadım. Sıkıntılar yaşaya yaşaya bir şeyler öğrenmeye başladım. Abimlerin ve babamın da desteğiyle, onların yol göstermesi, bilgi vermesiyle bu zorlukları kademe kademe aşmış olduk.

### **Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Sadece iş hayatında değil insan her alanda kendini geliştirmeli bence. Çünkü zaman akıyor, hiç durmuyor ve sürekli bir değişim içindeyiz. Dünya değişiyor, bilgiler değişiyor, teknoloji değişiyor, şartlar değişiyor. Dolayısıyla kendimi geliştirmeye çok özen gösteriyorum. Bu anlamda, özellikle şirketimizin ihracatını da artırmak için çalışmalar yapıyorum. Sektörümüzle ilgili araştırmalar yapıyorum. Dünyadaki gelişmeleri takip etmeye çalışıyorum. Nerelere ihracat yapabiliriz konusunda Pazar araştırmaları yapıyorum. Yabancı dilimi daha iyi nasıl geliştireyim diye uğraşıyorum ve bu konuda çalışmalar yapıyorum. Bu şekilde kendimi geliştirmeye çalışıyorum.

### **Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışma yürütüyor musunuz?**

Güntümüzde birçok sivil toplum kuruluşu var. Bu kurumların çalışmalarını da takdirle karşılıyorum. Ama benim iş yoğunluğum oldukça fazla. Bu nedenle, STK'larda çalışma yürütecek kadar vaktim olmuyor açıkçası. Ailemize, evimize bile çok fazla vakit bulamıyorum.

### **Çalışma alanınız gereği yurt dışında çalışmalarınız oluyor. Bugüne kadar hangi ülkelere gittiniz ve bu ziyaretler sizlere neler kazandırdı?**

Almanya, Dubai, İran, Mısır gibi ülkelere



gittim. Farklı ülkelere gitmenin 2 ayrı avantajı var. Birincisi şirketimize fayda getiriyor, ikincisi şahsi olarak kendimize fayda getiriyor. Ne kadar çok ülkeye giderseniz, ne kadar çok iş bağlantısı yaparsanız o kadar çok ihracat yapıyorsunuz. Yurt dışı gezilerinin şirketimize böyle bir katkısı var. Şahsi olarak da, farklı ülkeler görmek bana bilgi kazandırıyor. Çünkü gittiğimiz her ülke farklı bir yer. Farklı kültürler, farklı insanlar var. Onları görmek, tanımak size büyük katkı sağlıyor. Ufkunuzu açıyor. Bu anlamda yurt dışı ziyaretlerinden çok şeyler öğrendim hala da öğreniyorum.

### **Babanızdan neler öğrendiniz iş hayatında?**

Bu şirketi 1978 yılında babam Halit Özden kurdu. O günden buyana şirketimizi önemli bir noktaya getirdi. Babamdan sonra biz 3 kardeş yine aile şirketimizde çalışıyoruz. İş hayatında babamızdan çok şeyler öğrendik. Çünkü alanında oldukça yetkin ve tecrübeli bir insan. Şuan kendisi uzaktan takip ediyor işleri ama biz alacağımız herhangi bir kararı yine babamla istişare ediyoruz ve ona göre karar alıyoruz. Onun tecrübesi bizim için çok önemli. Babam bize adeta ışık tutuyor.



### **Gelecekle ilgili hedefleriniz neler?**

Güntümüz iş dünyasında en önemli unsur ihracat yapmak. İhracat bugün hem ülke ekonomisi hem de şirketlerin büyümesi adına oldukça önemli. Bu anlamda, hem şirketimizi büyütme hem de ülkemize daha fazla döviz girdisi sağlamak adına ihracatımızı mutlaka artırmamız gerekiyor. Bunun için çalışmalar yürütüyoruz. İhracatımızı artırmak için önemli hedeflerimiz var. Bu hedefler doğrultusunda çalışıyoruz. Şuan birçok Avrupa ülkesine ihracat yapıyoruz. Bunu artırmayı düşünüyoruz. Tabii ihracat artarken diğer yandan üretim kapasitemizin de artması gerekiyor. Bunun için de hedeflerimiz var. Üretim alanımızı büyütme ve kapasitemizi artırmayı planlıyoruz. Buradaki üretim alanımız yaklaşık 4 bin metrekare. Ama Organize alanda yerim var. Yaklaşık 20 bin metrekarelik bir üretim alanına 1 yıl sonra falan kavuşmuş olacağız.

### **Güntümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle Konya sanayisi ne durumda?**

Konya sanayisi oldukça iyi durumda. Üretim alanı oldukça geniş, üretim çeşitliliğimiz oldukça iyi. Kendi alanımızdan söz edecek olursak, otomotiv yedek parça konusunda Konya şuan ülkemizin gururu durumunda. Bu anlamda Konya sanayisi gerçekten iyi durumda. Artık şirketler kendini geliştirmek için önemli çalışmalar yapıyorlar. Dünya ile rekabet edebilecek kalitede üretimler yapıyoruz. Ar-Ge'ye önem veriyoruz, inovasyona önem veriyoruz. Tabiri caizse kara düzen çalışma bitmiş durumda. Bu da tabii şirketlerimize dolayısıyla Konya sanayisine önemli bir ivme kazandırıyor. Bugün Konya'da çok önemli üretim alanları var. Örnek olabilecek şirketlerimiz var. Bunların sayısı daha da artacaktır.

### **İş hayatının stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Hobiniz var mı?**

Ben klasik araç tutkunuyum. Şuan 2 tane klasik aracım var. Onların bakımını yapar, sürerim. Bir de motor tutkum var. Vakit bulduğunda motora da biniyorum. Spor yapıyorum. Gezmeyi severim ama işten çok fazla vakit ayıramıyorum.







HÜSEYİN BÜYÜKDİŞİKİTLİ

Konya'nın önemli markası olan Teknik Isıl İşlem'in genç yöneticisi Hüseyin Büyükdişikitli, teknolojiyi yakın takip ederek, yenilikleri iş hayatında uygulamaya çalışıyor

## TEKNOLOJİYİ YAKIN TAKİP EDİYORUM



**I**sil işlemde kaliteyle dikkat çeken ve Konya'nın önemli markası olan Teknik Isıl İşlem'in genç yöneticisi Hüseyin Büyükdişikitli, başarılı çalışmalarını sürdürüyor. Şirkette üretimden sorumlu olan Büyükdişikitli, şirketlerinin daha iyi yerlere gelebilmesi için gayret gösteriyor. Küçük yaşlarda girdiği iş hayatında aile şirketlerinde her alanda çalışmalar yürüten Büyükdişikitli, edindiği bu tecrübeleri bugün şirketleri için kullanıyor. Elektrik Elektronik mühendisi olan Büyükdişikitli, teknolojiyi yakından takip ederek, yenilikleri iş hayatında uygulamaya çalışıyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Hüseyin Büyükdişikitli. 32 yaşındayım. Üniversite mezunuyum. Elektrik Elektronik mühendisiyim.

### İş hayatına ne zaman giriş yaptınız? Hangi görevlerde bulundunuz?

Kendi iş yerimiz olduğu için iş hayatına çok erken yaşlarda başladım aslında

da bakarsanız. Eğitim hayatım devam ederken diğer yandan da babamın yanına gelerek kendi iş yerimizde çalışıyordum. Yaz tatillerinde, 15 tatillerde, diğer tatil günlerinde vaktimiz hep iş yerinde geçiyordu. Ancak profesyonel olarak çalışmaya 2014 yılından sonra, askerden sonra başlamış oldum. Çocukluktan buyana iş yerimizde birçok alanda çalışmalar yaptım. Küçükken ne iş verilerse o işi yapıyordum. Tahsilata çok gittim, forklift kullandım, getir-götür işleri yaptım. Dolayısı ile ne görev verilerse o işi yapardım. Şuan ise üretimden sorumluyum. Üretim alanında her şeye bakıyorum. Makinelerin bakım, arızalarına ben bakıyorum. Müşterilerle ilişkileri yürütüyorum. Müşterilerin malzemeleriyle ilgili tüm sorunlara ben bakıyorum.

### Babanız alanında uzman ve isim yapmış bir isim. Siz babanızdan iş hayatında neler öğrendiniz?

Her şeyi babamdan öğrendim. Isıl işlem nedir bilmiyordum zaten. Babam bir yerden ısıl işlemi öğrenmiş o çalışan-





larına aktarmış. Ben de çalışanlarından bu işi öğrendim. Dolayısı ile babamın bilgileri de bana geçmiş oldu.

### **Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Teknolojiyi takip etmeye çalışıyorum. Hangi yeni makine çıkmış, son durum ne olmuş bunları titizlikle takip ediyorum. Çünkü günümüzün en önemli unsuru teknoloji. Sanayiler artık tamamen makineleşti. Makineler olmadan iş üretilmez haldeyiz. Çünkü hızlı ve seri olmak durumundayız. Bu da insan gücüyle maalesef olamıyor. Makineleşme için de teknoloji önemli bir unsur. Teknolojiyi takip edeceğimiz ki, dünya ile rekabet edebilelim. Farklı bir ülke bugünün makinesi kullanıyor siz 5 sene öncesinin makinesini kullanıyorsanız orada dünya ile rekabet edebilme şansınız kalmaz. Bunun için hem kendimi hem de şirketimizi geliştirmek için teknolojinin iyi bir şekilde takip etmenin gerekli olduğunu düşünüyor, bunun için önemli çalışmalar yapıyorum.

### **Yurt dışı deneyimlerimiz oldu mu? Bu deneyimler size neler kazandırdı?**

Yurt dışına seyahatlerimiz oldu, pandemi olmasaydı olmaya da devam edecekti. Ancak maalesef pandemi süreci son 1,5 yıldır yurt dışı seyahatlerini sektöre uğrattıyor. Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Çin, Almanya, Romanya, Hollanda, İtalya gibi birçok ülkeye gittim. Gittiğim bu ülkelerde hep kendi sektörüme dair bilgi ve birikimler elde ettim. Çünkü her ülkenin teknolojisi, her ülkenin teknolojiyi kullanma şekli çok farklı. Herkesin ayrı bir kullanım şartı ve yöntemi var. Hepsinin sistemini ayrı ayrı görmüş olduk. Bu sistemlerden iyi örnekleri de biz burada uygulamaya çalışıyoruz. Çin ayrı bir sistem kullanıyor, Amerika ayrı bir sistem kullanıyor, Almanya çok daha farklı bir sistem kullanıyor. İtalya, Romanya farklı şeyler kullanıyor. Dolayısı ile her ülkenin teknoloji tabanı çok farklı. Az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkeleri taklit ederek bir yerlere geliyor. Mesela Çin Amerika'yı kopyalamış. Avrupa'daki gelişmiş ülkeleri yine Avrupa'daki daha az gelişmiş ülkeler kopyalıyor. Uzak doğu ülkeleri Avrupa'yı beğenmiyor biz de Uzak Doğu'yu beğenmiyoruz. Böyle bir durum ortaya çıkıyor.

### **Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Sakin biri değilimdir. Bizde sirkülasyon çok fazla olduğu için stres de fazla. Bir gün içerisinde 100-150 kişiyle muhatap olabiliyoruz. Bir gün içerisinde 100 çeşit malzemeyle uğraşıyoruz. Dolayısı ile kafam hiçbir zaman sakin olmaz.

### **Hobileriniz neler?**

Herhangi bir hobiyle ilgilenmek için işin açığı çok vakit bulamıyorum. Ama vakit buldukça Off roadla ilgileniyorum.







### İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz neler?

Her zaman inovatif olmak lazım. Kendimizi geliştirerek, kapasiteyi artırarak, kurumsallığı artırarak yolumuza devam edeceğiz.

### Konya iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Konya sanayisi Türkiye'deki birçok şehirden çok iyi. Konya sanayisinde bulamayacağınız bir şey yok. Her şey üretiliyor. Konya sanayisinin gelişimi çok iyi şanda. Organize sanayi bölgesi büyük bir gelişim gösteriyor. Küçük ölçekli firmalar büyüyor, büyük firmalar daha da büyüme amacıyla yoluna devam ediyor. İhracatımız her yıl artıyor. Üretim çeşitliliğimiz ve kalitemiz her yıl artıyor. Dolayısı ile Konya sanayisi çok iyi durumda.

### Günümüz gençlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çalışan gençler şanda kötü durumda. Hiçbiri iş öğrenmek istemiyor. Sadece paraya bakıyor. Saatimi doldurayım, paramı alayım diye düşünüyorlar. Belli bir yaşın altındakiler bu şekilde. Babadan işi devralan gençler de işi devam ettirebilmek için büyük çaba sarf ediyor. İş hayatı şuan

eskisi gibi değil. İşçilere söz geçiremiyor-sunuz. Bir şey söylüyorsunuz cevap veriyor, bahanelere sığınıyor. Kendini sürekli haklı görüyor. Böyle bir ortamda çalışmak, üretim yapmak oldukça zor.







1987'den bugüne  
ÇELİK GİBİYİZ!



## BİZ VARSAK İŞLEM TAMAM

*Teknik Isıl İşlem; sahip olduğu yenilikçilik, güvenilirlik, dürüstlük, müşteri odaklılık, takım ruhu ve rekabetçilik değerleri ile sektörünün öncüsüdür.*



1. Organize Sanayi Bölgesi  
İstikamet Cad. No: 20  
KONYA / TÜRKİYE



+90 332 251 32 92 - 251 32 93



+90 332 248 41 71



info@teknikisilistem.com.tr

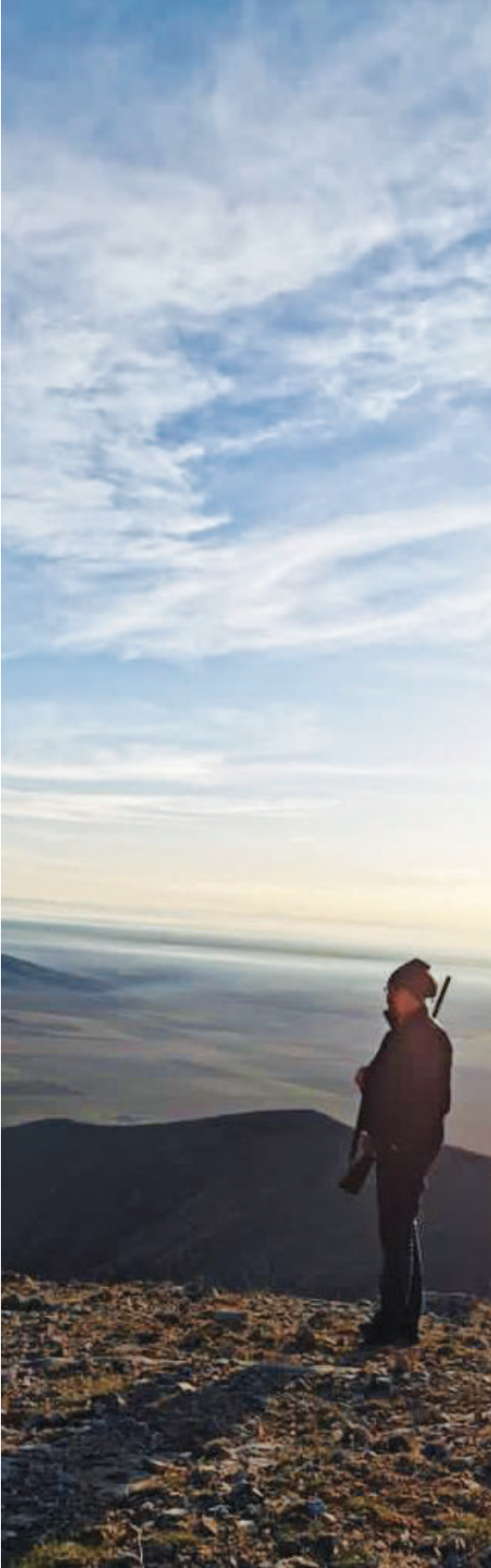
www.teknikisilistem.com.tr





Sektöründe yılların verdiği tecrübelerle önemli bir yere sahip olan Tekbaş İnşaat'ın üçüncü kuşak genç patronu Ahmet Uğur Tekbaş, geleneklerinden kopmadan, şirkete kattığı yeniliklerle kalite ve başarı çitasını yükseltti

## GELENEĞİ UNUTMADI, YENİLİĞE ADIM ATTI



**T**ekbaş İnşaat'ın üçüncü kuşak sahiplerinden Ahmet Uğur Tekbaş, küçük yaşlarda girdiği iş hayatında başarılı çalışmalarıyla adından söz ettiriyor. Parke taşı, bordür taşı, BİMS ve oluk taşı, betonarme boruları, baca elemanları, menfez guruplarının üretiminde yılların tecrübesiyle sektörde önemli bir yere sahip olan Tekbaş İnşaat'ın genç patronu Ahmet Uğur Tekbaş, yenilikçi bir anlayışla şirketlerini daha yukarı taşımak için çalışıyor. Sektörde kendi alanlarında çekirdekten yetişen ve her alanda çalışmalar yaparak kendini geliştiren Tekbaş, şuan şirketi tümüyle yöneten bir isim olarak göze çarpıyor. Genç yaşına rağmen başarılı çalışmalarlarıyla göz dolduran Tekbaş, iş hayatında hedefleri olan bir isim. Kaliteye ve dürüstlüğe önem veren Tekbaş, bu doğrultuda hem şirketi hem de kendini geliştirmeyi sürdürüyor. İş hayatının stresini atmak için dağcılık ve avcılıkla da uğraşan Tekbaş, sakinliği severken, yoğun iş temposunda ailesini de ihmal etmiyor.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Tekbaş Prefabrik bünyesinde 10 yıldır hizmet veriyorum. Aslen Kırmılıyız. 50 senedir Konya'da ikamet ediyoruz. Beton ürünleri, parke taşı çeşitleri, altyapı beton boruları ve bacaları imal ediyor ve uyguluyoruz. Babamdan sonra ben devraldım işi. Ben 3. Kuşak olarak şuan işin başındayım. Lise mezunuyum. Üniversiteye gittim ama şartlardan dolayı bıraktım babamın işini devraldım. 2008'den beri de işyerimizde çalışıyoruz. Yüzde 40 civarı özel sektöre

geri kalan payımızı da kurumlarla çalışıyoruz. Belediyeler, DSİ, KOSKİ, Karayolları gibi kurumlarla çalışıyoruz.

### İş hayatına giriş hikayenizden bahsedebilir misiniz? Nasıl giriş yaptınız?

Ben aslında küçük yaşlardan buyana iş yerine gelen biriyim. Dedem ve babam işin başındayken haftasonları beni işe getirirdi. Sabah erkenden iş yerine gelirdik, gün içerisinde yapılan satışları dedem bana yaptırırdı. Müşterilerden ücretleri falan ben toplardım. Akşam iş bitince de ne kadar ciro olduğuyla ilgili hesabı da bana yaptırırdı, kasayı tuttururdu. Dolayısıyla dedem işi öğrenmem için bu tür uygulamalar yaptırırdı. Lise dönemlerinde de işlerimiz oldukça yoğundu. Bu nedenle babam beni sürekli işyerine çağırıyordu yardım etmem için. Dolayısıyla 3 sene lisede okudum, bu 3 yılın beki de 1,5 yılını okulda değil iş yerinde geçirdim. Dolayısıyla daha çok işle meşgul oluyordum.

### İş hayatına küçük yaşlarda girdiniz ve çekirdekten yetiştiniz. İşinizle ilgili hangi alanlarda çalışmalar yaptınız?

Ben makine operatörlüğü de yaptım, forklift operatörlüğü yaptım, kepçe operatörlüğü yaptım, 3-4 yıl bu şekilde çalıştım sonra da sahaya çıkmaya başladım. Müşterilerle iş görüşmelerini ben yapmaya başladım. Sonrasında da babam benim daha çok idarecilik noktasında çalışmamı istedi. Bu alanda çalışmalar yapmaya başladım. Ayrıca tabii muhasebe kısmında da bilgi sahibi olmam için o alanda da çalışmamı istedi.



AHMET UĞUR TEKBAŞ





Dolayısı ile bu tür çalışmalarla işimizle ilgili her alanda bilgi sahibi olmaya özen gösterdik. Son 2-3 yıldır artık işleri tümüyle yönetmeye başladım. Önce hep sahadaydım. Bir şey öğrenmeden zaten bir şirketi yönetemezsiniz.

**Şuanda işin başındasınız ve şirketi genel anlamda siz yönetiyorsunuz. Yenilikçi bir kuşak olarak şirket yönetimi anlamında ne tür değişiklikler yaptınız?**

Buraya oturduktan sonra biraz sistemi değiştirdim. Babam ve dedem biraz gelenekçi oldukları için hep geleneksel yöntemlerle devam edilmiş. Ama bana bunlar ters geliyordu. Şuanda biraz daha teknik çalıştırıyorum insanları. Son 5 senedir ekipman olarak şirketimizi teknolojiye göre yenileme noktasında katkım oldu. Çünkü bizim sektörde kendini yenilemezsen geri kalırsın ve gücün azalır. Son aldığımız teknoloji bile şuanda güncel bir teknoloji. Bu konuda babamla istişare ederek, bu konunun önemli olduğunu anlattım ve böyle bir değişikliğe gitmiş olduk. Şirketimize laboratuvar kazandırdım. Burada Ar-Ge yapıyoruz ve daha kaliteli taş nasıl çıkar konusunda çalışmalar yapıyor. Önceden böyle bir şey yoktu. Bu konuda inşaat mühendisi aldım, harita mühendisi aldım ve üniversiteyle bu konuda işbirliği yaptık. Dolayısı ile ürünlerimizi bilimsel olarak daha kaliteli yapmaya başladık. Son 5 senedir bu kaliteli hiç bozmadık. İnsanların bizi tercih etmesinin tek sebebi de kalite zaten.

**Şirketinize kısa zamanda önemli yenilikler getirdiniz. Bunu yaparken gelenekçi yapıyla herhangi bir çatışma yaşadınız mı? Bu süreci nasıl geçirdiniz?**



Tabiki bu süreci zor atlattık. Sürekli bazı konularda çatışmalar yaşadık. Ama babama "böyle yapsak daha iyi olur" diyerek ikna etmeye çalıştım. İlk zamanlar babam kabul etmedi fikirlerimi. Durum böyle olunca, ben bazı konularda ona sormadan kafamdakileri uygulama yoluna gittim. Uygulamayı babam beğenince ve daha iyi olduğunu görünce yavaş yavaş benim fikirlerime güvenmeye başladı. Dolayısı ile bu tür tecrübelerle ilerledik ve belli bir düzeyde onun da fikirlerini değiştirmiş oldum.

**Ahmet Uğur Tekbaş bir gününü nasıl geçiriyor?**

Bizim mesai saatimiz 7:40 gibi başlar. Dolayısı ile bu saatlerde iş yerimize gelirim. Bizim 7-8 ekibimiz var. İşe geldiğimizde ilk olarak ekiplerimizin işlere göre dağılımını yaparız. Dolayısı ile bizim işimiz sabah başlar. Koordinasyonu iyi bir şekilde yapınca gün içerisinde sorun da yaşamayız. Günümüz bu şekilde başlar. Sonra üretim kısmına geçer orada ürünlerin kalitesine, dökümüne bakar, kontrollerini sağlarız. Herhangi bir sıkıntı görürsem gerekli müdahaleyi yaparak ürünlerdeki sorunu çözeriz. Bu şekilde akşamı ediyoruz.

**İş hayatının stresini nasıl atıyorsunuz? İlgi alanlarınız nelerdir?**

Dağcılığı ve avcılığı seviyorum. Müsait oldukça haftasonları kendi köyüm olan Yağlıbayat Köyü'ne gideriz orada bu tür etkinliklerde bulunuruz. Dağlara gideriz, çadır kurarız, kamp yaparız. Stresiz, telefonsuz bir gün geçirir stresimizi atarız. Onun dışında aileme vakit geçiriyorum.



**Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda üyeliğiniz veya çalışmalarınız var mı?**

Sivil toplum kuruluşlarındaki ortamları çok sevmiyorum. Bazı arkadaşlarımın hatırlarına gittiğim yerler oldu ama sevmediğim için birdaha gitmedim. O ortamlarda bulunmayı sevmiyorum. Benim görüşüm birisiyle görüşürsam, dost oluyorsam onunla arkadaşça görüşmeliyim. Yalan ve çıkara dayalı ilişkileri çok sevmiyorum. O yüzden de STK'lar bana çok sıcak gelmiyor. Bu tür yerler arkadaşlığa da zarar veriyor diye düşünüyorum. Çünkü para oyunu bozar.

**Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

İnşallah seneye inşaat sektörüne girmeyi düşünüyorum. Konut ve ticari dükkanlar yapmayı planlıyorum. Projelerim ve görüşmelerim var. Mevcut yere de dükkan yapacağım, projesi bitti. Bu şekilde devam edeceğiz.

**İş anlayışından biraz bahsedecek olursak, kendinizi bu yönde nasıl anlatırsınız?**

Beni üzmeyen, zamanında ve kaliteli iş yapan insanları tercih ediyorum. Bu anlamda seçiciyimdir. İş hayatında müşterilerimle baştan her şeyi konuşurum, ona göre anlaşırım ve ticaretimi bu şekilde sürdürürüm. Ne ben başkasını üzmem isterim ne de başkasını üzmem isterim. Karşımdaki insanın yaptığı işin arkasında durmasını isterim. Bu şekilde bir ticari anlayışım var. Bu anlayışla yolumuza devam ediyorum. Bugüne kadar da bu anlayış nedeniyle ciddi sorunlarla karşılaşmadık.







Yıldızhan Turizm'in genç yöneticisi Emre Yalçın, sektör ve projelerine dair 10'Lar Dergisi'ne değerlendirmeler yaptı. Yalçın, "2021 yılında özellikle turizm sektöründen umutluyuz" dedi.

## "2021 YILINDAN UMUTLUYUZ"

**Ç**eyrek asıra yaklaşan tecrübesi ile sektörünün lider firmalarından olan Yıldızhan Turizm, kalitesi ve tecrübesi ile sektöre yön veriyor. Turizm alanında yaptığı yenilikler ile dikkat çekmeyi başaran Yıldızhan Turizm, en başından itibaren pandemi döneminde de projeler üretmeye

devam etti. Yıldızhan Turizm'in genç yöneticisi Emre Yalçın, sektör ve projelerine dair 10'Lar Dergisi'ne değerlendirmeler yaptı. Yalçın, "2021 yılında özellikle turizm sektöründen umutluyuz" dedi.

### Emre Yalçın kimdir?

1993 Konya doğumluyum. Lisans eğitimi tamamladım, meslek olarak avukatlık yapıyorum. Hem de taşımacılık yapıyoruz, yaklaşık 300 aracımız var. Bu iş bizim baba mesleğimiz yani çekirdekten bu işi yapıyoruz.

### Kaç personeliniz var, kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

75 kişi istihdam ediyoruz, bunun dışında da kendi aracı ile çalışan ekip arkadaşlarımız var.

### Pandemi sektörü nasıl etkiledi?

Özellikle okul ve turizmde ciddi sıkıntılar yaşadık. Biz yaklaşık 3 yıldır ağırlığı personel taşımaya vermiştik ve pandemiden dolayı bazı işlerimiz sektöre uğradı.

### Bu dönemde devlet desteği kullandınız mı?

Yaklaşık 2 ay... Pandeminin başlangıcında destek aldık, sonrasında kullanmadık.

### Peki yeterli buluyor musunuz verilen desteği?

Tamamen zararımızı karşılamasa da bir nebze rahatlatı.

### Özellikle okul servislerinde ciddi sıkıntılar oldu. bu sıkıntılarla ilgili çalışma yaptınız mı?

Gerekli müracaatı yaptık, karşılamaya çalıştılar fakat yeterli olmadı. Biz hizmet







seyahat projelerimizde var hatta bir projemiz ile Konya'da ilk olacağız. O da sürpriz olsun açıklamayayım.

#### Emre Yalçın iş harici neler yapar?

Genellikle vaktimizin çoğunu işimize ayırdığımız için pek sosyal faaliyetlere vaktimiz olmuyor fakat hafta sonları fırsat buldukça kamp yapıyoruz.

#### Peki şirkette babanız ile ilişkiniz nasıl?

Daha çok arkadaş gibiyiz. Genel olarak istişareyi seven birisi olduğu için sürekli iletişim halindeyiz.

#### STK'larda bir faaliyetiniz var mı?

Bir girişimimiz var fakat henüz netleşmedi.

#### Peki gençlere tavsiyeleriniz nedir?

Özellikle bizim yaş grubumuzda en çok akıllarda olan soru baba ile mi çalışacaksın yoksa kendi başına mı çalışacaksın? Öncelikle bu yol ayrımını çok iyi yapmaları lazım. İki farklı alanda ilerlendiği zaman birisi her zaman eksik kalıyor. Tek alanda uzmanlaşmalarını ve o sektörün ismi anıldığı zaman akıllara sizin isminizin gelmesi gerekir.

#### 20 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

Allah nasip ederse kendi mesleğim ile alakalı kendimi geliştirmek istiyorum, turizm alanında tanınmış bir avukat yok, ben bu sektörün içindeyim ve bu sektörün sorunlarını çok iyi biliyorum.

Konya, turizm alanında çok potansiyel bir şehir, kültürü ile sosyal faaliyeti ile, yer altı kaynakları ile çok potansiyel bir şehir fakat biz Konya'yı geliştiremiyoruz.

#### Bu konuda ne yapmak lazım?

Bu hususta aslında STK'lara ciddi sorumluluklar düşüyor ve bu konuda turizm ile uğraşan kişilerin ciddi projeler geliştirmesi lazım Konya denince akla sadece Mevlana geliyor mesela, Çatalhöyük'ü bilmiyor, Beyşehir'i bilmiyor, Kilistra'yı bilmiyor. Bu konuda STK'lar ve belediyelerin ciddi anlamda yatırımlar yapması lazım. Bu konuda önceliğimiz gelecek nesiller olmalı ve onlara bu kültürü ve mirası tanıtmalıyız.



sektöründe olduğumuz için ürün satışı olsa mesela bir tavan fiyat veya taban fiyat belirleriz fakat böyle bir durum söz konusu olmadı. Bu sektörde böyle bir imkanımız yok.

#### 2021 yılından beklentiniz nedir?

2021 yılında özellikle turizm sektörün-

den umutluyuz, bu sene daha sistematik olarak işlerimizin aksamayacağını düşünüyoruz.

#### Biraz da geleceğe yönelik projelerinizden bahsedelim?

Tabii biz tüm Türkiye'de hizmet veren bir firmayız ve ilerleyen süreçte yurtdışı





# Ofislerin Havası Değişiyor



[www.rcryapi.com](http://www.rcryapi.com)

**ACAN İNŞAAT**  
*Güvencesiyle*

**0332 357 74 01**



# POLEKS



## POLEKS MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Motor Rektefiye Makinaları ve Yüzey Taşlama Makinaları İmalatı

2. Organize Sanayi Yaylacık Cad. Isiktepe Sokak. No:21 Konya/TURKEY

Tel. +90-332-2390011 - +90-332-2390259 - sales@poleks.com.tr - www.poleks.com.tr







## HEDEFİ BÜYÜK

Küçük yaşlarda girdiği iş hayatında kendini sürekli geliştirerek 3. Kuşak olarak şirkette önemli bir görev üstlenen Poleks Makine Üretim Müdürü Fatih Polat, şirketlerini dünyada söz sahibi yapmayı hedefliyor

**R**ektefiye, yüzey taşlama, krank taşlama, motor revizyonu üzerine makineler üreten Poleks Makine, Konya'da büyük bir başarı hikayesi yazıyor. Köklü bir firma olan Poleks Makine, geleceğe yenilikçi bir bakış açısıyla bakan 3. nesillerin elinde başarısını artırmış durumda. Bu anlamda şirketin Üretim Müdürü Fatih Polat, çekirdekten yetişerek başladığı iş hayatında önemli çalışmalar yürütüyor. Genç yaşında önemli bir sorumluluk yüklenen Polat, bu yükün altından kalkmak için de kendini sürekli geliştiriyor. Lise eğitimini yurtdışında alarak dil eğitimini tamamlayan Polat, Türkiye'de ise makine mühendisliğini bitirerek donanımını artırdı. Bundan sonraki süreçte yenilikçi bir isim olarak şirkete önemli katkılar vermeye başlayan Polat, yeni hedeflerle yoluna devam ediyor. İş hayatına giriş hikayesini ve çalışmalarını 10'lar Dergisi'ne anlatan Polat, gençlerin sanayiye yönlendirilmesi gerektiğini söyledi.

**Öncelikle sizi kısaca tanıyabilir miyiz?**

İsmim Fatih Polat. 26 yaşındayım. Makine Mühendisiyim. Lise eğitimimi Kanada'da aldıktan sonra yeniden yurda dönüş yaptım ve üniversiteyi burada okudum. Üniversite eğitimimin ardından da iş hayatına başladım. Şuanda kendi şirketimizde çalışmalarımı sürdürüyorum.



FATİH POLAT

**Neden lise eğitimini yurt dışında aldınız? Bu sizin tercihiniz miydi?**

Bu konuda babamın çok ciddi bir desteği var. İngilizce eğitimi almak için liseyi yurt dışında okumam konusunda bana büyük destek verdi. Zaten babam da yabancı dili çok sever ve büyük ilgisi vardır. Bu nedenle lise eğitimimi yurtdışında aldım. Babam kendisi zamanında böyle bir fırsat yakalayamadığı için beni göndermeyi tercih etti. Aslında genelde yabancı dil eğitimi almak için üniversite

te yurtdışında okunur. Ancak, ben biran önce iş hayatına atılmak istedim. Bunun için liseyi yurtdışında okuyarak, üniversiteyi Konya'da okumak istedim. Böylelikle üniversiteyi okurken aynı zamanda işle de meşgul olabildim.

**İş hayatına ne zaman başladınız? Şuanda şirketteki göreviniz nedir? Bugüne kadar hangi görevlerde yer aldınız?**

Şuanda atölyeden sorumluyum. Bütün işin akışına ben bakıyorum. Zamanında da montaj hattında kendim çalıştım. Talaş imalatı, CNC tezgahında, işimizin diğer tüm üretim bölümlerinde çalışmalar yaptım. Dolayısıyla işin mutfağını öğrenerek buralara geldim. Küçük yaşlardan buyana şirketimizde çalışmalar yürüttüm. Yurt dışında okuyorken de, yaz dönemlerinde memleketimize geliyordum. O zaman da amcamızın bir firması POLMOT'ta çalışıyordum. Babamın yanında olmayalım, dışardaki iş hayatını da görelim istedim. Dolayısıyla iş hayatında çekirdekten yetişerek yolumuza devam ediyorum.

**İş hayatına giriş yaptığınız dönemde ne tür zorluklar yaşadınız?**

Atölyeye ilk girdiğim zamanlarda imalatla çalışırken zorluklar yaşadık tabii. Ben atölye kısmında çalışırken buradaki ustalarımız bana "patron çocuğu" muamelesi yapmadılar. Normal bir eleman nasılsa öyle davrandılar, ben de aynı şekilde davrandım. Onlara







kendimi kabul ettirmek için çok zorlandım. Yeri geldi tuvaletleri temizledim, bu konuda da hiç gocunmam. Bu anlamda ustalarımız benim pişmem için bu zorlu süreçten geçmem gerektiğinin farkındalardı. Ben de bunun farkındaydım. Zorlu bir süreç de olsa bu süreci ustalarımızın tecrübeleri, kendimin de gayretleri ve sabrıyla zor da olsa atlattım. Ama bu süreç tabii bende büyük bir deneyim oldu ve benim pişmemi sağladı.

**Kendinizi geliştirmek için bugüne kadar çeşitli yollardan geçtiniz. Yurtdışında okudunuz dil konusunu hallettiniz, sonrasında da makine mühendisi oldunuz ve yolunuza devam ediyorsunuz. Bundan sonrası için kendinizi daha fazla geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?**

Yeni teknolojileri yakından takip ederek, bu gelişmeleri özümsemeye ve işimize yansıtmaya çalışıyorum. Şuanda sanayide endüstri 4.0 yaygınlaşmaya başladı. Bunun akabinde ben de dünyadaki teknolojik gelişmeleri takip ederek, kendi işime yansıtmaya çalışıyorum. Şuanda mesela dünyada 2. Kez yapılan rektefiye makinesi yaptık. Kendi yazılımımız var, komple CNC üniteli. Bunun için makro yazılımlar öğreniyorum. Kendimi sürekli geliştirmeye çalışıyorum.

**Yurtdışı eğitimi size neler kazandırdı?**

Yurtdışına aslında istemeyerek gittim ama geri geldiğimde farkettim ki yurtdışında okumak bana çok şey kazandırmış. Bakış açımı değiştirdi. Ufkum açıldı. İnsanlara veya yapılan işlere karşı bakışım değişti. Yurt dışına hala gidiyorum. Fuarlara katılıyorum. Fuarlara gelen insanlar üst düzey insanlar. Dil bilmediğin zaman mesela bu insanlara karşı kendini ezik hissediyorsun. Ama dil bildiğin zaman insanların size bakışı değişiyor. İyi derecede İngilizce bildiğim için bu konularda sorun yaşamıyorum.

Bugüne kadar Güney Amerika, Ameri-

ka, Orta Doğu, Asya olmak üzere dünyanın çeşitli yerlerinde 10'dan fazla ülke gezdim. Bu gezilerin çoğu iş seyahatiydi. Dolayısı ile gördüğüm farklı ülkeler, tanıdığım farklı insanların her biri bana farklı bir bakış açısı kazandırıyor.

**Siz burada 3. Kuşak olarak yeniliklere ayak uydurmaya çalışıyorsunuz. Ancak size ışık tutan da bir gelenekçi kuşak bulunuyor. Bu kuşağın yani babanızın, dedenizin, amcanızın size ne tür katkıları oluyor? Ayrıca kuşak çatışması yaşıyor musunuz?**

Tecrübeleriyle bizlere önemli katkıları oluyor. İşin özünü öğretiler. Onlar yeniliğe çok açık değiller, orada bazı çatışmalarımız oluyor. Ama onların bizlere çok önemli katkıları oluyor. Zamanında onlar çekirdekten yetiştiği için, yokluğun içinden buralara geldikleri için biraz güven sorunumuz var. Ama biz bir şeyleri başardığımız zaman kabul görebiliyoruz. Bu şekilde güven sorununu aşmaya çalışıyoruz.

**Kendinizi belli bir boyuta getirdiniz. Gerek iş hayatında gerek kişisel gelişiminizde belli bir yerdensiniz. Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

Özellikle bizim sektörümüz biraz dar bir sektör. Üreticisi de fazla yok, tüketicisi de fazla yok. Dolayısı ile örnek alabileceğim çok fazla firma yok. Bunun için ben CNC tezgahlarını gözümün önünde canlandırarak kendi makinelerimizi geliştirmeye çalışıyorum. Bir tek ABD'de bir firma var iyi olan, hedefimde o firmanın önüne geçmek var. Şuanda rektefiye makineleri, yüzey taşlama, krank taşlama, motor revizyonu üzerine makineler yapıyoruz. Bu parkuru genişletmeyi hedefliyorum. Biz artık sınırları aştık, büyük makineler üretebiliyoruz.

**İş hayatınızda kendinizi nasıl tarif edersiniz? İlişkileriniz nasıl?**

Benim mizacım biraz sert. Bu da ister istemez işe yansıyor. Aslında bu kötü bir şey de değil. İşçiyile muhatap olurken aramızda seviyeli bir ilişki var. Bu da disiplini sağlıyor.

**Yoğun bir iş temponuz var. İş hayatınızın verdiği stresi nasıl atıyorsunuz? Hobileriniz var mı?**

Spor yapmayı severim. Pandemi dönemi başlayana kadar vücut geliştirme yapıyordum. Ancak pandemiden dolayı spor salonları kapalı olduğu için bir ara vermiş olduk. Onun dışında, arkadaşlarımızla oturmayı, kalkmayı seviyorum. Onun dışında motosiklet tutkum var. Motosiklet sürmeyi seviyorum. Yurt dışı gezilerini seviyorum. Ancak o da pandemiden dolayı sekteye uğramış oldu. Arkadaşlarımızla birlikte kamp yapmayı seviyorum. Bir karavanımız var. Doğal güzellikler olan bölgelere gidip orada arkadaşlarla birkaç gün vakit geçirmeyi seviyorum.

**Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye ve Konya olarak üretimde ciddi ilerlememiz var. Ama destek ve teşvik noktasında sorunlarımız var. Mesela devletimiz tarıma çok ciddi destekler veriyor. Ancak sanayiye bu denli destekler verilmiyor. Bu noktada sanayicilere daha fazla destek verilmesi gerekiyor.

**Şuan artık firmaları genç nesiller devralmaya başladı. Bu konuda neler söylersiniz? Gençlerin sanayiye katkısı neler olur?**

Şuanda gençler çok sanayiye dönük değiller. Çalışmak istemiyorlar. Çalışmadan nasıl para kazanılır düşüncesi hakim. Ama böyle bir dünya yok. Gençlerimizi çalışmaya ve sanayiye çekmemiz gerekiyor. Eğitimde de büyük eksiklerimiz var. Bu tür sorunların aşılması lazım. Yoksa gelecekte, 5-10 sene sonra sanayilerde çalışan gençleri göremeyeceğiz.





Erkunt'un Bölge Bayisi Buyruk Otomotiv'in Konya'daki şirket yönetici Mehmet Ali Buyruk, genç yaşına rağmen iş hayatında ortaya koyduğu başarının mimarının babası olduğunu söyledi

## 'BABAM GÜVENDİ, BİZ BAŞARDIK'

**G**enç yaşına rağmen Konya'da önemli bir konuma gelen işadamı Mehmet Ali Buyruk, iş hayatını başarılı bir şekilde sürdürüyor. Küçük yaşlarda girdiği iş hayatında babasının ve abilerinin yol göstermesiyle kısa sürede tecrübe sahibi oldu. Şuan Erkunt'un Bölge Bayisi olan Buyruk Otomotiv'in Konya'daki şirket yönetici olan Buyruk, kendini geliştirerek koyduğu hedefler için çalışıyor. Babasının kendisine çok güvendiğini bu güveni boşa çıkarmamak için çok çalıştığını belirten Buyruk, "Babamın bizlere güvenmesi bize de güç veriyor. Bizim kendimizi daha çok geliştirmemize ve daha çok çalışmamıza sebep oluyor. Bir nevi önümüzü açıyor. Bu anlamda babamın bu tutumu elbette bizim için büyük bir avantaj sağlıyor" dedi.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben Mehmet Ali Buyruk. 32 yaşındayım. Lise mezunuyum. Aslen Çorum'un Bayat ilçesi doğumluyum. Evliyim iki çocuk babasıyım, bir oğlum bir kızım var.

### Genç bir kuşak olarak çalışmalar yürütüyorsunuz. Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz bugüne kadar?

Öncelikle traktör satış pazarlama işiyle uğraşıyordum. Şuanda da Konya Bölgesi Erkunt Bayisi olarak şirketimizin başındayım. Konya bölgesindeki işleri ben yürütüyorum. Konya'nın şirket yetkilisiyim.



MEHMET ALİ BUYRUK

### İş hayatına ne zaman ve nasıl başladınız?

İş hayatına küçük yaşlarda başladım. 2005 yılına tekabül ediyor bu. Dolayısı ile o zamanlar yaşımız küçüktü. Traktörlerin silinmesi, yıkanması gibi ufak tefek işler yaparak başladık iş hayatına. Abilerimin, babamın nasıl satış yaptığını takip ederdim. Onların nasıl konuştuğuna, neler anlattıklarına kulak verirdim. Bir şeyler öğrenmeye çalıştım sürekli. Çünkü onlar

benim için büyük bir avantajdı. Sıfırdan, kendin yaşayarak öğrenmek zordur. Ancak önünde örnek alabileceğin iyi bir abin, baban varsa işleri öğrenmek hem daha kolaydır hem de işleri daha iyi öğrenebilirsiniz. Bunun bilincinde olarak ben de bu avantajı değerlendirmeye çalıştım. Hep onları takip ettim, onları örnek almaya çalıştım. Kendimi sürekli geliştirmeye çalıştım. Sonrasında satışa bakmaya başladım. Kendimizi geliştirdikçe de işin başına geçtik.

### İş hayatına girdikten sonra ne tür zorluklar yaşadınız? Süreç nasıl oldu anlatır mısınız?

İş hayatına girince birçok zorluklar yaşadık. Daha yenisiniz, bir şey bilmiyorsunuz. Yeni yeni eğitiliyorsunuz. Abilerim iş hayatında çok titizdirler ve disiplinlidirler. Bu anlamda, traktör satışı yapmadan önce traktörlerin silinmesi, yıkanması, tamirati gibi birçok alanda zor bir çalışma dönemi oldu. Emek harçayarak kendimizi bir yerlere getirdik.

### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Kendimi satışta daha iyi bir yere getirmeye çalışıyorum. Kendimizi iyi yerlere getirmeyi hedefliyorum. İşimde ekip işini çok önemserim. Ekip olmadan, tek başına hiçbir şey yapamazsın. Bu anlamda ekip çalışmasına önem veriyorum ve ekip çalışmasını artırmak için çalışmalar yürütüyorum.

### Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmalar yapıyor musunuz?

Şuanda herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmam yok. Ancak özellikle iş dünyası odaklı sivil toplum kuruluşlarında çalışmayı istiyorum. Bu anlamda MÜSİAD, ASKON gibi sivil toplum kuruluşlarına üye olmayı düşünüyorum. Buralarda aktif rol almak istiyorum.

### Az önce de ifade ettiniz, işi öğrenmede babanızın, abilerinizin büyük katkıları var. Bu konuyu biraz açabilir misiniz?

İş hayatındaki gelişmeme en büyük katkı elbette ki babamın ve abilerimin oldu. Özellikle babamın büyük emekleri var üzerimizde. Babam bize çok güvenir. Mesela ben 2016 yılından buyana burada tek başıma çalışıyorum. Daha öğrenecek çok şeyimizin olmasına rağmen babam bu konuda bize güvendi ve işi bıraktı. Bu anlamda babamın bizlere güvenmesi bize de güç veriyor. Bizim kendimizi daha çok







geliştirmemize ve daha çok çalışmamıza sebep oluyor. Bir nevi öntümüzü açıyor. Bu anlamda babamın bu tutumu elbette bizim için büyük bir avantaj sağlıyor.

#### Yenilikçi bir kuşak olarak babanızla iş hayatında çatıştığınız noktalar oluyor mu?

Kesinlikle böyle bir durum hiç olmadı bugüne kadar. Çünkü babamız bizi sürekli destekliyor. Biz yenilikçi bir gözle bakıyoruz olaylara ama gelenekçi kuşağı da bir kenara bırakmıyoruz. Çünkü her şey yenilikle olmuyor, gelenekçi yapının düşüncelerine, tecrübelerine de kulak vermek gerekiyor. Dolayısı ile babamız bizim yenilenmemize destek verirken, biz de onların düşünceleriyle kendimizi harmanladık. Bu da aramızda çatışma yaşanmasını engelledi diyebilirim.

#### Genç yaşınıza rağmen babanızın ve abilerinizin desteğiyle iş hayatında önemi bir yere geldiniz. Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Şirketimizi daha iyi yerlere getirmek, ufkumuzu daha yükseklere çıkarmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bu anlamda ciddi yatırımlarımız var. Sadece Konya'da değil, Bursa'da, Bolu'da, Bartın'da ticaret yapıyoruz. Biz 7-8 ilde ticaret sürdüren bir firmayız. Ama Konya'da yaptığımız çalışmalarla, geleceğe daha iyi ve emin adımlarla yürümek istiyoruz.

#### Yurtdışı deneyimleriniz oldu mu bugüne kadar?

Henüz yurtdışı deneyimim yok ancak bu konuda önemli planlarım var. Pandemi sürecinden dolayı bu planları biraz erteledim. Yurt dışında özellikle tarım konusunda ileri olan ülkelere gitmeyi ve orada iş gezileri yapmayı düşünüyorum. Çünkü gelişmemiz, kendimizi geliştirmemiz için bu tür şeylere açık olmak gerekiyor. Bizden daha ileri olanları örnek alıp, onlardan daha ileri olmayı başarabiliriz. İyi örnekleri gözlemlemek için yurtdışı seyahatleri hedefim var.

#### Mehmet Ali Buyruk'u nasıl tarif edersiniz? İş hayatınızdaki prensiplerinizi neler?

Valla neşeli biriyimdir. Güleç bir insanım. Kimseye somurtmam. Ticaretimde de neşeliyimdir. Hiçbir zaman neşemi bozmam. Ne kadar sıkıntılı bir süreç yaşasak da neşemizi bozmuyoruz. Sağ olsun dostlarımız, müşterilerimiz de bizim bu neşemizi seviyorlar. İş hayatına gelecek olursak, ben bir söz verdiğem bu sözü mutlaka tutarım. Zararı kendime de olsa bir söz verdiğem o sözü tutarım. Başkalarının dertleriyle dertlenmeye çalışırım. İş hayatında çünkü insanların birbirlerine destek vermesi önemlidir. Bu anlamda elimden geldiğince insanlara destek olmaya çalışıyorum.

#### İş hayatının yoğun temposunun verdiği stresi nasıl atıyorsunuz? Herhangi bir hobiniz var mı?

İş hayatından vakit bulup da farklı



şeyler yapamıyoruz açıkçası. Ben stresimi de çalışarak atıyorum diyebilirim. Çünkü çalışmayı seven biriyim. Çalışmadan yapamıyorum. İşimizle alakalı geziler yaparım. İlçelere, köylere giderim vatandaşlarımızla birlikte olurum. Vaktimiz, zamanımız böyle geçiyor.

#### Konya özelinde günümüz iş dünyasını ve potansiyelini değerlendirecek olursak neler söylersiniz?

Konya son yıllarda önemli bir ivme kazanmış durumda. Çok ciddi üretimler gerçekleştiriliyor. Yatırımlar artıyor. İnsanların ufku çok arttı. Bu anlamda Konya'nın önü çok açık. Bu da şehrin gelişimini artırıyor. Burada yeni nesillerin de önemli bir rolü var. Bizlerin önünü açan babalarımız, dedelerimiz artık işlerden yavaş yavaş çekiliyor. Burada gençler öne çıkmaya başlıyor. Ve şuanda Konya'daki genç işadamlarında da önemli bir potansiyel görüyorum ben. Bazı eleştiriler oluyor mesela gençlere yönelik, hazır kondular gibi. Ancak bu iş öyle olmuyor. Tamam bizim atalarımız şirketleri bir yerlere getirdi ancak gerçekten şuanda ticaret yapmak üretim yapmak daha zor. Çünkü artık dünyayla rekabet etmek zorundasınız. Burada da gençlerin ufkunun açık olması, geleceğe yönelik projelerinin olması büyük katkı sağlıyor. Bu anlamda ben gençlerin Türkiye'yi, özelinde Konya'yı önemli bir geleceğe hazırlayacağını düşünüyorum.







## MISIR SATARAK TİCARETE BAŞLADIM

Candem Gübre ikinci kuşak yöneticisi Fatih Candan iş ve sosyal hayatını 10'LAR Dergisi'ne değerlendirdi. Candan, "Küçükken kendi tarlalarımızdan aldığımız mısır anneme pişirtip camide satardım. Küçükken de ticaret bizi çekiyordu" dedi.

**C**andem Gübre ikinci kuşak yöneticisi Fatih Candan ile hayata dair her şeyi konuştuk. Genç yönetici Fatih Candan'ın samimi olarak verdiği cevaplar okumaya değer. İşte o keyifli söyleşi...

### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

Ben Fatih Candan, Candem Gübre şirketinin ikinci nesil yönetiminde çırak olarak başladığım günden bugüne devam ediyorum. 2016 senesinde liseden mezun olduğumda yurtdışına gitmem gerektiğine karar verdim. Bunun öncelikli sebebi emek verdiğimiz şirketin kesinlikle çok büyük bir dış ticareti olmak zorunda. Zira bir şirketin bel kemiği dış ticarettir. Öncelik muhasebe ve dış ticarettir. Çünkü finans olarak rahatlamamız gerek. Sonrasında eğitim için İrlanda'ya gittim. 2019'un birinci ayında temelli dönüş yaptım. Döner dönmez direkt dış ticarete başladım.







### Ticarette sizin önceliğiniz nedir?

Bizim önceliğimiz özellikle benim önceliğim tarım işi olduğu için paradır. Tabii herkes para kazanmak ister. Bunun için çalışır. Fakat paradan ziyade işinize verdiğiniz başka bir anlam varsa para da zaten ardından gelecektir. Babamın da çok güzel bir lafı vardır, bunu da kendime motto edinmişimdir `para için mi çalışacaksınız, yoksa çalıştığınız için mi para kazanacaksınız`. Para kazanırsın ama o para seni hiçbir zaman tatmin etmez. Hep daha fazlası derken devasa bir şirket olursunuz ama para asla sizi tatmin ve mutlu etmez. Çalıştığınız için para kazanırsanız tatmin olursunuz parada arkasından gelir. Bu yüzden her işinizde mutlu olursunuz. Ben bu bilinç ile çalışan birisiyim.

### Şirkette bireysel anlamda amaç ve hedefleriniz neler?

Şirkette de amacım öncelikle prestij ve biz milli bir şirketiz biz Türkiye'nin şirketiyiz. Önceliğimiz Türkiye. Önce kendi çiftçim kullanacak sonrasında ise yurtdışını düşüneceğiz ve çiftçim o yeşil logoyu gördüğü zaman 'işte Candem' diyebilecek. Aklına kazınması gerek ki bu yönde çalışmalarımız devam ediyor.

### Hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Katıldığımız fuarlarda da özellikle Ortadoğu, Akdeniz ve Orta Asya ülkeleri bizi tanıyor, bize aşınalar. Tabii önceliğimiz her zaman ülkemiz, biz milli bir şirketiz.biz bu organize sanayi için, Konya için çalışıyoruz. Memleket için çalışıyoruz. Biz güzel ürünler üreteceğiz ki çiftçimiz de güzel mahsul alsın. Çiftçi bizim gübremizi kullanıp, memnun kalıp üstüne bir de fazlasıyla verim alırsa işte bu bize yeter.

### Sizin burada göreviniz nedir?

Dış ticaret sorumlusuyum, ithalat ve ihracat operasyonlarını ben yönetiyorum. Yaklaşık 20 ülkeye ihracatımız var. Her geçen gün bunu katlayarak devam etmek istiyoruz.

### Üretim yapıyorsunuz değil mi?

Sıvı,toz ve granül olarak 3 farklı tip üretim yapıyoruz. İşimiz bitki beslemesidir. Bizde ilaç yok biz sadece gübre asıllı firmayız ileride planlarımız içerisinde ilaç üretimi de var. Bizim bu işe çıkış noktamız 2005 senesinde bitki besleme idi.

### Kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

Bu sayı sürekli değişiyor ve artarak devam ediyor. Şu anda 65-70 civarında çalışmamız var.

### İç piyasaya mı hitap ediyorsunuz?

Dünya geneline bakarsanız Türkiye tarımında dev bir ülke. Sayılı ülkelerden birisi. O yüzden bizim asıl pazarımız da yurtiçinde zaten. Yani bizim yüzde doksan kadar iç piyasaya, yüzde on kadar da dış piyasaya satışıımız var.

Sektörün ihracatı çok zor çünkü bir yedek parçada kullanıcı alıp takacak ve kullanacak fakat biz insanlara hayal satıyoruz. Yani çiftçi onu alacak harmana hasata gelecek ve ürünümüzü ancak orada görebilecek. Bu da ciddi bir zaman tabii. Bizim işimiz güven ve çiftçinin bize güvenip tarlasını bize emanet ettiği zaman başlıyor.

### Konya'da bütün bölgelere satışınız var mı?

Şu anda 600 bayiimize ürün veriyoruz. Türkiye genelinde 650'ye yaklaşıyoruz.



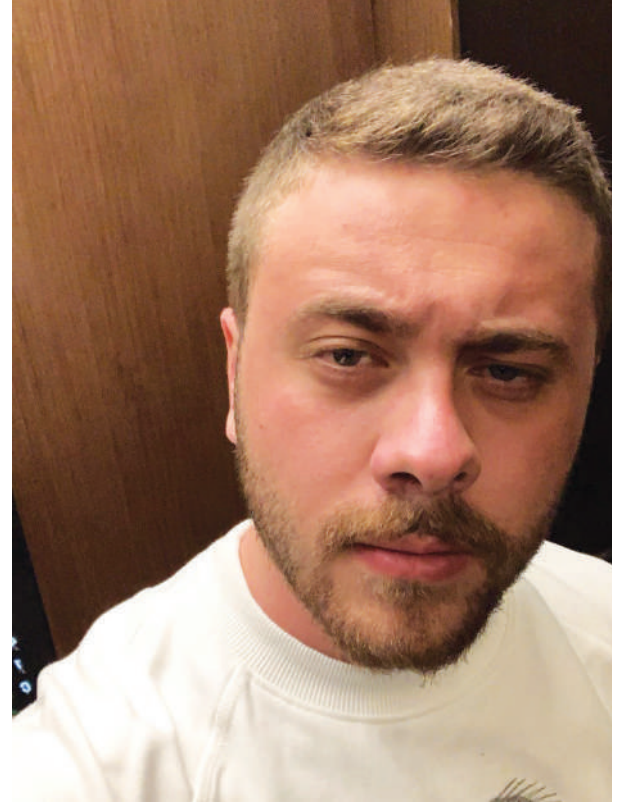
### Konya'yı gıda üssü yapmak için uğraşıyoruz. Neden başaramıyoruz?

En çok muzdarip olduğumuz konu; vatandaş dolandırıcılara çok fazla itibar ediyor. Azot, potasyum gübresi dediğimiz gübre kum gibi bir şeydir.ve kumu da gübre diye satabiliriz. Nitekim bizim sektörde bu tarz sahtekarlar çok. Mesela gübre tesislerimizde hammadde olarak kullandığımız bir madde. bu leonardid kömürün on milyon yıllık halidir. İçinde organik madde seviyesi yüzde yirmidir. Yıllarca çiftçilere kömürü leonardid diye satmışlar. Çiftçinin ekmeği tarlasıdır. Çiftçi eğer toprağını yıpratırsa bir daha verim alamaz. Bu tür sahtekarlıklar da sektörü tamamen lekeliyor, bizleri yüzde yüz kötü etkiliyor.Bu konuları bakanlığa da ilettik. Ar-ge yapmayan hiçbir üreticiye kesinlikle tescil vermeyin.ar-ge yapmayan satış yapamasın. Çünkü biz bunun için ciddi miktarda yatırım yapıyoruz. Ciddi tesisler yapıyoruz. Şuan yine bir yatırımımız var süren.100-200 bin liraya bir işyeri açıp önüne de bir kazan koyup çiftçiyi kandırınca bu sefer bizim de bir farkımız kalmıyor. Biz istiyoruz ki; bu işi yapacaklar için bakanlığın bir prensibi olsun. Bir diğer sıkıntımız ise çiftçi kendini yanlış konumlandırıyor. Üzerindeki psikoloji şu şehirlili adam beni küçümsüyor. Bunun psikolojisi yüzünden traktör alacağına araba alıyor. Beni de yüksek görsünler diye. Halbuki ihtiyacı bu değil daha farklı şeyler. Sen bu arabaya yatıracağın parayı traktöre yatırmalıydın aslında. Bu bütün Türkiye'nin adına kötü bir şey, ülkenin kaderi ile oynanıyor. Eğer çiftçimiz bu üretimi yapmazsa halkımız yiyecek domates bulamayacak, çiftçi kendi değerini anlamak zorunda.

### Candem'i şu anda kaçınıcı nesil yönetiyor?

Biz ikinci nesil bir firmayız. Babamlar bu işe sonradan giriyorlar.biz öncesinde çelik tencere imalatı yapıyorduk. Fakat nasibimiz orada değilmiş. İşler kötü gidince daha sonra gübreye girmişiz. Fakat bizim 170 yıllık bir ticaret geçmişimiz var.





### Hayata nasıl başladınız?

Ben 22 yaşındayım küçükken kendi tarlalarımızdan aldığımız mısır anneme pişirtip camide satardım. Biz küçükken de ticaret bizi çekiyordu. Şuan kuzenlerim de aynı şeyi yapıyorlar. Babam da benim yaşımıdayken gaz lambasının camını satarmış mesela.

### Pandemi döneminde ne yaptınız, nasıl bir süreç yaşadınız?

Henüz pandemi Türkiye'ye uğramadan önce, yani Çin'de başladığı zaman buralara doğru geleceğini tahmin ettik ve tarım sektörünün patlayacağını, üretimin en üst noktaya çıkması gerektiğini anlamıştık. Tarım makinesi üretenler de çok güzel çalıştı elhamdulillah, biz de çok güzel çalıştık. İlaç firmaları da çok güzel çalıştı. Çünkü insanlar gıdanın önemini anladı. Gıdaya ayrıyeten bir önem verilmişti. Devlet büyüklerimiz de tarıma çok fazla destek verdi şuanda.

### Gübre stratejik bir ürün müdür?

Biz zaten on yıldır bu gübre bizim kaderimizdir diye bas bas bağıyoruz. Nitekim devlet büyüklerimiz de desteği on liradan yirmi liraya çıkardı. Fakat hammadde bulmada sıkıntı çektik. Seferler iptal oldu, bu ciddi sıkıntılara yol açtı ve fiyatlar arttı. Şuan 2021 senesinde baktığımız zaman yüzde yirmi bazı ürünlerde yüzde yüz artış oldu. Ama biz hiç durmadan üretimimize devam ediyoruz. Bizim sloganımız şudur; üreten çiftçinin yanında-

yız. Şuan 7/24 çalışıyoruz. Çünkü satmada hiçbir sıkıntımız yok. 20 bin ton malım olsa malı görmeden satırım. Biz haktan, emekten yanayız. Kesinlikle çiftçinin hakkını gözetmek durumundayız.

### Pandemi döneminde devlet desteği aldınız mı?

Devlet desteği kullanmadık, bizden daha fazla ihtiyacı olan firmalar var.

### Fatih Candan iş haricinde ne yapar, mesela mutfakla arası nasıldır?

Yok, mutfakla aram iyi değildir. Öğrencilik hayatımda da sürekli hazır yiyordum. Benim sevdiğim şey mesela kumpi çok severim. Müsait oldukça sürekli kamp yaparım bir kamp ekibimiz de var. Düzcce, Torku Yaylası herkese de öneririm. Onun dışında seyahat etmeyi çok severim. Bilmediğim, görmediğin ne kadar yer varsa görmek isterim. Öncelikle tüm Türkiye'yi sonra yurtdışına gitmeyi çok istiyorum özellikle Türkiye'de doğu taraflarına gitmeyi çok istiyorum.

### Gezdiğiniz ülkelerle Türkiye ya da Konya'yı kıyaslar mısınız?

Gerek eğitim gerekse seyahat için 6-7 ülke gezdim Amerika'dan İrlanda'ya kadar. Yurtdışından döndüğümde memleket toprağını öpmüştüm. Benim kızdığım şu mesela kendisini adam Avrupa'ya atıyor. Mesela burada mühendis olmuş Avrupa'da bulaşıklık

yapıyor. Bizim vasıflı elemana ihtiyacımız var. Çünkü her yer üniversite mezunu ama yüzde doksanı boş gerçekten.

### İşyerinde babanız ile ilişkiniz nasıldır?

Şimdi iş bölümünde babam üretimden sorumludur. Benim asıl patronum amcamdır. Şirket içindeki iletişimimiz çok iyi nedeni ise şu, mesela duyuyorum bazı firmalarda ikinci nesil işin çıraklığını yapmadan usta olmaya atlıyor ve bu büyük sıkıntılara yol açıyor. Bu kesinlikle bizde yok. Ben buraya geldiğimde aile şirketine patronun oğlu olarak değil çırak olarak başladım. Çünkü insanlar eğer sen şirketi yükseltirsen baba parası ile yaptı eğer batırırsan da hayırsız evlat derler.

### 20 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

Kendimi her zaman Candem firması ile görüyorum ve firmamızı çok daha fazla büyütüp akla gelen ilk firmalar arasına girmek istiyoruz.

### Bir STK'ya üyeliğiniz var mı?

Şahsi olarak yok, henüz gerçekleştirmedim fakat tam bunlara atılmak isterken pandemi patladı.

### Genç girişimcilere ne tavsiye edersiniz?

Onlara en büyük tavsiyem para için çalışmamalarıdır. Kendilerine bir idol belirlesinler bir hayal kursunlar fakat hayalperest olmasınlar.







Bereket İçin Her Dem,  
Toprağın İhtiyacı  
**CANDEM**



CANDEM Tarımsal Ürünler ve Organik Gübre San. Tic. Ltd. Şti.

Büyük Kayacık OSB. Mh. Lalehan Cd. No: 57/1 Selçuklu / KONYA / TÜRKİYE - Tel: 0 332 342 00 01 - Fax: 0 332 342 13 86 - [www.candem.com.tr](http://www.candem.com.tr)





## AMAÇLARI, POTANSİYELİ HAREKETE GEÇİRMEK

Konyalıların sahip olduğu potansiyeli harekete geçirerek daha büyük bir güç elde etmek için kurulan KONSİAD, İstanbul merkezli olarak Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet yürütüyor. KONSİAD Konyalılık bilinci oluşturuyor

**K**onyalı Sanayici ve İşadamları Derneği (KONSİAD) Konya Şube Başkanı Hasan Hüseyin Aydın, KONSİAD'ın kuruluş amacını ve yürüttüğü faaliyetleri anlattı. Aydın, "İstanbul'da bulunan Konyalı Hemşerilerimiz; 'Birlikte rahmet, ayrılıkta azap vardır' Hadisi Şerifinden kaynağını alan düşünceleriyle 'Konyalı Sanayiciler ve İş Adamları Derneği (KONSİAD)' adı ile 2009 yılında İstanbul Bahçelievler'de bir dernek kurarak Konyalı sanayici, iş insanı ve yöneticileri bir dernek çatısı altında toplamaya karar vermişlerdir. Dünyanın her bir noktasından milyonlarca insanı bağrına basan Aziz İstanbul, bir milyona yaklaşan sayısı ile hemşerilerimize de ev sahipliği yapmaktadır. Bugün İstanbul'da yaşayan hemşerilerimiz, İstanbul'un siyasetine, ekonomisine, kültürüne ticare-



HASAN HÜSEYİN AYDIN

tini yönlendirmekte ve bunda da oldukça başarılı olmaktadır.

İstanbul'daki sanayici, iş insanı ve yönetici Konyalıların sahip olduğu potansiyeli harekete geçirmek amacıyla kurulan KONSİAD, yaptığı önemli çalışmalarla günümüzün güçlü bir STK'sı haline gelmiştir. Bunun yanında Orta Anadolu'nun en önemli şehri olan Konya'da özellikle son 16 yıldan bu yana gelişen sanayi, ülkemizin can damarı olmaya başlamıştır. Ulaşımın imkânlarının elverişliliği, Joe stratejik konumu, ülkemizin tam ortasındaki dinamik ve genç duruşu ile Konya'nın etkin ve önemli görevler üstlenecek bir STK'ya olan ihtiyacını gidermek üzere KONSİAD, 2015 yılında Konya'da Şubesini aşağıdaki ilke ve amaçlar dâhilinde açmıştır.

Kadim başkentimiz olan Hz. Mev-







lananın emaneti Konya ile Fatih Sultan Mehmet Hanın emaneti İstanbul'u "İki Başkent Buluşması" ile birleştirmeyi ilke edinen Konya KONSİAD, sanayimizin temelini kültürümüzden geldiğine inanmaktadır. Konya KONSİAD hoşgörü, sevgi, bilgelik ve doğrulukla yoğrulmuş kültürümüzün bir ürünü olarak gördüğü iş adamı ve kimliğini Ahi Evran geleneğinden almaktadır" ifadelerini kullandı

"Konya KONSİAD olarak; sanayicimiz ve iş adamlarımız arasında ekonomik ilişkilerin teşvik edilmesi, iş birliğinin artırılmasını temel amacımız olarak görmektedir" diyen Hasan Hüseyin Aydın, "Konya ve çevre illeri başta olmak üzere, ülkemiz için fayda sağlayacak her türlü ekonomik ve sosyal projenin oluşturulması, geliştirilmesi ve hayata geçirilmesinde rol almayı isterken, ülkemizin ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel gelişimine daima katkıda bulunmayı öngörmektedir. Konya KONSİAD Sanayici, iş insanı ve yöneticilerin bilgi, beceri, ekonomik ve sosyal alanlarda birlikteliklerini sağlayarak bundan oluşacak maddi ve manevi güç ile hem kendi aralarında hem de diğer Konyalı hemşerilerine iş, eğitim, sanayi, yönetim, ekonomik ve sosyal alanlarda yardımlaşmayı hedeflemektedir.



Konya KONSİAD hakkın, hukukun, barışın, güvenin, adaletin, refahın ve mutluluğun sağlandığı Konya'nın tarihe ve topluma mal olmuş genel ve evrensel değerlerinin korunup tanıtıldığı bölgesinde etkin, Türkiye'de saygın bir Konya oluşturma mücadelesi vermeye çalışmaktadır.

Konya KONSİAD, Konyalılara ait diğer dernek, vakıf ve diğer kuruluşlarla birlik sağlayarak, geleneksel ve kültürel bağları geliştirmek ve gelecek kuşaklara yansıtmak, sosyal yardımlaşma, eğitim, sanayi ve ekonomi alanlarında yardımlaşma ve dayanışma yapmayı amaçlamaktadır.

Konya KONSİAD ekonomik alanda iş birliğinin sosyal alanda paylaşmayı siyasal alanda uzlaşmayı ilke ediniş yüksek ahlak sahibi, dürüst, çalışkan, yeniliklere ve iş birliğine açık olmayı, hakça paylaşımı

ve üyeleri arasındaki ülkemizde ve dünyada tanınmış marka ve şirketlere sahip üye sanayici ve iş adamı üyelerinden istemektedir.

Konya KONSİAD'ın Konya, bölge ve ülke için yarar getirecek her türlü ekonomik, sosyal ve siyasal projenin oluşturulması ve geliştirilmesinde önemli rol üstlenen bir STK olmayı hedeflediğini vurgulayan KONSİAD Konya Başkanı Hasan Hüseyin Aydın, "Bu sebeple insanımızı etkileyen, yöneten ve onlar

adına karar veren her kişi ve kurumla ilişkiler geliştirmeyi arzu etmektedir. Konya KONSİAD; bu ilkelerle kurulduğu andan itibaren geçmişten günümüze, günümüzden geleceğe giden kutlu yolda, durmaksızın yoluna devam etmektedir. Konya'daki üyelerimizin çoğunluğunun genç kuşak sanayici ve iş insanlarından oluşması da ayrı bir mutluluktur. Onların başarıları, ekonomimize ve istihdama yaptıkları önemli katkılarıyla ülkemiz ve dünya genelinde dikkat çekmeleri de bizi sevindiriyor. Yine Konya'daki sanayicimizin ve iş insanlarımızın dürüstlüğü, ticari ahlaki kurallara uymada gösterdiği titizlik, günümüzdeki ticari kurallara ve sisteme uyumu ile örnek oluşundan dolayı da gurur duyuyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.





FAİZSİZ, KEFİLSİZ, PEŞİNATSIZ  
EV YA DA ARABA

SAHİBİ OLUN!

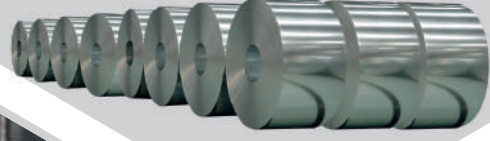
444 3 442  
www.finalevim.com.tr

# MUTLULUĞUNUZU *Finalevim*'de TAMAMLAYIN

Finalevim 'in faizsiz, kefilsiz, peşinatsız sistemlerine dahil olun, hayalinizdeki ev ya da arabaya bütçenize uygun ödeme planlarıyla sahip olun. Finalevim'in siz değerli müşterileri için sunduğu fırsatları kaçırmamak için acele edin.

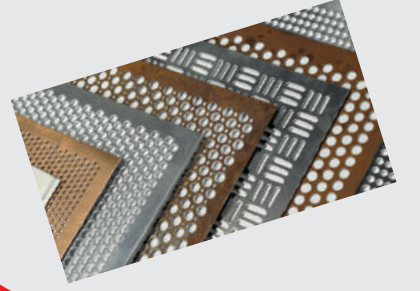
 **FINALEVİM**  
Final'de ev var





  
**öztelefoncular®**  
SAC DEMİR ÜRÜNLERİ ve NAKLIYE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

*“Üstün Kalite  
Üstün Hizmet”*



  
**öztelefoncular®**  
TARIM MAKİNELERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



*“Bereketin Toprakla  
Buluştuğu Nokta”*



+90 332 249 73 00 (pbx) ✉ [yonetim@oztelefoncular.com.tr](mailto:yonetim@oztelefoncular.com.tr)

🌐 [www.oztelefoncular.com.tr](http://www.oztelefoncular.com.tr)





Konya'da tarım makinaları alanında isim yapmış Öztelefoncular'ın genç Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Çınar ile sektöre dair başlıkları konuştuk. Çalışmayı çok sevdiğini anlatan Çınar, "En büyük hobim çalışmaktır. Ben çalışırken dinleniyorum" dedi.

## "BEN ÇALIŞIRKEN DİNLENİYORUM"



### Mahmut Çınar kimdir?

1988 doğumluyum.2008 yılından beri aile şirketimizde çalışıyorum. Konya'da tarım makinesi imalatı yapıyoruz. Bir de Süreyya Endüstri Tarım Makineleri adında ikinci bir şirketimiz var. Bu isimle de yurtdışı çalışıyoruz.

### Öztelefoncular hikayesini dinleyebilir miyiz?

Öztelefoncular Tarım Makinaları San. Ltd. Şti. 1985 yılında yeni gelişen teknolojik alt yapıyı kullanarak, tarım makinaları üretmek, özellikle de patates ekim söküm ve patates ara çapa ve gübreleme makinaları alanında uzmanlaşmış ve bu doğrultuda yola çıkmış bir firmadır. 2.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda üretim yapan firmamız 2020 yılı itibari ile yeni tesis yatırımı için fizibilite çalışmalarına başlamıştır. Kurulduğu günden beri, sektördeki yenilikleri yakından takip eden firmamız gelişmeyi daima görev edinmiştir. Öztelefoncular Tarım Makinaları, üretici dostu kimliğiyle ve teknolojiyle daima üreticinin yanında olmuştur. Kusursuz müşteri memnuniyeti parolasıyla yola çıkan kuruluşumuz doğaya karşı sorumluluğunun da bilincindedir. Üstün başarının sadece takım çalışmasıyla geldiğine inanan Öztelefoncular San. Ltd. Şti sektör standartlarını yükseltmek için Ar-Ge çalışmalarını da sürdürmektedir. Sektörde önde gelen firmalardan birisi olmayı hedefleyen firmamız müşterilerinin beklentilerini tam bir şekilde karşılamak adına büyümeye ve gelişmeye devam etmektedir.





### **Pandemi dönemi sizin sektörünüz için nasıl geçti?**

Ben ilk başlarda korkmuştum ama nedense bizim işlerimiz daha çok arttı. Özellikle tarım sektöründe yurtdışına satışımız arttı. Ürettiğimiz patates toplama makineleri çok fazla rağbet gördü.

### **Genellikle hangi ülkeler ile çalışıyorsunuz?**

Irak, Cezayir, Fas, Tunus gibi Ortadoğu ülkeleri ile çalışıyoruz.

### **Yurtiçi nerelere çalışıyorsunuz ?**

Biz bayilik sistemi ile hemen hemen bütün bölgelere çalışıyoruz.

### **Kaç kişiyi istihdam ediyorsunuz?**

25 personelimiz var.

### **Yurtdışının Konya'yı tercih etme sebepleri nedir?**

Öncelikle Konya tarım şehridir. İstedikleri tüm tarım makinelerini Konya'da bulabiliyorlar. Kalite açısından da Konya güven veriyor.

### **Konya'da her şey üretilebiliyor fakat bir marka çıkaramıyoruz, bunun sebebi nedir?**

Bunun en büyük sebebi; birlik olamıyoruz. Mesela biz de aile şirketi idik ayrıldık. Özellikle Konya'da aile şirketleri büyümemiyor. Aynılıyorlar. Kurumsallığı sağlayamadığımız için de marka üretmemiyoruz.

### **Peki bu konuda meslek odaları bir çalışma yapmalı mı?**

Yapıyorlar aslında, seminerler düzenliyorlar, danışmanlık hizmeti veriyorlar fakat bu çalışmalar Konyalı üreticilerimizin ayrılma isteğini değiştiremiyor.

### **Mahmut Çınar iş haricinde neler yapar?**

Hali hazırda bir STK görevim var ve işimizin de yoğun bir temposu var. Ben çalışmakla mutlu oluyorum onun haricinde arkadaşlarım ile bir araya gelmek beni mutlu ediyor. Yani iş yaparken dinleniyorum diyebilirim.

### **Babanız ile işyerinde ilişkiniz nasıldı?**

Evde babamızı, işte patronumuzu, dışarda arkadaşımızı. Şuan bile bazen soru sormak için aramak istiyorum. Onun işine ve emeğine sahip çıkmak için çalışıyorum.

### **İş adamları ne istiyor?**

Aslında en çok şunu bekliyorlar; Türkiye'de dalgalanmaları artık istemiyorlar. Hem döviz hem kurda artık bir düzen istiyorlar.

### **Yerel yönetimlerden memnun musunuz, sizin taleplerinize, ihtiyaçlarınıza çare olabiliyorlar mı?**

Biz her ay STK'lar ile birlikte belediye başkanı ile toplantı yaparız. O konuda hiç sıkıntımız yok. Hatta çok iyiyiz, zaten koordineli olarak çalışıyoruz ve memnunuz.

### **Firma olarak kalifiye eleman hususunda sıkıntınız var mı?**

Çok büyük problemimiz var.ve STK'larda da en çok konuştuğumuz konu budur. Mesela mühendis arıyoruz ama mühendis çizim bilmiyor. Çıraklık yaşı 25 olmuş bize 25 yaşında gelen işçi sıfırdan başlıyor. Resmen biz kendimiz baştan yetiştiriyoruz. Bunun önüne geçilmesi lazım.

### **Bundan yirmi yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?**

Yirmi yıl sonra da çizgisini ve kalitesini bozmamış, çok büyük yerlere de gelmeyecek olsam da belki çizgimi bozmamış, babamın yolundan ayrılmamış birisi olmak istiyorum.

### **Peki gençlere tavsiyeleriniz nedir?**

Şunu söyleyeyim; paralarını kaybedebilirler ama imajlarını ve çizgisini bozmasınlar. Hızlı büyümek her zaman olmaz ama imajlarını bozmasalarsa vakti geldiğinde istediklerini alacaklardır. Çünkü para kazanılır imaj kazanılmaz.





BURAK DAĞLI

## KONYA DIŞINA AÇILACAKLAR

İnşaat sektöründe Konya'nın önemli markalarından olan Tepekent İnşaat'ın genç yöneticilerinden Burak Dağlı, İstanbul, Ankara gibi şehirlere açılma hedeflediklerini anlattı

**K**onya'nın inşaat sektöründeki önemli markalarından Tepekent İnşaat'ın genç yöneticilerinden Burak Dağlı, idealist bir İnşaat Mühendisi olarak hem şirketlerine hem de Konya inşaat sektörüne katkı sağlıyor. Babası ve kardeŐi mimar olan Dağlı'nın da inşaat mühendisi olmasıyla birbirlerini tamamlaması, şirketleri adına önemli bir avantaj kazandırıyor. Oturmuş bir aile şirketini daha yukarı çıkarmak adına kardeŐisiyle birlikte önemli adımlar atan Dağlı, olanı büyütmek için elinden gelen çabayı sarf ediyor. İş hayatındaki tüm bu çalışmalarını anlatan Dağlı, şirketlerini Konya dışına açma hedeflerinden bahsediyor.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Burak Dağlı. Yüksek İnşaat Mühendisiyim. Evliyim bir oğlum var. 30 yaşındayım. Aile şirketimiz olan Tepekent İnşaat'ta çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**Ne zamandır iş hayatının içerisindeyiz?**

Ben üniversiteden önce de zaten şirkete gelip gidiyordum. Babam Tepekent İnşaat'ı 2006'nın sonunda kurdu. O dönemden beri de işimizin başındayız.

**İnşaat mühendisliğini kendiniz mi tercih ettiniz?**

Ben inşaat mühendisliği veya mimarlığı istiyordum. Mimarlık o dönemde az bir üniversitede vardı. Babam mimar olunca biz de inŐaatçı olalım birbirimizi tamamlayalım dedik. Kismet oldu inşaat mühendisi olduk.

**Bugüne kadar yaptığımız işlerden bahsederek, şirkete neler kazandırdınız?**

Bizim tabii oturmuş bir aile şirketimiz var. Dolayısı ile olanı yürüttük diyebilirim. Bir de babamla bizim aramızda çok fazla yaş farkı da yok. Öyle olunca inŐaatlara birlikte devam ettik. Yeni bir kazanım olarak değil de olanı büyütmeye çalıştık diyebilirim.

**Babanız inşaat sektöründe önemli bir isim. İş hayatında onun size kazandırdıkları neler?**

Bu bizim için büyük bir avantaj. Babam inşaat sektöründe önemli bir isim, tecrübeli bir isim. Ondan çok şeyler öğrendik öğreniyoruz. Herkes bu kadar şanslı olmayabilir ama bizde kurulu bir düzen vardı. Sıfırdan başlamak elbette zor bizim için yürütmek kolay oldu. Zaten yapacağımız işlerde de sürekli





istişarelerde bulunuyoruz. Kararları da istişareli bir şekilde verebiliyoruz.

**İnşaat sektöründe Konya'nın önemli bir markasıdır. Bundan sonraki süreçte sizin hedefleriniz neler?**

Gün geçtikçe iş zorlaşıyor. Konya'da eskiden konut açığı çok fazlaydı ama şuan belli bir doygunluğa ulaştı. Ama tabii Konya yine büyüyecektir. Bizim şehir dışına çıkma gibi planlarımız var. Ankara, İstanbul gibi illerde proje yapma planlarımız var. Ama pandemi döneminde bu planları uygulamak zor. Bu planları uygulamak için bir şey söylemek erken olur. Önümüzdeki dönemde neler yapabiliriz konusuna bakacağız.

**İş temposunun verdiği stresi ve yorgunluğu nasıl atıyorsunuz? İlgi alanlarınız neler?**

Şuan AK Parti Selçuklu İlçe Teşkilatı'nda bir görevim var. Birkaç günüm oradaki çalışmalarla gidiyordu geri kalan günlerde de en büyük aktivitemiz nargileydi. Ancak pandemiden dolayı nargile de içemiyoruz. Onun dışında çok bir aktivitemiz de yok. Oğlum 2,5 yaşında daha çok onunla vakit geçiriyoruz. İyi bir Konyaspor tutkunuymum aynı zamanda. Konyaspor maçlarını izlerim. Araba tutkum var. Küçük yaşlarda bile araba ilgim varmış. Bu anlamda çok sık araba değiştiriyorum. Her marka arabaya binmek için sürekli aracımı değiştiriyorum.

**Yurt dışı seyahatleriniz oluyor mu? Bu seyahatlerin size kazandırdıkları neler?**

Elbette, arkadaş guruplarımızla

veya ailemizle yurt dışı seyahatlerimiz oluyor. Bu seyahatlerin çok katkıları var. Konya her zaman İstanbul, Ankara'nın bir 5 sene gerisinde. Avrupa ülkeleri de İstanbul'un bir 5 sene ilerisinde. Bu anlamda oradaki doğru hamleleri, doğru yapıları Türkiye'deki geleneğe göre uyarlasanız ülkeyi ileri götürmüş olursunuz. Biz de gidince bir şeyler yakalarsak, Konya'da uygulamaya çalışıyoruz. Ben zaten 6 sene Kıbrıs'ta okudum. Kıbrıs bile farklıydı. Kıbrıs'ın kültürü mesela daha çok İngiltere kültürüdür. Oradaki yaşam şekli, yeme içme tamamen İngiliz kültürüne dayanır. Orası bile beni çok değiştirmişti. Yurt dışının her insana artı değerler kazandırdığı söyleyebilirim.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Anlık sinirlenebilen biriyim. Ama çok da çabuk unutturum. Aşırı tepki veren bir insan değilim. Sakin bir yapım var. Çok rahatımdır. Çok takıntılarım yoktu.

**İş hayatındaki ilişkilerinizde veya arkadaşlık ilişkilerinizde nasılsınız?**

Arkadaşlarımla ilişkilerim oldukça iyidir. Ben haftanın 7 günü dışarda olan biriydim ama şuan pandemiye dolayı çok çıkamıyoruz. Çok farklı arkadaşlarım ve arkadaş guruplarım vardır. Herkesle oturur kalkarım. Yaşlı guruplarla da otururum genç guruplarla da otururum. Bu anlamda ilişkilerim iyidir. Bir de bizim iş ve arkadaşlık ilişkilerimiz aslında birlikte yürüyor. Çünkü örnek verecek olursak; çocukluk arkadaşım mesela bizim tesisat işlerimizi yürütüyor.





# YERLİ OTOMOBİLİN BAYİSİ OLMAK İSTİYORUZ

Babasından aldığı bayrağı daha ileri taşıma adına sektöründe önemli hedefleri olan Motorcu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Motorcu, 2023 yılında seri üretime geçilmesi planlanan yerli otomobilin de Konya'daki bayisi olmayı istiyor

**K**üçük yaşlardan buyana iş hayatının içerisinde yer alan, yurtdışı eğitimini ardından geldiği Konya'da tamamen profesyonel olarak iş hayatına giren Motorcu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Motorcu, Konya'nın genç ve dinamik iş adamlarından biri olarak dikkat çekiyor. Kendini geliştirmek için çeşitli eğitimler alan Motorcu, şirketlerinde yürüttüğü farklı görevlerin ardından edindiği bilgi ve birikimi şu anda şirket yöneticisi olarak taçlandırmış durumda. İş hayatında babasından önemli bilgi ve tecrübeler edinen Motorcu, babasından aldığı bayrağı daha ileri taşımak adına da büyük gayret gösteriyor. Bu anlamda sektöründe önemli hedefleri olan Motorcu, özellikle 2023 yılında seri üretime geçilmesi planlanan yerli otomobilin de Konya'daki bayisi olmayı istiyor.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mustafa Motorcu. Makine mühendisiyim. Evliyim bir oğlum var. Aşağı yukarı 2015 yılından beri şirketin yönetimindeyim.

## İş hayatına giriş süreciniz nasıl oldu?

Ben Avusturya Viyana'da okudum. Sonra geldim bir de Konya'da makine mühendisliği okudum. Okul ve askerlikten sonra işe başladık. Tabi gelir gelmez yönetici olarak başlamadık işe. Bunun öncesi de ar tabi. Biz ortaokul zamanlarında yaz aylarında tatil yapamazdık, iş yerine giderdik. Babamızla geldik, akşama kadar çalışırdık. Eski Sanayi'de bir iş yerimiz vardı yedek parça satışı üzerine. Yazın orada çalışırdık. O zamanlar küçüktük belki iş yerine bir katkımız olmazdı belki ama parçaları tanırдық, orada babamızın, çalışanlarımızın esnafla diyalogunu görürdük. Raftaki parçaları temizlerdik. O tarihlerden itibaren babamız bizi yetiştirmiş oldu. Yaz tatillerinde başlayan bu serüven, küçük küçük öğrenmeyle bugünlere kadar geldik. Üniversite hayatım da aynı şekilde geçti. Önce Viyana'da Makine Mühendisliği'ni bitirdim sonrasında geldim bir de Konya'da Makine Mühendisliği okumaya başladım. 2. Öğretimi seçtim bilerek. Gündüzleri iş yerine geliyor, akşamları da derse gidiyordum. Aynı zamanda Konya'da üniversiteye başladığımdan 1 yıl sonra evlendim. Dolayısı ile o 3-4 sene biraz zor oldu ama aşuk bir şekilde.

## Şirketinizde bugüne kadar hangi görevlerde bulundunuz?

Kendimizi farklı departmanlarda yetiştirdik. Servis, satış, hasar, parça kısımlarında çalışmalar yürüttüm. Servis Müdürlüğü yaptım. Şu anda da hepsinin yönetimini icra ediyoruz. Şuan Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kardeşim ağırlıklı olarak satışa ve servise bakıyor ben ise finansa bakıyorum. Babamız da Yönetim Kurulu Başkanı olarak bizim başımızda.

## İş hayatına adapte olma noktasında sıkıntılar yaşadınız mı? Bir de 3-4 senelik süreçte yaşadığınız zorluklar neler oldu?

Türkiye'de iş hayatı biraz farklı. Zorlukları var ama biz küçük yaşlardan beri iş yerine gidip geldiğimiz için fazla zorluk yaşamadık. Yurtdışını da görünce, oranın da katkısı oldu. Şu anda babam, kardeşim ve ben işlerimizi yürütüyoruz. Az önce dediğim gibi Viyana'da üniversiteyi bitirdikten sonra Konya'da 2. Bir üniversite okuyama başladım. O süreç biraz zor oldu. Sabahları işe geliyordum, akşamları okula gidiyordum. Bir de okudum bölüm Makine Mühendisliği gibi zor bir bölüm. Saat 23:00'da dersten çıkıyorsunuz, eve gidiyorsunuz, sabah işe gidiyorsunuz dolayısı ile bu süreç biraz zor oldu.

## Yurt dışında okudunuz. Bu durum size neler kazandırdı?

Yurtdışında insanın bakış açısı farklı oluyor. Ben hala tavsiye ediyorum herkesin yurt dışını görmesi gerekiyor. Ben 4 sene yurtdışında kaldım. Farklı ülkelere gittim, farklı dinden, farklı ırktan insanlar tanıdım. Bu insanları hem tanıdık hem kültürlerini, yaşantılarını öğrendik. Yaptıkları bir işe olan bakış açılarını öğrendik. Bu benim için çok iyi bir deneyimdi.

## Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Çeşitli eğitim programları var onlara katılıyorum. Şuan KIA'nın Yetkili Bayisi olduğumuz için hali hazırda KIA'nın çok güzel partner firmaları var. Liderlikle ilgili eğitimler veriyorlar. Ben de bu eğitimlere katılıyorum. Çok güzel bir eğitimdi.

Aynı zamanda ben Konya Ticaret Odası Meclis Üyesiyim. KTO Karatay Üniversitesi'nin de Makine Mühendisliği, Elektrik Elektronik Mühendisliği sektör danışmanlığı yapıyorum. Orada da elektrikli bir araç yapıyoruz, TÜBİTAK'ın düzenlediği bir yarış programı var bu yarışlara elektrikli araçlar üretiyoruz. Ben sektör danışmanı olarak dışarıdan destek veriyorum. Dolayısı ile KTO'nun açtığı eğitimler oluyor onlara da katılıyorum. Kendimizi ne kadar geliştiresek o kadar iyi diye düşünüyorum.

## KTO'da ve KTO Karatay Üniversitesi'nde çeşitli çalışmalar yürütüyorsunuz. Farklı STK'larda da çalışmalarınız var mı?

Hasene Sosyal Yardımlaşma Demeği'nde gönüllü olarak çalışıyorum. Her yıl çeşitli kampanyalarımız oluyor ona destek veriyorum. Hasene'de yetiş giydirme, su kuyusu kampanyası, kumanya kampanyası, Kurban Bayramı'nda kurban toplama kampanyası gibi kampanyalar oluyor. Onlara destek oluyorum. Hasene 122 ülkede faaliyet gösteriyor dolayısı ile farklı ülkelere de gözlemci olarak gidiyorum.

## 2. kuşak olarak iş dünyasında çalışmalara devam ediyorsunuz. Size bu fırsatları sunan babanızın size katkıları neler oldu?

Babamız sağ olsun bizim hep arkamızda oldu. Biz bir şey istediğimiz zaman bizi sürekli destekledi. Tabi ki yanlışları, doğruları gösterdi ve anlattı ama sürekli bize olumlu yönde çok destek verdi. Bir projemiz olduğunda "boşverin yapmayalım" demez. Destek verir. Ön açıcı bir







özelliği vardır babamın. Bir de bizim ülkemizde özellikle de Konya'da, aile şirketlerinde şöyle bir sorun var; genelde yıllardır aile şirketini yöneten kişiler, şirket yöneticiliğini bırakmak istemiyorlar. Sürekli ben işin bir parçası olayım istiyorlar. Ama babam öyle değildir. Bize bıraktı. Tabi istişareler ederiz ama bizi ezip de, bizim sorumluluğumuzda olan işler noktasında hiçbir şeye karışmaz.

#### **Şirketinizin dününü ve bugünü anlatabilir misiniz?**

Babamın asıl mesleği kaporta ustası. İlkokul 5. sınıfı bitirdikten sonra rahmetli dedem babamı sanayide bir ustanın yanına vermiş. 5. Sınıftaki bir çocuğu çalışmaya göndermek büyük bir şey. Şuan herhalde kimse bu yaşta bir çocuğu çalışmaya gönderemez. Babam orada çalışmaya başlamış ve askere gitmeden birkaç yıl önce kendi iş yerini açmış kaporta üzerine. 17 yaşlarındayken iş yeri sahibi olmuş. Müşteriden falan para isterken çekiniyormuş. Babam o dönemlerden çalışmaya başlamış. Sonrasında orijinal yedek parça üretmiş. Direk FIAT Gurubuna üretiyor. Babamın hayali bir servis açmakmış. 2004 yılında nasip olmuş. Ford'un da yetkili acentesi olmuş. Şuanda da KIA'nın bayiliğini ve servisini yapmaktayız. İnşallah babamızdan aldığımız bayrağı daha ileri taşırsak ne mutlu bize.

#### **Aldığınız bayrağı daha ileri taşıma noktasında hedefleriniz var mı?**

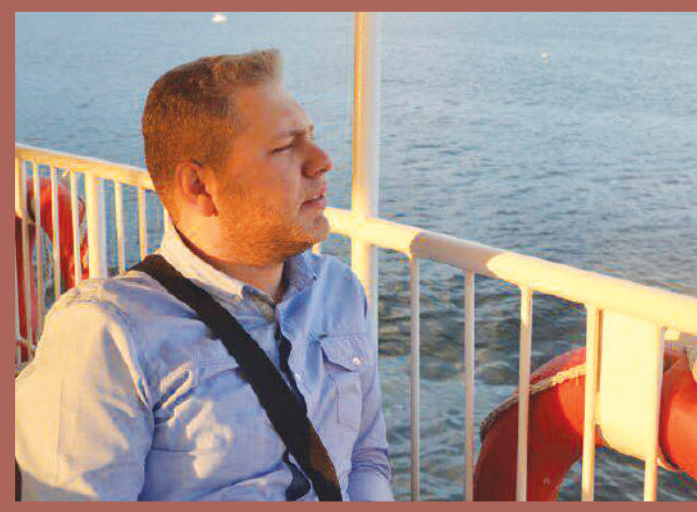
Tabi ki önemli hedeflerimiz var. Bizim şuan satışını ve servisini yaptığımız grup yerli otomobili yapan 5 babayığitten birtanesi. İnşallah ilerde nasip olursa yerli otomobille



ilgili çalışmalarını biz sürdürmek istiyoruz. Bu konuda bizim de yerli otomobile katkımız olsun isteriz. Anadolu Grubu bu işin içerisinde bizi de bu işin içerisine dahil ederlerse mutlu oluruz.

#### **Günümüz iş dünyasını ve Konya'nın potansiyelini değerlendirecek olursak neler söylersiniz?**

Konya gelişen ve hala gelişmekte olan bir şehir. Havası, suyu gerçekten bir başka Konya'nın. Konya'nın manevi bir havası var ve potansiyeli çok fazla. Konya gelişmekte olan bir şehir. Otomotiv üzerine Konya'da bir uçak bile üretebilirsiniz. Çok gelişmiş bir şehrimiz. Diğer sektörlerde de çok ilerideyiz. Her geçen gün büyüyen yapısıyla Konya ilerde sanayide analacak birkaç şehirden birtanesi olacaktır. ASELSAN'ın da Konya'ya gelmesi büyük bir değer kazandırdı. Bu anlamda inşallah Konya sanayide ender şehirlerden biri olacak. Otomotiv sektörünü de değerlendirecek olursak; Konya'da Pazar her geçen gün artıyor. Talep oldukça fazla. KIA da Konya'da inşallah daha iyi yerlere gelir diye düşünüyorum.



#### **İş hayatının stresinden yorgunluğundan kurtulmak için neler yapıyorsunuz? İlgi alanlarınız neler?**

Ben iş hayatının stresini daha çok öğlümle vakit geçirerek atıyorum. Eve gidince öğlümle birkaç saat birlikte oluyoruz ve her şeyi unutuyorum. Bunun dışında, ebru sanatı yaptım, ney üfledim. O tür ilgi alanlarım da var. Gezmeyi ve farklı yerler görmeyi severim. Yüzmeyi severim. Ancak gezme ve yüzme konusunu maalesef pandemi nedeniyle son bir yıldır gerçekleştirilmiyor.





*sevgili iş ortağımız*

# Taşıniyoruz...

Sizlere daha iyi hizmet sunabilmek adına çalışma alanlarımızı genişletiyoruz.24 Mayıs 2021 - 01 Haziran 2021 tarihleri arasında üretimimize tamamen ara vererek taşınma sürecine geçiyoruz. 01 Haziran 2021 tarihi itibariyle kısmi şekilde üretimimize başlayarak kaldığımız yerden siz değerli iş ortaklarımıza hizmet vermeye devam edeceğiz. Anlayışınız için teşekkür ederiz.



Fevzi Çakmak Mh. Kobisan 3  
Sanayi Sitesi No: 73-0  
Karatay/KONYA  
Tel: 0 332 342 02 24  
/modelofset

*modelofset.com.tr*



MODEL OFSET®



ADABALI AMBALAJ®



# KALİTE VE ŞIKLIĞIN

*Ortak Noktası*



## GÖKTASLAR

**stilevs**

KÜÇÜK EV ALETLERİ

**HOMEVS**

YATAK / BAZA / BAŞLIK

**Lorenzo**

EV GEREÇLERİ

Tel : 0.332 345 11 17 - 18 - 19 Faks : 0.332 345 07 73

Fevzi Çakmak Mh.Adana Çevre Yolu Cd. No:38 Karatay / KONYA

WWW.  
**goktaslar**  
.com.tr







İDRİS GÖKTAŞ



Göktaşlar'ın üçüncü kuşak yöneticilerinden olan İdris Göktaş ile sektörü ve özel hayatına dair başlıkları konuştuk. 2019 ve 2020 yılında memnuniyet belgesi alan firmanın başarılı yönetici İdris Göktaş'ın gençlere tavsiyesi ise 'sevdiği işi yapmaları' oldu.

## "MARKA OLMAK KOLAY DEĞİL"

**Y**üzde yüz yerli sermaye ile kurulan ve bugün Türkiye'de marka olan Göktaşlar'ın bünyesindeki isimlere yurtiçinden çok fazla talep var. Marka bilinirliği için de çok büyük yatırımlar yapan firma en yüksek memnuniyet ödülünü de almış. Lorenza'nın başarılı ve genç yöneticisi İdris Göktaş, "en yüksek memnuniyet oranına sahip firma olarak belgemizi hak ettik. Bunlar kolay olmuyor" dedi.

### İdris Göktaş kimdir?

1993 Konya doğumluyum. Konya'nın Taşken İlçesi Keçimen Köyü'nden Konya'ya gelmişiz. İlk ve ortaöğretimimi Özel İsmail Kaya'da tamamladım. Meram Anadolu Ticaret Meslek Lisesi mezunuyum. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda da yüksek öğrenim gördüm. DGS ile KTO Karatay Üniversitesi'nde Ulus-

lararası Ticaret Bölümü'nü bitirdim. Aynı zamanda AÖF İşletme okudum ve şu anda da Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde yüksek lisan yapmaktayım.

### Bu işe başlamanız nasıl oldu?

Ben 2015 yılında öğrencilik yıllarımda başladım. Yarı zamanlı olarak hem iş hem okulu devam ettiriyordum. 2016 yılında da tam zamanlı olarak çalışma hayatına atılmış oldum.

### Göktaşlar'ın hikayesini anlatabilir misiniz?

1977 yılında babam ve rahmetli dedem Beşyol'un orada küçük bir bakkal işletmesi olarak başlamışlar. Sonrasında bakkalın yanına bir de züccaciye dükkânı açmışlar. 1982 yılında Mevlana'nın orada da bir işyeri açıp züccaciye ile yollarına devam etmişler. 1985-86 yıllarında Toptancılar Çarşısı'na giderek orada ticaretini devam ettirmişler. Biraz da iş büyüyünce toptan işine de başlamışlar. 2000 yılına kadar burada ticaretini devam ettirmişler. 2000 yılında ise BÜSAN'a geçerek züccaciye ve elektrikli küçük ev aletlerinin alım satımına devam etmişler. Sonra Arnica markasının birkaç ortakla Türkiye Distribütörlüğü'nü 2015 yılına kadar devam ettirdik. 2015 yılında Gökaş Madeni Eşya Lorenza markası olarak kuruldu. 2015 yılında Kayseri'de bir yatak fabrikası kurduk ve şu anda Türkiye'de ilk 5'in içine giren entegre bir yatak tesisimiz





var. Yine 2015 yılında Stilevs diye bir marka oluşturduk. Bu marka da Kayseri, Konya ve Gaziantep olmak üzere üç ortaklı olarak devam ediyor. Lorenzo markası Konya'da, yatak, baza Kayseri'de, küçük ev aletlerinin bir kısmı da İstanbul'da üretim yapıyor.

#### Türkiye'de hangi illerle çalışıyorsunuz?

Türkiye'de 81 ilde hem servis ağımız hem de yetkili satış noktalarımız ve yetkili servislerimiz var.

#### Yurtdışı çalışıyor musunuz?

Stilevs olarak birkaç ülke ile çalışıyoruz. Bu markada beklediğimizden daha hızlı büyüme yaşadığı için yurtdışına açılma fırsatı bulamadık. Şu anda Türkiye'ye ancak yetiştirebiliyoruz.

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Stilevs genel merkezde 150, Homevs'de 50 personel, Lorenzo'da 35, Göktaşlar'da ise 25 personel çalışıyor. Toplamda 300 personel istihdam ediyoruz.

#### Siz hangisinden sorumlusunuz?

Ben şu anda Lorenzo markasının başındayım.

#### Pandemi dönemi nasıl geçti?

Pandemi dönemi bizi olumlu etkiledi. İnsanlar evlerine kapanınca blender, ütü gibi satışlar çok fazla arttı. Hafta sonu yasakları bizi biraz yavaşlattı ama yine de insanların evlerine kapanması kendi yiyeceğini kendinin üretme çabası küçük ev aletlerine olan ilgiyi de artırdı.

#### Devlet desteği kullandınız mı?

Hayır kullanmadık.



#### Marka üretim noktasında çalışmalar var mı, siz marka bilinirliğini yakalayabildiniz mi?

Küçük ev aletlerinde satışın yüksek olabilmesi için öncelikle marka bilinirliğini yakalamamız gerekiyor. Biz de bunu yakaladık, tüketiciye kendimizi kabul ettirdik diye düşünüyorum. 2019 ve 2020 yılında şikayetvar.com sitesinden birincilik ödülü aldık. Yani en yüksek memnuniyet oranına sahip firma olarak belgemizi hak ettik. Bunlar kolay olmuyor. Öte yandan küçük ev aletlerinde marka olabilmemiz için ciddi bir bilinirlik maliyet gerektiriyor. Şu anda güncel olarak reklam çalışmalarımız devam ediyor. Biz, yüzde yüz yerli sermaye ile ortaya konulan bir markadan bahsediyoruz.

#### İnternet üzerinden satışlarınız var mı?

Biz buradan yapmıyoruz ama tüm bayilerimiz internet üzerinden satış gerçekleştiriyor.

#### İdris Göktaş iş haricinde neler yapar?

İş haricinde gezmeyi çok severim. Pandemi dolayısıyla 81 ilin 60'ını gezdim. Yurtdışında birçok ülkeye gitti. Onun haricinde kayak yapmayı seviyorum. Son 5 yıldır düzenli olarak kayak yapıyorum. Türkiye'de gitmediğim kayak merkezi kalmadı diyebilirim. Bir arkadaş grubumuz var ve her yıl Kanyon'a çadır kampı için gidiyoruz.

#### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Öncelikle ne iş yapacağına karar vermeli ve her şeyi de açık konuşabilmelidir.







OSMAN SELÇUK ÜMİT



Konya'nın en önemli markalarından olan Ümit Jant'ın genç yönetici Osman Selçuk Ümit, sektörü ve ekonomiyi 10'LAR Dergisi'ne değerlendirdi. Küçük yaşlarda babasının yanında sektöre giriş yapan Osman Selçuk Ümit ülkeye katma değer sunmak önemli diye konuştu.

## MARKA ÜRETİLİRSE DESTEKLERİZ

'Konya'da her şey üretiliyor ama bir markamız yok. Önce bir üretici birliği olması ve devletin desteği olması lazım' diyen Ümit Jant'ın genç yöneticisi Osman Selçuk Ümit, kendisinin ve Ümit Jant'ın hikayesini anlattı. Sorularımıza samimi cevaplar veren Osman Selçuk Ümit ile sevakere okuyacağınız bir söyleşi yaptık.

### Sizi ve Ümit Jant'ı birazcık tanıyabilir miyiz?

Adım Osman Selçuk Ümit. 1993 Konya doğumluyum. Sektöre ilk olarak dedem hırdavat, nalbur olarak başlıyor o günün şartlarında. Mesela kollu makas dediğimiz ürünü Konya'ya dedem getirmiş, yıl 1960. Ardından işler büyüyor, erkek kardeşini yanına çağırıyor. Sonra zaman içerisinde çocuklar büyüyor onlar dahil oluyor.

Ardından yabancı iki ortakla 1974'te jant işine giriyorlar. İlk başlarda sadece römorklar için jant yapıyorduk. Yani biz şuan 1974'teki işimize devam ediyoruz. biz tarım makinesi, traktör ve özel hizmetler için jant üretiliyoruz. Otomobil ve ağır vasiya yok şuan bizde. 2017'den beri işimize çok fazla talep var yetişmekte güçlük çekiyoruz.

### Kaç personeliniz var?

Yaklaşık 65 personelimiz var.

### Pandemi dönemi nasıl geçti, geçiyor?

Bizim sektörde bu dönemde çok ciddi bir talep patlaması oldu. Tarıma bağlı olduğumuz için genelde devletin de tarıma daha fazla destek vermesi ile birlikte talep

arttı. Tabii pandeminin de psikolojik olarak olumsuz etkileri oldu.

### Pandemide devlet üreticilere ciddi destek verdi, siz faydalandınız mı ve bu desteği yeterli buluyor musunuz?

Biz sadece sigorta primlerinin erlenmesinden faydalandık. Onun dışında faydalanmadık.

### 'Devlet şu alanda önümüzü açsa biz ihracatımızı üretimimizi daha çok artırırız' dediğiniz talepleriniz var mı?

Şuan Konya'da ben bir arsa sıkıntısı görüyorum çünkü Konya sanayisi çok hızlı büyüyor. Üreticiler hızla artıyor. Ama arsa fiyatları ve konumları gerçekten sıkıntılı. Üretici için uygun olan araziler pahalı. Bu ileride ciddi sıkıntılara sebep olabilir.







### Konya'da neden marka üretmiyoruz?

Konya'da her şey üretiliyor ama bir markamız yok evet. Önce bir üretici birliği olması ve devletin desteği olması lazım. Konya'da her alanda üretim yapıyor. Sadece tek bir marka için üretim yapan firmalar var. Eğer böyle bir girişim olursa Konya katma değer desteği sağlar çünkü Konya'da çok fazla müteşebbis var ve eğer bu olursa herkes gibi biz de tüm imkanlarımız ile destek sağlarız.

### Osman Selçuk Ümit'i biraz daha yakından tanıyalım, kendinizden bahsedebilir misiniz?

İlk ve ortaokulu okuduktan sonra Selçuk Üniversitesi Pazarlamayı bitirdim. Sonrasında askere gittim ve hemen işimin başına geçtim. Zaten ilk okuldan beri her cumartesi babamın yanında çalışıyordum. Küçüklükten beri gelen hevesle sanayici olmak bana gurur veriyor ve çok istekliydim bunun için.

### Şuanda buradaki göreviniz nedir?

İmalatla daha çok babam ilgileniyor, ben de daha çok satış ve satış sonrası ile ilgileniyorum.

### Peki babanız ile ilişkiniz nasıl?

Burada seviyeyi ve mesafeyi koruyoruz, evdeki ilişkimiz ile işyerindeki

ilişkimiz farklı.

### Hobileriniz nelerdir?

Otomobil sporları ile yakından ilgileniyorum, onun dışında çok bir ilgim yok. En büyük hobim işyeridir diyebilirim. Zira birkaç senedir pazar günleri de çalışıyoruz.

### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Konya'nın aslında adı kalitesiz malın çıktığı yer olarak kaldı. Kesinlikle öyle değil çünkü Konya'da her şey üretiliyor ve her talebe uygun üretim var Konyalı gençlere daha kaliteli mal ve daha iyi işler yapmalarını istiyorum. Onun dışında erken kalkmalarını tavsiye ediyorum zira rızık erken dağıtılır.

### STK'lara üyeliğiniz var mı?

Sadece Genç Müsiad'a üyeliğim var onlarla da sadece ticaret bağım doğrultusunda ilişkiyim. Ama her oluşumun çalışmalarını takip ederim. Belki böyle oluşumlarda daha aktif olmak için işi ihmal etmek gerekiyor.

### Kendinizi 10 sene sonra nerede görüyorsunuz?

Bir koltuk sevdam veya başkanlık hevesim yok ama ben de bu zincirin bir parçası olarak şehrim, ülkeme hizmet etmek isterim.





**Ü** **Ü** **M** **İ** **T** **J** **A** **N** **T**  
TARIM JANTLARI

[bilgi@umitjant.com.tr](mailto:bilgi@umitjant.com.tr)



Fevzi Çakmak Mahallesi Büsan Özel Organize Sanayi Çelik Cd.  
D: No: 91 Karatay/Konya, Türkiye

+90 332-345 13 61



# MODERNLİĞİN VE SAĞLAMLIĞIN Huzurlu Yaşamınız için Birleşimi





# "ALİŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRECEĞİZ"

Yaşanabilecek alanlar oluşturma gayesiyle yola çıkan Mercan Mimarlık'ın başarılı yöneticisi Sabri Gülcan, sektör ve sosyal yaşamına dair başlıklarını 10'lar Dergisi ile paylaştı. Sabri Gülcan, "klişeleri de alışkanlıkları da değiştirmek istiyoruz" dedi.

2017 Eylül ayında Konya merkezli mimarlık-mühendislik-inşaat ve iç mimarlık tasarım hizmeti vermek üzere kurulan Mercan Mimarlık, hızla değişen dünyanın, çağdaş hayatın ihtiyaçlarını karşılayabilecek mekânsal çözümler üretmeyi amaçlayan, yaptığı projelerle ve ilkeli duruşuyla Konya ve bölgede yaşanabilir alanlar sunmayı hedefleyen Mercan Mimarlık'ın başarılı Yöneticisi Sabri Gülcan, pandeminin yaşam standartlarını da etkilediğini söyleyerek kendilerini buna göre güncellediklerini belirtti. Gülcan, Konya'da alışkanlıkları değiştireceğiz" diye konuştu.

## Sabri Gülcan kimdir?

1994 Konya Selçuklu doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Konya Sille'de okuyup 2007 yılında Fatih Endüstri Meslek Lisesi'nden mezun oldum. Selçuk Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu'ndan sonra Aksaray Üniversitesi'nde üniversite hayatım devam etti. İki çocuklu bir ailenin çocuğuyum. Babam inşaat ustası olduğu için biz de bu işin okulunu da okuyarak daha profesyonel bir meslek haline getirmek için çaba harcadık. 2017 yılında kendi işimizi kurma adına bir ofis açtık. Piyasaya kendimizi de iyi tanıttık. Referanslarımız çok iyi ve işlerimizi büyötmeye başladık. 2018 ve 2019 yılı döviz kuru dalgalanmalarından kaynaklı krizi birebir yaşayanlardanız. Kendi öz sermayemizle ayakta kalmaya çalıştık. Yanımızda çalışan arkadaşlarımızı da mağdur etmeden ayakta durmaya çalıştık ve halen de profesyonel çalışmalarımızla Konya'ya katkı sunuyoruz.

## Sadece Konya'da mı iş yapıyorsunuz?

Sadece Konya değil, Konya dahil Mersin, Elazığ, Ankara, Kayseri gibi şehirlerde de proje hizmeti veriyoruz.

## Kaç kişi ile çalışıyorsunuz?

Şu anda bünyemizde 5 kişi ile Konya ve çevre illere hizmet veriyor katkı sunuyoruz. Tabii inşaatın etkileşim alanına girdiğiniz zaman bu sayı yüzlerle ifade ediliyor.

## İnsanlar daha çok neye yöneliyor?

Öncesinde insanlarda bir modernlik havası vardı. Konya genelinde daha çok villa yapıyoruz. Yani insanların gözüne de hitap edecek tabiri caizse yüzü eskimeyen projeler yapıyoruz. İnsanlar da bunu istiyor zaten. Bunları yaparken de yeni modeller ve ekipmanları da müteahhitlere tanıtıyoruz.

**Pandemi insanların yaşam alanı anlayışını nasıl değiştirdi?**



İnsanlar pandemi ile birlikte daha çok temastan uzak, daha az sosyal alanları tercih etmeye başladı. Müstakil evler daha revaçta yani. Bağımsız villalar daha çok artmaya başladı. Şu anda bizim yaptığımız 10 villa, 20 villa olmak üzere villa site projeleri var. Bunların hepsi de pandemi-den kaynaklı diye düşünüyorum. Hatta Konya'da bazı insanlar kendi ellerindeki yüksek değerdeki konutlarını satıp bireysel villa tiplerine yöneliyorlar.

## Sektör olarak pandemi nasıl geçti?

Biz sektör olarak pandemiyi iyi değerlendirdik. Yani villa ağırlıklı çalıştığımız için projelerin yüzde 70'inde pandeminin etkisi var diyebilirim. Bazı sektörlerde maalesef olumsuz etkiler yaşandı ama bizim

sektöre bu sürecin olumlu katkısı bile oldu.

## Hedefiniz nedir?

Biz kendimizden çok, hem şehre hem de insanlara katkı sağlamak ve kazandırmayı seviyoruz. Açıkçası bazı klişeleri de kırmak istiyoruz. Konya'da alışkanlıkları değiştirmek istiyoruz. Yani yenilikçi bir düzen yok Konya'da. Biz yeni projelerle Konya'ya yeni bir kimlik kazandırma peşindeyiz. Bunu da yaptığımız projelerle başardığımızı düşünüyorum.

## Gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Önümüzde çok fazla örnek var. Misal bir Sakıp Sabancı örneği var. Hatta yaşayan örnekler de çok. Onların hayatlarını okusunlar, nasıl başarılı olduklarını iyi







analiz etsinler. Biz bu işe başladığımız zaman birçok problemle karşılaştık ama problemleri zamana yaymak yerine bunların üstesinden nasıl üstesinden geliriz? diyerek alternatifleri değerlendirdik ve bu şekilde ayakta kaldık. Hiçbir zaman hedeflerinden, hayallerinden vazgeçmeyeceksin. Hayallerimizle hedeflerimizi birleştirerek devam ettik. Hedef var önümüzde ama büyük de bir hayalimiz var. Vazgeçmeden devam ettik. Onlar da öyle yapsınlar. Ben evlendiğim yıl ofisimi de açtım. Hedeflerimden vazgeçmedim ama alternatifleri de değerlendirdim. Evlendiğimde beyaz eşya bile yoktu. Bir yıl sonrasında da tüm eksiklerimi tamamladım. Bir araba aldık, sevindik, mutlu olduk. Ev alalım dedik, ev aldık. Hakkımızı yedirmeden hakkı gözetten olduk. Gençlere de en büyük tavsiyemiz bu olur. Bulduğumuz konumdan çok memnunuz. 2023 hedeflerimiz var. İş yaparken işin parasına bakmadık. Her yaptığımızı işi severek yaptık. Gençlere de bunu tavsiye ediyorum. İşlerini aşkla yapsınlar.

#### **Sabri Gülcan iş haricinde ne yapmayı sever?**

Gezmeyi ve çalışmayı çok seviyorum. Evdeyken bile kafama bir şey takılırsa bilgisayarım yanımdaysa açar yaparım, yanımda değil ofisteyse, hiç üşenmem gider ofiste o işi bitirir eve öyle giderim. Hiç üşenmem. Hafta sonu harici bir işim yoksa beni bulabilecekleri tek yer ofistir. Ben her sabah 06:30 gibi kalkarım kişisel ihtiyaçlarımı gideririm, çoğu zaman kahvaltı da yapmam. Şantiyeleri gezer 09:00'da da ofisimde olurum. Ve benim akşam erken çıktığım saat 22:00'dir.

#### **Nereleri gezdiniz?**

Yurtdışında çok bulundum. Üniversite hayatımda elime makınayı alır gezdim. Annem 'evi otel gibi kullanıyorsun' diye kızardı. Öğrencilik hayatımda da farklı iş kollarında çalıştım. Bu süreçte çok fazla

para kazandım. Sürekli şehir dışına çıktığımız için asgari ücretin çok çok üzerinde paralar kazandım. Bu paraları elimizde tutmak yerine gezip dolaşmakta harcadım. Açıkçası bu geziler bana yol gösterdi, bana çok şey kattı.

#### **Sabri Gülcan bundan 20 yıl sonra kendini nerede görüyor?**

Sektörel bazda belli bir yerden sonra danışmanlık hizmeti verip tamamen sektörden çekilmek isterim. Bir de siyasi beklentilerime ulaşmak isterim tabii ki.







Sektöründe önemli bir marka olan Ayvazoğlu Metal'in genç yöneticisi Mahmut Ayvaz, kendi projesi olan Metal Sanatevi'ni önemli bir marka haline getirmeyi başardı

## GENÇ YAŞINDA MARKA OLUŞTURDU



**K**onya'nın başarılı genç iş insanlarından biri olan Mahmut Ayvaz, başarılı çalışmalarla dikkat çekiyor. Yaklaşık 8 yıldır iş hayatının içerisinde olan Ayvaz, iş hayatının içinde olmaktan oldukça mutlu. 20 yaşında olmasına rağmen, sektörde önemli bir yere gelen Ayvazoğlu Metal'e, Metal Sanatevi markasını da eklemeyi başaran Ayvaz, bu markayı daha ileri taşımayı amaçlıyor. Metal Sanatevi markasıyla kısa sürede ihracat yapar hale gelen Ayvaz, ihracatı artırmayı ve markasını daha da büyütmeyi hedefliyor.

### Seni kısaca tanıyabilir miyiz?

Mahmut Ayvaz. 20 yaşındayım. Lise 1. Sınıftan bırakarak iş hayatına girdim.

### İş hayatına ne zaman girdiniz? Nasıl oldu bu süreç?

Okumak bana çok sıcak gelmiyordu. Bir de küçük yaşlardan beri babamın yanında işe gittiğim için iş hayatı bana daha sıcak geliyordu. Ticaret hayatı bana her zaman daha cazip geldi. Baktım olmuyor babama yanına geleyim çalışayım dedim. Takribi 7 senedir de babamla birlikte çalışıyorum. Okumanın katmayacağı birçok şey öğrendim ben.

### Bunu biraz açabilir miyiz? İş hayatı size neler kazandırdı?

Kesinlikle yanlış anlaşılmasın, okumak kötüdür veya okuyanlar kötüdür gibi bir düşüncem yok. Ancak okurken belli bir düşüncenin dışına çıkamıyorsunuz. Kitaplar size ne öğretiyorsa onu öğreniyorsunuz. Ama iş hayatında birçok

MAHMUT AYVAZ





insanla muhatap oluyorsunuz, birçok hayat görüyorsunuz. Bazı şeyleri yaşayarak, göre göre öğreniyorsunuz. Düşünceler farklı oluyor, hatalarınız farklı oluyor. Dolayısı ile iş hayatı bana çok şeyler öğretti. Her şeyin para olmadığını gördüm. Dostlukla, hatırla iş yapılabileceğini öğrendim. Ticaretin çok güzel olduğunu öğrendim. Hangi insandan zarar gelir, hangi insandan zarar gelmez bunları öğrenebiliyorsunuz. İnsanları tanıyabiliyorsunuz. İnsanlara bakış açınız değişiyor. Sürekli düşünüyorsunuz, sürekli yenilikler yapmaya çalışıyorsunuz.

**Baban Selim Ayvaz sektörde önemli bir isim. Dolayısı ile Ayvazoğlu Metal önemli bir yere geldi. Siz şirketinize neler kazandırdınız? Bundan sonrası için neler hedefliyorsunuz?**

Metal Sanatevi diye bir işimiz var. Bu iş tamamen benim projemdi. 5 yıldır faaliyet gösteriyor. İlk olarak tabloyla başlamıştık. Babam bir sistem kurmuş benim bu sistemi geliştirmem gerekiyordu. Bunun için Metal Sanatevi projesini hayata geçirdim. Ufak, tefek tablo satayım diyordum ama sağ olsun babam çok destek oldu. Benim fikrimin önünü açtı ve şirket kurduk. Şuan o şirkette bütün sehpalarmın çizimleri, renkleri bütün fikirler benden çıkar oldu. Babam olmasaydı bu denli büyütmezdim ben orayı. Babam benim görüşlerime saygı göstermeseydi orada hala ufak tefek tablo satıyor olacaktım. 20 yaşındayım ama birçok ülkeye ihracat yapan biriyim. Bu başarıyı yakaladık. Bu anlamda Metal Sanatevi benim için çok önemli.

**Metal Sanatevi'nin beklenmeyen başarı sizi perçinledi sanırım. Bu konuda neler söylersiniz?**

Evet, beni perçinledi ve önümü açtı bu başarı. Dediğim gibi iş hayatına küçük yaşlarda başladım. Düşünceler ona göre oluyor. Önce bir hayat kaygısı ortaya çıkıyor sonra da kendini kanıtlama kaygısı ortaya çıkıyor. Ortaya Metal Sanatevi gibi bir şey çıktı ve bu kadar başarılı olacağını beklemiyordum açıkçası. Başarı olunca da tabii kendimi iyi hissettim. Ticaret yapmaktan çok mutluyum. Ticaret günden güne beni kendine çekiyor.



**Ticari hayatta kaldıramayacağın yükler oluyor mu? Bu yükü nasıl aşıyorsun?**

Yeri geliyor çıkmaza girdiğim günler oluyor. Yaşıtlarım gezip tozarken ben iş hayatının içindeyim ve ihracat yapıyorum. Herkes böyleyken ben kendimi niye sıkıyorum bu kadar diye düşünüyorum bazen. İş bunaltıyor belli noktalarda. O durumda da babam devreye giriyor ve git kafanı dinle, kendine vakit ayır diyor. Bu anlamda babamın burada çok büyük bir rolü var. Yeri geldiğinde bunaldığım oluyor ama arkamda bir dağ olarak babam olunca bu sorunu aşıyorum. Babamla ben arkadaş gibiyim. Babamla diyalogların çok iyi. İş hayatı zor ama zorlular beni bu işe daha çok itiyor. Güzel şeyler çok kolay elde edilmiyor. Her şeyin bir bedeli var. O bedel ödendikten sonra nasip oluyorsa sana nasip oluyor. Ben de bu bedeli ödediğimi düşünüyorum. Ben babamın sırtından geçinmedim. Çabaladım, çalıştım. 56 yıldır sektörde olan büyük bir firmayız. Babamdan az da olsa yük alabilmek benim için gurur verici.

**Gelecek hedeflerin neler?**

Ayvazoğlu zaten büyümüş bir firma. Bu anlamda Metal Sanatevi'ni daha da büyütme istiyorum. Ülke genelinde bayiliklerimiz var bu bayilikleri artırmak istiyorum. Ayrıca yurt dışında bayilikler oluşturmayı hedefliyorum. Farklı düşüncelerim de var. Doğayı sevdiğim için çiftçilik de bana cazip geliyor. Bu anlamda hayvancılık da yapabilirim. Sıradaki hedefim de bu olabilir.

**Mahmut Ayvaz bir gününü nasıl geçirir?**

Gece yarınlarına kadar çalışan biriyim. Gece 22:00'a kadar fabrikada geçiriyorum genelde. Eve gidiyorum ve sabah erkenden yine işe geliyorum. Günümüz genelde böyle geçiyor.

**İlgi alanlarınız neler?**

Sessizlik çok hoşuma gider. İşte bunaldığımda sessiz yerlere giderim. Doğayı çok severim. Ormanlık alanlar beni her zaman çekmiştir. Büyükşehirlerin gürültüsünden çok haz etmem. Kendi halimde, sessiz, sakin ortamları tercih ederim. Doğadan esinlenerek de bir şeyler yaptığım oluyor. Doğayla içiçeyim. Belirli bir arkadaş gurubumuz var. Onlarla gidiyoruz, ormanda kamp yapıyoruz, kafamızı dinliyoruz. Araba tutkum var. Ama işin yoğunluğundan dolayı araba tutkusu da ikinci plana geçiyor. Ama önce çalışmak sonra sefasını sürmek daha mantıklı geliyor bana. Şuan bindiğim bir arabam var ve kendim kazandığım için gönül rahatlığıyla binıyorum. Klasik otomobilleri de seviyorum ama bu konuda adım atmak için zamanım var.

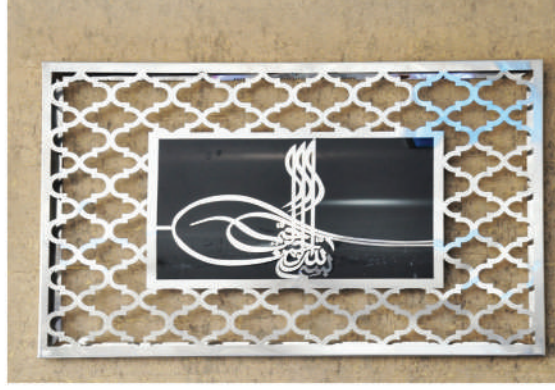
**İş hayatınız, arkadaşlık ilişkilerinizi ve aile ilişkilerinizi nasıl etkiliyor?**

İş hayatım yoğun olduğu için arkadaşlarıma çok fazla vakti ayıramıyorum. Bu da tabii ister istemez ilişkilerimi bozabiliyor. Ancak ailemi asla ihmal etmem. Çünkü bugünlere gelmemde, başarılı olmam da en büyük pay ailemin. Ailem beni her konuda destekliyor. O yüzden ailemi ihmal etmiyorum.

**Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Kendimi geliştirmek için sık sık kitap okuyorum. İnsanlara dair, ticarete dair kitaplar okuyorum. Tarih kitaplarını çok okuyorum. Ticaret de zaten bir savaş gibidir, sizi boğar ya da yüceltir. Bu yüzden tarihi olaylardan ders almak ve öğrenmek için tarihi kitapları çok okuyorum. Diller öğrenmeye çalışıyorum. Çünkü ihracat yapan bir firmasınız ve dil bilmemek eksiklik oluyor. Bu anlamda dil öğrenmeyle ilgili çalışmalarım da sürüyor. Birçok alanda kendimi geliştirmeye çalışıyorum.





# Gösterişli tasarımlar.

İşlevsellik ve estetiği bir arada sunuyoruz.





# KARAMAN'DA TİCARETE YÖN VERECEK PROJEYE *geç kalmadan yerinizi alın...*



**PIRİREİS**

SANAYİ VE TİCARET MERKEZİ

**480 m<sup>2</sup> ve 725 m<sup>2</sup>**

DÜKKAN VE FABRİKALAR



**MERHAN**  
İNŞAAT

[www.merhaninsaat.com](http://www.merhaninsaat.com)

0 (532) 399 42 02

[info@merhaninsaat.com](mailto:info@merhaninsaat.com)

Bahçelievler Mh. 2208 Sk. No:14 Merkez/KARAMAN





## “ÜRETEN HER ZAMAN KAZANIR”

MERHAN İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Karapınar inşaat sektörü ve yaşamıyla ilgili özel açıklamalar yaptı. Üretimin her zaman önemli olduğunu ifade eden Karapınar, “üreten her zaman kazanır” diye konuştu.

**H**ayati kolaylaştıran projelerin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi amacıyla kurulmuş olan MERHAN İnşaat, kaliteden taviz vermeden, insanı ve çevreyi daima en büyük öncelik sayan çalışma yapısıyla ön plana çıkıyor. Müşteri memnuniyetini daima ilk sıraya alarak projelerini realize eden Merhan İnşaat, hizmetinin kalitesini artırmak için sektördeki yenilikleri yakından takip ediyor. 10’lar Dergisi’ne özel açıklamalar yapan Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Karapınar, “Hem şehrin içindeki sanayi-yi buraya taşımak hem de yeni fikirlere alan oluşturmak için burayı yaptık. Benim düşünceme göre Karaman’ın en az 500 dükkana yani bizim yaptığımız gibi beş sanayi sitesine daha ihtiyacı var” dedi.

### Muammer Karapınar kimdir?

1988 Konya doğumluyum. İstanbul Haliç Üniversitesi Uluslararası İşletme ve Ticaret bölümü mezunuyum. Yaklaşık 11 yıllık bir ticari hayatım var ve bunun son 8 yılını aile şirketinde, 3 yıldır ise kurucusu olduğum MERHAN İnşaat’ta devam ettiriyorum.

### MERHAN İnşaat’ın hikayesini dinleyebilir miyiz?

Şirketi çok büyük hedeflerle kurdum. Allah nasip ederse Karaman’da yaptığımız sanayi sitesi projesi gibi projeleri Konya’da da devam ettirmek istiyorum. Karakterim







itibari ile kabıma sığmayan bir yapım var. Burada 88 dükkân barındıran bir sanayi sitesi projesine devam ediyoruz.

#### Karaman'da inşaat sektörü nasıl?

Karaman'da inşaat sektörü bugüne kadar belli başlı firmalar ile devam ediyordu, bizim gibi Konya'dan gelip burada iş yapanlar var. Şu anda sektör çok hareketli, bunun sebebi gayrimenkul fiyatlarının yükselmesi. Karaman şu anda yenilenen ve gelişmeye, büyümeye başlayan bir şehir ve bu anlamda Karaman hızla büyüyor. Karamanlı olup Avrupa'da yaşayan çok fazla vatandaşımız var ve bizim de Avrupalı müşterilerimiz var. Allah razı olsun Karaman halkı da bizi bağrına bastı. Biz de daha çok Karamanlı tedarikçiler ile çalışmaya dikkat ediyoruz.

#### Arsa tahsisi konusunda sıkıntı yaşıyor musunuz?

Arsa tahsisi aslında Karaman'da imara açılmış, açılacak olanlar var. Konya'ya oranla üç kat daha ucuz ve Karaman'ın projelere ihtiyacı var. Bizim yaptığımız sanayi projelerine daha çok ihtiyacı var. Tabii biz bu projeyi yaparken daha önce hiç yapılmadığı için çok riskli idi ama Allah'a şükür yaptık, yapıyoruz. Karaman'da projemize başladığımız tarihten itibaren daha önce Konya'dan gelen firma sahiplerinin de büyük desteğini aldık bizi çok sıcak karşıladılar. Bizim planlarımız içerisinde şu anda yaptığımız sanayi sitesinin ikincisini ve üçüncüsünü yapmak var. O yüzden sanayi sitemizin ismini Piri Reis Sanayi Sitesi-1 koyduk ki; ikincisi ve üçüncüsü de gelecek. Hem şehrin içindeki sanayiye buraya taşımak hem de yeni fikirlerle alan oluşturmak için burayı yaptık. Benim düşünceme göre Karaman'ın en az 500 dükkana yani bizim yaptığımız gibi beş sanayi sitesine daha ihtiyacı var.



#### Devlet desteği kullandınız mı?

Devlet desteği almadık. Daha doğrusu teklif edildi fakat ihtiyacımız olmadığı için kullanmadık.

#### Babanız ile ilişkiniz nasıl?

Babamın çok ciddi manevi desteğini görüyorum. Babam olmasa inşaatta yeterli tecrübem yoktu. Bana her gün yeni bir iş deneyimi kazandırıyor.

#### Sizin alanınız ile inşaat sektörü farklı bir alan, memnun musunuz, keşke kendi alanımda çalışsaydım dediğiniz oldu mu?

Aslında ben 11 yıllık ticari hayatımın sadece 1 yılını kendi alanımda çalıştım. Çok farklı işlerde çalıştım. Tabii bu 11 yıllık tecrübeyi kullandığımız alan sadece insanlar ile ilişkiler. Aslında geriye kalan kısımda tamamen babamın yönlendirmesi ile ilerliyoruz. Girdiğim sektörden memnunuz.

#### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Bir büyüğüne sormadan hiçbir iş yapmalarını tavsiye ederim. Bilmediğiniz bir işe girecekseniz en iyi bilen ile girsinler derim. Bu işte uzman olan kişiler ile bir araya gelip fikir alsınlar. Şunu da belirtiyim ki üreten her zaman kazanır.

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Kendi personelime dahil inşaatla çalışan kişi sayısı 65.şuan daha az ve vardiyalı çalışıyoruz. Yazın personel sayımız çok daha artıyor.

#### Muammer Karapınar iş haricinde ne yapar?

Futbola yakın bir ilişkim var dünya futbolunu takip ederim, Sudoku çözerim. Koyu bir Fenerbahçeliyim. Eskiden spor yapmayı çok severdim aktif yapardım geçirdiğim sakatlıklardan dolayı onu da bırakmak zorunda kaldım. Şuan sadece izliyorum.



#### Pandemi dönemi nasıl geçti, geçiyor?

Bizim pandemiyi geçirme sürecimiz biraz farklı oldu, Konya-Karaman arası sürekli yolardaydık, yollardaydım. Onun dışında ben Türkiye'nin pandemi sürecini güçlenerek atlatacağımı düşünüyorum özellikle sanayi alanında ciddi yatırımlar ve ataklar yapıldı.

#### Peki pandemi, sektörü nasıl etkiledi?

Pandeminin ilk çıktığında biz bu projeye başlamamıştık tam ortasındayken projeye başladık, pandemiyi bile bile geldim ve Allah'a şükür sıkıntı çekmedik ama yasakların hepimizi etkilediği aşikar.





İnşaat sektöründe çalışmalar yürüten babasının etkisiyle küçük yaşlarda şantiyelerin tozunu yutmaya başlayan Vadi İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muhammet Öncü, isteyerek seçtiği mimarlık eğitimini tamamlamasıyla iş hayatında başarıyı yakaladı

## TOZUNU YUTTUĞU SEKTÖRDE YÜKSELİYOR



**K**onya'nın dikkat çeken genç işadamlarından biri olan Vadi İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muhammet Öncü, sektöründe önemli çalışmalar yürütüyor. 4-5 yaşlarında inşaat sektöründe olan babasının da etkisiyle şantiyeleri tozunu yutarak kendini geliştiren, yurtdışında Mimarlık okuyarak bu süreci taçlandıran Öncü, adeta işine aşık bir insan. İnşaat sektörünü ve mimarlığı severek yapan Öncü, kaliteli yapılar ortaya koyarak, insanlar için özel yaşam alanları üretmeyi amaçlıyor. Bu doğrultuda çalışan ve önemli ölçüde de başarıyı yakalayan Öncü, mimari açıdan da uluslararası arenayı hedefliyor. Aynı zamanda sivil toplum yönü de olan Öncü, Genç KOMÜT Başkanlığını ve Konya Mimarlar Odası yönetim kurulu Üyeliğini yürütüyor. İdealist bir mimar olarak yoluna devam eden Öncü, bugüne kadar edindiği birikimleri en iyi şekilde uygulayarak, kaliteli ve estetik yaşam alanları üretme amacıyla geleceğe koşuyor.

Muhammet Öncü. Aslen Bozkırlıyız ama ben Konya'da doğrum. Küçük yaşlardan beri inşaat sektöründe çalışmalar yürüten babamın yanında, inşaata aşık biri olarak yetiştim. Dolayısı ile bundan dolayı da kendi isteğimle mimar oldum.

**İş hayatına küçük yaşlarda başlamışsınız. Bu süreci biraz açar mısınız?**

Babam zaten inşaat sektöründeydi. Küçüklüğümüzden beri de inşaat sektörünün içindeydik. 4-5 yaşındayken babam şantiyeye götürürdü. İnşaatta yapılan işleri, yapılan yanlışları bana hep gösteriyordu. Bundan dolayı ben inşaat işine aşık bir şekilde yetiştim. Ben haftasonlarını, Şubat tatilini, yaz tatillerini hiçbir zaman arkadaşlarıyla geçiren biri olmadım. Bu süreçleri sürekli babamla birlikte şantiyelerde geçirdim. Hatta yaz tatillerinde, kendi şantiyelerimizde ücret karşılığında çalıştım. Duvarcının yanında, mermercinin yanında çalıştım. Babamla aynı şantiyeye gidiyordum ama beni götürmüyordu, dolmuşla, otobüsle gidip-geliyordum. O dönemde kızıyor-

**Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?**



MUHAMMET ÖNCÜ



dum ama şuan babam doğrusunu yapmış diye düşünüyorum. İnsanın kendi ayakları üzerinde durmayı öğrenmesi için bu zorlukları yaşaması gerekiyormuş. Üniversite hayatım, bu işe aşık olduğum için bu alanda gelişti. Ben lisede kendi şantiyemizin metrajlarını çıkartıyordum. Lise öğrencisiyim ve yüzde 4 maliyet yanılmasıyla yapıyordum bu işi. Yüzde 4 de sektörde iyi bir yaklaşımdır. Üniversite hayatım Viyana'da geçti. Burada Alman disiplinesiniz ve Almanların yapı kalitesini öğreniyorsunuz. İşimize daha fazla önem vermemiz gerektiğini anladım. Türkiye'de birçok şeyin alelade yapıldığını gördüm. Özellikle Almanların ses, ısı, su yalıtımı konularında inanılmaz titiz yaklaşımları beni çok önemli noktaya çekti. Viyana'dan döndüğümden beri de yaptığımız inşaatlarda bu konulara oldukça özen gösteriyoruz. Dolayısı ile Viyana'dan inşaat sektörüne daha aşık bir şekilde döndüm. Mesleğimi çok severek yapıyorum. Mimarlık benim için bir aşk. Çocukluktan beri şantiyelerde olduğumuz için, şantiyenin tozunu yutmadan yapamıyordum. O yüzden, Viyana sürecinde de mesela ders olmadığı günlerde herhangi bir şantiyeye gidiyor oranın tozunu yutuyordum.

#### **Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Sosyal hayatta, iş hayatında ve İslami hayatta gelişmemiz gerekiyor. İş hayatında kendimi geliştirmek için sürekli araştırmalar yapıyorum. Yapı malzemelerle ilgili araştırmalar yapıyorum. Mimari tasarımda kimler neler yapıyor onları araştırıyorum. Sadece Türkiye bazlı değil uluslararası alanda araştırmalar yapıyorum. İşe bu kadar bağlı olunca ister istemez sosyal hayat da işle alakalı oluyor. Sosyal hayatta spor yapıyorum, çokça geziyorum. Yurtdışına sıkça gidiyor ve doğa gezileri yapıyorum.





Yapıları inceliyorum, müze geziyorum. Dolayısı ile kültür ve doğa turizmi yapıyorum. Sosyal hayatta da kendimi geliştirmek için bu tür aktiviteler yapıyorum.

**Sivil toplum kuruluşlarına da uzak değilsiniz. Bu konuda neler yapıyorsunuz? Hangi sivil toplum kuruluşlarında çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Genç KOMÜT'ün başkanlığını yürütüyorum. Mimarlar Odası'nda da yönetimde yer alıyorum. Büyüklerimiz beni bu görevlere layık görmüşler ve bu alanlarda çalışıyorum. Onların beklentilerini karşılamak, eksik kalmamak için de çaba sarf ediyorum. KOMÜT'te sürekli toplantılar halindeyiz. Amacımız inşaat sektörünü daha iyi yerlere getirmek. Daha dayanıklı, daha kaliteli binalar üretmeyi amaçlıyoruz. Çünkü insanların yaşayabileceği alanları üretiyoruz. Yaptığımız işler insanların psikolojik ve sosyal hayatına etki ediyor. Çizdiğimiz proje, yaptığımız inşaat aile hayatını bile yönlendiriyor. Bu anlamda KOMÜT'te önemli çalışmalar yürütüyoruz. Ne kadar çok üyeye ulaşabilirsek o kadar iyi. Birbirimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Alanında uzman kişilerle görüşmeler yaparak birbirimizi geliştiriyoruz. KOMÜT'te birbirimizi geliştirmek üzerine çalışmalar yapıyoruz. Mimarlar Odası'nda da çok ciddi manada meslektaşlarımızın bilgi ve birikimini artırmak için gayret ediyoruz. Gerek yönetmelikler konusunda çalışmalar yapıyoruz. Başkanımız zaten bir eğitimci, dolayısı ile eğitim kısmında çalışmalar yapıyoruz. Kamu kuruluşlarında çalışan üyelerimizin sorunlarıyla ilgili çalışmalar yapıyoruz. Rutin olarak toplantılarımız devam ediyor ve mesleğimizin gelişimi adına, meslektaşlarımızın sorunlarını gidermek adına çalışmalar yürütüyoruz. Mimarlar Odası'nda yeni mezun, 23 yaşında bir arkadaşımız da var, bu sektörde artık belli bir yere gelmiş, büyük deneyimler kazanmış 70 yaşındaki bir büyüğümüz de var. Bu anlamda, tecrübe paylaşımına çok önem veriyoruz ve bunlarla ilgili programlar yapıyoruz.

**Babanızdan dolayı bu sektörün içerisindeyiz. Babanızın sizin iş hayatına kazandırdıklarını nasıl anlatırsınız?**

Babam bizi bu işe aşık eden kişidir. Çocukluğumdan beri sürekli babamla birlikte şantiyelere gidiyordum. 4-5 yaşındayken inşaata gidiyordum. Bu süreçte de babam sürekli bilgiler aktarıyordu. Alçı şöyle olmalı, fayans böyle olmalı diye anlatıyordu. Sürekli bir öğretici, öğretmen olarak şantiyede beni gezdirdi. Babam yumuşak yüzlüdür de bu yüzden ondan korkarak değil onla arkadaş olarak bu öğrenme sürecini başarıyla geçtik. Hem inşaat süreci hem de ofis süreciyle ilgili baştan sona öğreticim babamdır.

**İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz neler?**

Arkasından hayırla yad edilen yapılar yapmak tek hedefim. Bu sadece benim hedefim değil tüm müteşebbislerin hedefi olmalı. Ayrıca, istihdamı artırmaya dönük de hedeflerim var. Eğer bir cihat arıyorsak bu da bir cihat. Aç, işsiz biri varken bizim çok para kazanmamızın hiçbir anlamı yok. Dolayısı ile, Allah'ın verdiği imkanları Allah'ın kullarını düşünerek kullanmak gerekiyor. Yani en iyi, en kaliteli işi yapmak ve maksimum istihdam sağlamak istiyoruz. Ne kadar çok istihdam sağlarsak, iş verdiğimiz insanların dualarıyla daha ileriye gideceğimizi düşünüyorum. Ben aynı zamanda bir mimarım. Geçmişle gelecek arasında köprü olacak şekilde dünyada iyi işler çıkarmak istiyorum. Yurtdışına da projeler çiziyoruz. Bunu daha da artırarak, iyi işler yapan Konyalı bir mimar olarak tanınmak istiyorum.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Çok azimli bir insanım. Çalışmayı çok severim. Modern zamanda buna işkolik diyorlar. Öyle biriyim. Zaman ve mekan gözetmeksizin çalışmayı seven biriyim. Sosyal bir insanım. İnsanlarla birarada olmayı çok seviyorum. İletişimi güçlü bir insanım. Doğa tutkunu bir gezginim de diyebilirim.





# YAŞAMIN MODERN ÇİZGİSİ

Park Vadi Evleri'nde hayat başladı. Her detayında modern ve şık dizayna sahip eşsiz bir yaşama sahip olacaksınız.





Lise yıllarında girdiği iş hayatındaki yoluna başarıyla devam eden Dezenkon Kimya Üretim Müdürü Mevlüt Topbaş, kendine örnek aldığı babası Mahmut Sami Topbaş'la birlikte başarıya koşuyor

# BABASINI ÖRNEK ALARAK BAŞARIYOR

**D**ezenfektan ile hayvan ve insan sağlığı için önemli olan doğal ürünlerin üretimini gerçekleştiren Dezenkon Kimya firmasının Üretim Müdürü Mevlüt Topbaş, lise yıllarında girdiği iş hayatında başarılı çalışmalar yürütüyor. İş hayatını sadece para kazanmak için değil, insanlığa faydalı olabilmek için de bir araç olarak gören Topbaş, bu anlamda önemli hedefler koymuş durumda. Özellikle insan ve hayvan sağlığı için ürettikleri doğal ürünlerin kullanım alanını genişletmek için çalışan Topbaş, bu konuda başarılı olmanın yollarını arıyor. Bu konuda en büyük destekçisinin babası Mahmut Sami Topbaş olduğunu belirten Topbaş, örnek aldığı babasıyla başarıya koşacağına inanıyor.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1995 Konya doğumluyum. İşletme Yönetimi Bölümünü mezunuyum, şuan ikinci üniversiteyi okuyorum. 2013 yılından buyana dezenfektan işiyle uğraşıyoruz.

## Dezenfektan işiyle uğraşıyorsunuz, işinizle ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?

2013 yılından buyana bu işteyiz ama son 2 senedir hem insan hem de hayvan sağlığıyla ilgili de bakım ürünleri üretiyoruz. Bizim ürünlerimizin merkezi İspanya'dır. İspanya'da babamla farklı bir markayla üretim yapıyorlar. Biz bu ürünleri Türkiye'ye de getirmiş olduk. Babamın da aralarında olduğu girişimciler İspanya'ya bakım ürünleri haricinde doğal ürünlerle uğraşan bir üniversite kurdular. Onun

bir benzerini Ekolojik Teknolojiler Yönetişim Akademisi adı altında sivil toplum kuruluşu olarak Ankara'da kurdular. Burada birbirinden bağımsız 90 profesör aynı çatıda toplandı. Burası sadece doğal ürünlerle uğraşan isimlerin bir araya geldiği bir sivil toplum örgütü. Biz de Dezenkon olarak, bu sivil toplum kuruluşunu desteklemek amacıyla, insanların kimyasal değil doğal ürünler kullanımını amacıyla çalışmalar yürütüyoruz.

## Ne zamandır iş hayatının içerisindeyiz? Şu anda şirketinizdeki konumunuz nedir?

Ben şu anda Dezenkon firmasının Üretim Müdürü olarak görev yapıyorum. Lise yıllarımdan buyana aslında iş hayatının içindeyim. Liseyi bitirdikten sonra üniversiteye başlayınca, üniversitede 2. Öğretimi tercih ederek kendime çalışma hayatı için bir vakit oluşturdum. Dolayısı ile üniversiteye başladığım dönemlerde babamla birlikte aktif bir şekilde iş hayatının içerisinde kendimi buldum diyebilirim.

## İş hayatına hangi sektörde giriş yaptınız? Babanızın sizin iş hayatındaki gelişiminize katkısı ne oldu?

Ben iş hayatına girdiğimde inşaat sektöründe çalışmalar yürütüyorduk. Dolayısı ile bu sektörde çalışmalarla iş hayatına girmiş oldum. İş hayatını öğrenmek, tecrübe kazanmak için babamın büyük bir emeği var üzerimde. Ben zaten küçüklükten beri babamı takip eden



MEVLÜT TOPBAŞ







biriyim. Babam bizzat şunları şunları yapsan daha iyi olur diye demedi, demez de. Ama ben onu takip ederek, babamın iş hayatındaki davranış ve tutumlarını irdeleyerek bunu kendim de uygulamaya başladım. Hala da bu şekilde babamı takip ediyorum.

**Babanızın da desteğiyle gerek şirketinizin gerek şahsınız belli bir noktaya geldi. Bundan sonraki hedefleriniz neler olacak?**

Öncelikle köpeklerin zannettiği kadar iyi bir insan olmak. Bu insani hedefimiz. İş hayatıyla ilgili hedeflerim de; sentetik kimyasalların yerini doğal ürünlerin alabilmesi için ömür boyunca çalışacağım. Basamakları birer birer çıkmak gerekiyor. Eve hem şirketimiz hem de kendim belli bir noktaya geldim. Bundan sonraki süreçte daha dikkatli davranarak, emin adımlarla yürümek gerekiyor. İlk olarak hayvan sağlığı konusunda çalışmalara başladık. Dolayısı ile hayvan sağlığıyla ilgili ürünlerimizi Türkiye'deki bütün kliniklere sokmak istiyorum. Bu hedefe ulaşmadan başka bir hedef doğrultusunda çalışmak istemiyorum. Benim ilk hedefim veterinerler, sonra eczacılar, sonra dişçiler var. Şuan veteriner kliniklerine yoğunlaşmış durumdayım. Bu hedefimi tamamladıktan sonraki sırayla diğer hedeflerim için de çalışmalarımı sürdürüleceğim. Başta da söylediğim gibi, hedeflerimizi sırayla, basamakları emin adımlarla çıkarak tamamlayacağız inşallah.

**Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda çalışmanız var mı?**

Ekolojik Teknolojiler Yönetişim Akademisi'nde İl Başkanlığı görevi yürütüyorum. Şuan sadece burada çalışmalarım var. Ben köpekleri çok seviyorum. Bundan dolayı bazı köpeklerle ilgilenen sivil toplum kuruluşlarında aktif rol alıyorum.

**Köpekleri çok sevdiğinizi söylediniz. Bundan biraz bahsedermisiniz? Bir de hobileriniz varsa onlara da değinir misiniz?**

Evet köpekleri aşırı seviyorum. Köpek büyütmeyle onlarla gezmeyle çok seviyorum. Çocukluktan gelen bir sevgi bu. Dolayısı ile sürekli köpeklerle vakit geçiriyorum. Onların temizlenmesi, bakımını yapmak çok hoşuma gidiyor. Ayrıca sokak köpeklerine de elimden geldiğince bakmaya çalışıyorum. Bizim bir arkadaş gurubumuz var, onlarla birlikte belli bir miktar mama alırsanız ve düzenli olarak neredeyse her gün sokak köpeklerinin bakımını yaparsınız. Besleme yaptığımız belli bir bölge var. Orada yaklaşık 400 köpek var. Dolayısı ile buradaki köpekleri beslemiş oluyoruz. Köpekleri

sevdiğimiz için onlara yardım etmeye çalışıyoruz. Biz yaklaşık 1 yıldır sokak köpeklerinin bu şekilde bakımını üstleniyoruz. Bu işe girdikten sonra öyle güzel insanlarla, gönüllülerle tanıştık ki, çok sayıda köpeğin bu şekilde bakıldığını görmüş olduk. Bu durum da bizi mutlu ediyor.

**Yurt dışı deneyimleriniz var mı?**

Açıkçası çok fazla yurtdışı gezilerimiz olmadı. Ancak kendimi geliştirmek amacıyla Kırgızistan'a gittim. Orada bir programa katıldım, dayanıklılık, süreklilik ve psikolojik olarak sağlamlıkla ilgili bir programdı. Yurtdışı işlerine genelde babam bakıyor. Bu anlamda çok fazla yurtdışı gezimiz olmadı.

**İş hayatındaki başarınızı artırma adına babanızla ne tür bir bilgi alışverişi yapıyorsunuz? İş çeşitlendirmeye için çalışmalarınız var mı?**

Babam sadece iş hayatıyla ilgili değil, hayatın her alanında önemli bir yol göstericiliği var. Bizim işimiz sadece Dezenkon'la ibaret değil. Enerji gibi farklı sektörlerde de işlerimiz var. Bu anlamda farklı işler de yapabiliriz. Bu aralar biyokütle enerji santrali kurma gibi bir düşüncem var. Biliyorsunuz araba lastiği yakılarak enerjiye dönüştürülüyor. Bu anlamda bir araştırmam var. Araba da alıp satabilirim. Dolayısı ile ben sadece Dezenkon odaklı çalışan biri değilim. Farklı iş dallarında da çalışmalar yürütebilirim.

**Günümüz gençlerini nasıl görüyorsunuz? Gençlerin iş hayatındaki gelecek hedeflerine nasıl bakıyorsunuz?**

Türkiye'de sistem eskisi gibi değil. Şimdi herkes rahat. Önceden bir insan iş sahibi olabilmek için önce belli bir aşamalardan geçiyordu. Şuanda iş parada bitiyor. Sermaye olduktan sonra iş kurmak kolay. Ülkemizde 4 yıllık üniversite bitirmiş, 2 tane yabancı dili olup da işsiz olan çok fazla kişi var. Dolayısı ile işten anlayan birçok insan var. Sermaye olduktan herhangi bir iş kurulabilir. Bir de makineleşmeyle birlikte bu daha da arttı. Birazcık ticari zeka ve sermayeyle insanların bilmediği bir işten para kazanması kolay. Şimdiki gençlerin bir kısmında bu zeka var. Ancak genel anlamda biraz rahatlıktan dolayı gençlerin bakış açılarını çok beğenmiyorum. Şöyle mesela; Türkiye'de babasının bugüne kadar getirdiği başarıyı devam ettirecek ya da aynı başarıyı kendi başına kazanacak genç sayısı çok az. Bir iş öğreniyim de koluma bilezik takıym devri bitti. Bir rahatlık var, eskisi gibi değil. Babalarımızın yaşatılma bakım hep zorlu bir dönemden geçmişler. Bu anlamda günümüz gençleri biraz daha rahat diye düşünüyorum.







REMZİ MERT SELEK

# BABASINDAN KALAN MİRAS; ÇALIŞKANLIK VE BAŞARI

Genç Değirmen Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Mert Selek, genç yaşta kaybettiği Konya'nın başarılı işadamlarından Abdülkerim Selek'ten miras olarak aldığı çalışkanlığıyla şimdiden iş hayatında başarıya koşuyor



**D**eğirmen sektörünün önemli markalarından olan Genç Değirmen, genç bir yöneticinin elinde daha iyi yerlere gelmeye hazırlanıyor. Genç Değirmen'in çalışkan, herkes tarafından sevilen ve sayılan Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkerim Selek'in 2019 yılında ani vefatının ardından şirketin başına geçen oğlu Remzi Mert Selek, iş dünyasında emin adımlarla ilerliyor. İş hayatını öğrenmek ve şirketin işleyişini kavramak için zor bir çalışma temposu içinde kendini bulan Selek, genç, dinamik, azimli olması nedeniyle bu zorlukları bir bir aşıyor. İş ahlakını babasından alan Remzi Mert Selek, merhum babası Abdülkerim Selek gibi çalışkan ve başarılı olmasıyla takdir topluyor. Genç Değirmen'i daha iyi yerlere götürmek için kolları sıvayan ve önemli hedefler koyan Genç Değirmen Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Mert Selek, tüm bu hedefleri ve iş hayatındaki bilinmeyenleri 10'lar Dergisi'ne anlattı.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

22 yaşındayım. KTO Karatay Üniversitesi'nde Uluslararası Ticaret ve Lojistik okuyorum. 2. sınıf öğrencisiyim. İstanbul'da İngilizce hazırlık okudum. İngilizceden sonra makine mühendisliğine devam ediyordum. Babamın vefatından sonra okulu Konya'ya aldurdum, bölümümü de değiştirmiş oldum.

#### İş hayatına girişiniz nasıl oldu? Hangi görevlerde buldunuz bugüne kadar?

Babam rahmetli olduktan sonra okula gitmedim ve Konya'ya geldim. Babam vefat ettiği için şirketin başına geçmem gerekiyordu. Önce oturduk bir yol haritası belirledik. Nereden başlamak gerektiği konusunda bir istişare yaptık. Muhasebeden başlamam gerektiği konusunda fikir birliği oluştu. Dolayısı ile şirkette muhasebe departmanında çalışmaya başladım. Burada muhasebecilik yaptım. Fatura girdim, hesap kaydı yaptım. Ondan sonra ikinci bel kemiğimiz olan satış bölümüne geçtim. Burada temelden maliyet hesabını ve makineleri öğrenmiş oldum. Ondan sonra tedarikçileri öğrendim. Kimden hangi ürünü ne kadar alıyoruz, ürünlerin kalitesi, kendi ürettiğimiz ürünlerin kalitesi gibi konuları öğrendim. Bunları öğrenirken aslında üretimi de öğrenmiş oldum. Ama daha çok satın almaya odaklandım. Şuan önüme çıkan engelleri yaşayarak öğreniyorum.

#### İş hayatına ani bir giriş yapmış oldun. Dolayısı ile zorluklar yaşadın mı?

Yaşadığım zorluklar oldu tabii. Bilmediğim birçok şey var, tecrübem yok. Bir de benim kişisel yapımdan kaynaklı olarak çok çalışmam gerekti. Bunun için haftasonları da şirkete geldim. Diğer



tarafından sektör çok zor. Rakip çok, rekabet çok. İnsanlar birbirleriyle kıyasıya rekabet yapıyorlar. Bu da beni zorluyor. Bir de insanları tanımıyorum. Ama şuan yavaş yavaş insanları ve sektörü tanımaya başladım.

### **İş hayatında kendini geliştirmek için neler yapıyorsun?**

Daha iyi ne yapılabilir konusunda araştırmalar yapıyorum. Değirmencilik sektörü büyük bir geçmişe sahip bir sektör. Makineler belli bir teknolojiye gelmiş. Teknoloji değiştikçe firmalar kendilerini buna göre yeniliyor, entegre ediyor. Ama yapılmayanı yapmak lazım ya? Daha iyi nasıl yapılabilir, farklı neler yapılabilir konusunda araştırmalar yapıyorum. Bazı şeyleri deneme-yanılma yoluyla yapmak gerekiyor. Bu konularda çalışmalar yapıyorum. Belki ilham alırım diye TÜBİTAK onaylı projeleri araştırıyorum.

### **Genç Değirmen daha çok ihracat yapan bir şirket. Bunun için mecburen yurt dışı seyahatleriniz oluyor. Bu seyahatler size ne kazandırıyor?**

Yurt dışı seyahatleri büyük şeyler katıyor insana. En basitinden farklı kültürler öğreniyorsunuz. Veya, burada bir makine üretiyorsunuz, gidiyorsunuz o makineyi kuruyorsunuz ve sorunsuz çalışıyor. Oraya gidip bu makinenin çalışmasını görünce, kafanızda bazı şeyler daha iyi oturuyor. O makineyi biz yaptık ama çalışırken görmek daha güzel fikirler uyanıyor insanda. Yurt dışına gitmek insanın ufkunu açıyor. Farklı insanlar tanınıyorsunuz. Bize argo gelen gelişmeler bazı insanlara argo gelmeyebiliyor. Biz pandemi olmasa burada sarılırsınız, tokalaşırız ama yurt dışında kimse kimseye sarılmıyor. Bu anlamda yurt dışı ziyaretleri farklı bir ufuk açıyor.

### **Yurt dışı ziyaretleriniz devam edecek mi?**

İş potansiyelini artırmak için farklı pazarlara gitmek gerekiyor. İnternet üzerinden müşteri bulabiliyorsunuz ama yüz yüze görüştüğünüz zaman iş farklı oluyor. İş bağlama potansiyeliniz artmış oluyor. Bu nedenle, iş potansiyelimizi artırmak için yurt dışı ziyaretlerimiz elbette sürecek.

### **Genç Değirmen rahmetli babanın gayretleriyle önemli bir noktaya geldi. Bundan sonraki süreçte senin hedeflerin neler?**

Ben şunu hep söylüyorum; sıfırdan başlamış insanlara göre önde olduğumu düşünüyorum. Burada bir düzen var ve bir yerlere kadar gelmiş ir şirket var. Eksikler her zaman olur, her şey iyi diyemeyiz. Eksikleri görüp bunu tamamlamak lazım. Belli başlı ülkelerde ofisimiz, temsilcimiz var. Bu sayı şuanda 10. Bunu 30'a çıkarmak hedefindeyiz. Bunun için de daha çok kurumsallık ve daha bilinir bir marka haline gelmek gerekiyor. Şuan 65 ülkeye ihracat yapıyoruz. 10 ülkede Genç Değirmen çok iyi biliniyor ve tanınıyor. Ama kalan 55 ülkedeki tanınırlığımız biraz daha zayıf. Bunun için Genç Değirmen markasını tüm bu ülkelerde bilinir hale getirmeyi hedefliyorum.

### **Kendini nasıl tarif edersin?**

Sakin biriyim. İnsanlar bana nasıl yaklaşırsa ben de öyle yaklaşırım. Karşımdaki cana yakınsa ben de cana yakın davranırım. Kendim de cana yakın insanım. Hayır diyemem. Mutlaka bir çözüm bulmaya çalışırım. Biri bir şey rica ettiyse yapmaya çalışırım.

### **İş hayatın oldukça yoğun başladı. Bu yoğunluğun stresini atmak için neler yapıyorsun?**

Bir arkadaş gurubum var. Genelde onlarla oturuyorum, sohbet ediyoruz. Pandemi süreci bunu biraz sekteye uğrattı. Bir de ben işle kafa dağıtıyorum biraz da. Herkes çıkar mesela ben akşam 9'a kadar çalışırım. Çalışarak kafam dağılıyor. Bu konuda huyum rahmetli babama çekmiş sanırım. Akşama kadar bir stres oluyor akşam burası bir sessizleşiyor ve ufak tefek işler varsa onları hallediyorum. O işleri bitirince de rahatlamış oluyorum. Onun haricinde, bayram tatillerinde şehir dışına çıkıyorum, geziyorum. Gezmeyi severim.

### **Günümüz iş dünyasını nasıl değerlendiriyorsun? Konya ne durumda size göre?**

Konya önemli bir sanayi şehri haline geldi. Genç Değirmen şuan olduğu yerde ilk kurulduğu dönemlerde bu bölge tamamen bomboş araziydi. Ama şimdi bakıyorsunuz organize sanayi bölgesi buralara kadar geldi. Bizim ilimize ASELSAN açıldı. Dolayısı ile her geçen gün büyüyen bir sanayi var. Konya'da önemli bir potansiyel var. Pandemi döneminde bile sanayiler hiç durmadı. Bizim sektörü değerlendirecek olursak; değirmen sektörü Konya'da çok fazla. Rekabet çok. Sektöre anlamda bir birliktelik yok.

### **Genç iş adamları hakkında neler düşünüyorsun? Gençler umut vad ediyor mu?**

Çalışanlar umut vad ediyor. Çünkü gençlerin düşünce yapısı farklı. Günümüz gençleri Konya tabiriyle 'Kara düzen' gitmiyor. Araştırıyor, sorguluyor, farklı şeyler yapmaya çalışıyorlar. Sanayideki gençleri genel olarak olumlu görüyorum. Bir de gençler olarak üretmemiz gerekiyor. Tamam gezelim, arkadaşlarımızla oturalım kalkalım ama üretmemiz de gerekiyor. Farklı şeyler yapmamız gerekiyor. Çevre edinmemiz gerekiyor. Mesela geçtiğimiz günlerde bizim sektörümüzle alakası olmayan bir üreticiyi ziyaret ettim. İnsanları tanımak gerekiyor ilham almak gerekiyor. Böylece yapılabilecek şeyleri görmüş oluyorsunuz, öğreniyorsunuz.

### **Rahmetli baban sana iş hayatıyla ilgili neler söyledi? Öğütleri oluyor muydu?**

Rahmetli babam iş hayatıyla ilgili bilgiler verirdi. Anlatırdı sürekli. Bir de ben çok sorardım. Nasıl başardın, zorlukları ne filan diye sorardım. Mesela bazen eve morali bozuk gelirdi ben sorardım. O da anlatırdı. Mesela dostunu parayla ölç derdi. Paran olmadığı zaman yanında olan insanları yanında tut derdi. İş hayatında ne yapmam lazım, insanlara nasıl davranmam lazım, çalışanlara nasıl davranmam lazım gibi konularda bilgiler verirdi. Rahmetli babam çalışanına çok değer verirdi mesela. Bu konuda bana da çok öğütler verirdi.





# "HER AŞAMADA FAYDALI OLMAYA ÇALIŞIYORUZ"

Konya'da ayakkabı sektörünün en önemli isimlerinden olan Özarpa Ayakkabıcılık yöneticisi Kemal Özarpa sektöre ve sosyal yaşamına dair başlıklar paylaştı. Özarpa, "konfor ve kalite odaklı üretim anlayışıyla faaliyetlerimize ilk günkü heyecan ile devam ediyoruz" dedi.

'Real Footwear' ve 'Real Natura Anatomic Sandals' başta olmak üzere 10 adet tescilli markasıyla ayak sağlığı, konfor ve kalite odaklı üretim yapan ve 20 ülkeye ihracat yapan Özarpa Ayakkabıcılık Yöneticisi Kemal Özarpa, 10'Lar Dergisi'ne konuştu. Özarpa, "2021 yılı son çeyreği itibarıyla bizim öngörümüz ayakkabı üretiminde %80 Pazar payına sahip olan Asya ülkelerinden ülkemize yönelik olacağını düşünüyoruz" ifadesini kullanarak sektörün geleceği adına da umutlu konuştu.

## Kemal Özarpa Kimdir?

1988 yılı Konya doğumluyum. 2009 yılında Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünden mezun oldum. Üniversite son sınıfta Avrupa Birliği Komisyonu tarafından düzenlenen 'Erasmus' öğrenci değişim programında, Polonya'da bulunan 'Radom Ekonomi Üniversitesi'nde Avrupa Birliği ve ekonomi konulu dersler aldım. Akabinde Amerika'da staj yaptım. Mezun olduğum yıl askerlik görevini tamladıktan sonra özel bir finans kuruluşunda 4 yıl boyunca Kurumsal Portföy Uzmanı ve Mali Tahlil Uzmanı olarak görev aldım. 2014 yılından itibaren ayakkabı sektöründe 1954 yılından beri faaliyet gösteren aile şirketimizin 3. Kuşak temsilcisi olarak iş hayatına devam etmekteyim.

Aynı zamanda, Konya Sanayi Odası Meclis Üyeliği, TOBB Genç Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyeliği ve Karatay Belediyesi Meclis Üyeliği görevlerini sürdürmekteyim.

Evlü ve 3 çocuk babasıyım.



KEMAL ÖZARPA

## Özarpa Ayakkabıcılığın hikayesini anlatabilir misiniz?

ÖZARPA Ayakkabıcılık San. Ve Tic. Ltd. Şti.'nin temelleri kunduracılık mesleğine 1943 yılında başlayan Kemal Özarpa tarafından 1954 yılında atılmıştır. 12 m2'lik küçük bir atölyede üretime başlayan firmamız yıllar içinde gelişimini sürdürerek 1992 yılına kadar el tezgahlarıyla üretimini sürdürmüş ve bu tarihten sonra modern makine parkuruyla üretimine devam etmiştir.

1996 yılına geldiğinde yükselen kalite ve tecrübemizle şirketleşerek ve halen 3000 m2'lik alanda tecrübeli ve profesyonel kadrosu ile sadece Türkiye'de değil tüm dünyada kaliteli, güvenilir çözümler sunan bir marka olarak dünyanın dört bir yanındaki müşterilerine kaliteli ve kullanışlı ürünler üreterek, çalışanlarımızla ihracatta sürdürülebilir etkiler yaratmak adına üretimin her aşamasında uzun vadeli ve topluma faydalı olmaya önem veriyoruz.

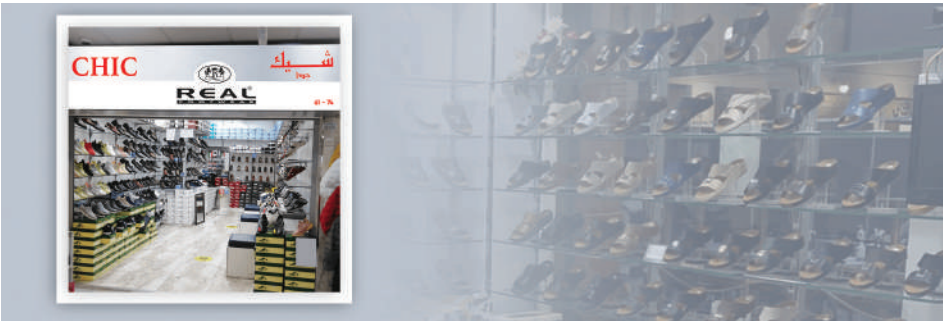
Her zaman kalite odaklı üretimi ön planda tutarak 'Real Footwear' ve 'Real Natura Anatomic Sandals' başta olmak üzere 10 adet tescilli markamızla ayak sağlığı, konfor ve kalite odaklı üretim anlayışıyla faaliyetlerimize ilk günkü heyecan ile devam ediyoruz. Firmamız ihracattaki başarısını, deri mamulleri sektöründe en fazla ihracat yapan firmalar arasında yerini alarak ihracatçılar birliğinden aldığı ödüllerle taçlandırmıştır.

Firmamız 67 yıllık tecrübesini, kaliteli malzeme ve titiz işçiliğiyle bütünleştirerek üretimini gerçekleştirdiği özgün tasarımlarını, Türkiye ile birlikte ABD, Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında 20 ülkede seçkin müşterilerinin beğenisine sunmaktadır.

Özellikle Körfez pazarlarında markalaşma konusunda çalışmalar yapan firmamızın, bu kapsamda Katar'da biri alışveriş merkezinde diğeri ise cadde mağazası olmak üzere 2 adet franchise mağazası







ve Kuveyt'te 'Corner Shop' konseptinde iki adet mağazamız bulunmaktadır. Diğer Körfez ülkelerinde de çalışmalarımız devam etmektedir.

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

25 kişiyle üretim faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Sıya dikimi gibi dışarıdan sağladığımız hizmetlerle beraber toplamda 50-60 kişilik bir istihdam oluşturuyoruz.

#### Devlet desteği kullandınız mı?

Pandemi'nin ilk dönemlerde üretim ve

satışlarımızda bir nebze yavaşlama olsa da ihracat pazarlarımızın çeşitliliğinden dolayı faaliyetlerimize ara vermeden ve desteğe ihtiyaç duymadan devam ettirdik.

#### İş haricinde neler yapıyorsunuz ?

İş haricinde çok da fazla vaktim olmuyor açıkçası, Belediye ve Odalardaki görevlerimizden dolayı günlerimiz oldukça yoğun geçiyor. İşimiz gereği sıklıkla yurtiçi ve yurtdışı fuar katılımlarımız ve iş seyahatlerimiz oluyor. Bu seyahatlerde artırdığımız vakitleri bir nevi tatil gibi görüyoruz.



Haricinde kalan zamanımın büyük kısmını ailemle geçiriyorum.

#### Ayakkabı Sektörünün durumu nedir?

Ayakkabı sektörü geleneksel bir üretim alanı olarak varlığına başlamış günümüzde modern üretim araçları ile donatılan sanayi tesisleri, köklü esnaf geleneği ile birleştirdiği üretim gücüyle emek yoğun bir sektör olarak öne çıkmaktadır. Kısmen sanayileşmiş olsa da zanaat özelliğini devam ettiren bir sektördür. Kendine has dinamikleri olan sektör yıllar itibariyle süregelen yapısal problemleriyle beraber 2018 yılında yaşanan ekonomik dalgalanmalardan en çok etkilenen sektörlerin başında gelmektedir. O dönemde önemli markalarımız konkordato sürecine girdiler. Tabi üreticilerimiz de bu yükü taşımak durumunda kaldılar. Akabinde üreticilerimizin ihracat pazarlarına yönelmesiyle yazarlarını sararken ve mağazacılık tarafı toparlanma eğilimine giriyor derken, sonrasında gelen küresel salgın sebebiyle sipariş iptalleri, perakende sektöründeki daralma, hammadde ve lojistikte yaşanan küresel düzeyde problemler ve dalgalı kurlardan dolayı yine sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Ancak tüm olumsuzluklarına rağmen son dönemlerde ihracata yönelik gelişmeler kaydedildiği gözlemlenmektedir. 2020 yılında düşüş gösteren sektörün ihracat rakamları Nisan 2021 itibariyle %166'lık artış kaydetti. 2021 yılı son çeyreği itibariyle bizim öngörümüz ayakkabı üretiminde %80 Pazar payına sahip olan Asya ülkelerinden ülkemize





yöneliş olacağını düşünüyoruz. Şimdiden uluslararası zincir mağaza ve markaların alım talepleri ve sektör ile görüşmeleri başladığını görüyoruz. Bu da önümüzdeki dönem için ciddi bir potansiyelin oluşacağını göstergesidir. Kısıtlamalardan dolayı kapalı kalan esnaflarımız bu dönemde ciro kaybı yaşamıştır. Bunun yanında e-ticaret ve e-ihracat anlamında da kayda değer

artışlar gözlemlenmiştir. Özetle salgın sonra ekonomi ve ticarete yeni bir dönem başlıyor ve ayakkabı sektörü için en önemli gündem başlıklarımız; endüstriyel üretim, ihracat, e-ticaret ve e-ihracat.

#### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Gençlere en önemli tavsiyem birden fazla lisan öğrenmeleri olacaktır. İngilizce

artık Dünya lisanı olmuş bunun yanında bir hatta iki lisan daha bilinmesi faydalı olacaktır. Bir gencin öncelikle hayalleri olmalı fakat hayalci de olmamalı, Yaptığı işin en iyisini hedefleyerek çok çalışmalı, araştırmalı ve vazgeçmemeli sonucunda başarı gelecektir. Dürüstlük şiarını asla elden bırakmadan kısa yoldan zengin olmanın yolunu değil, ülkemize katma değer sağlayacak ve insanlığa fayda getirecek işlerle uğraşmalı. Girişimcilik ruhunu özümseyerek sürdürülebilir ve uzun vadeli projeler üzerinde çalışılmalı.



#### Pandemi sektör adına nasıl geçiyor?

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi dönemi gerek sosyal hayatımızda gerekse iş hayatımızda birçok değişimi de beraberinde getirdi. Bu dönemde üretimin kesintisiz devam etmesi açısından işletmelerimiz tüm tedbirlerini alarak üretim faaliyetlerini sürdürmeye çalıştılar. Sektörümüzün ihracat tarafında bir dönem aksamaların yaşanmasının yanında hızlı bir şekilde toparlanma gösterdi. Ancak iç piyasa ve perakende tarafı için aynı durum söz konusu değil. Özellikle işyerlerini kapatmak zorunda kalan küçük esnafımız bu süreçten çok etkilendi. Kısıtlamalar devam ettikçe esnafımız daha da zor duruma girmektedir. Tüm vatandaşlarımızın sorumluluk bilinciyle tedbirlere uyması ve salgının kontrol altına alınmasıyla esnafımız eski günlerine kavuşacaktır.





**REAL**<sup>®</sup>  
FOOTWEAR



**REAL**<sup>®</sup> Natura  
ANATOMIC SANDALS



**REAL**<sup>®</sup>  
COMFORT

[www.realfootwear.com](http://www.realfootwear.com) - [www.realnatura.net](http://www.realnatura.net)



*Real Natura ile  
Rahat Adımlar*

**özarpa**

AYAKKABICILIK SAN. VE TIC. LTD. ŞTİ.





TANER ÇOLAK

Servisçilik sektöründe adından söz ettiren Çolak Turizm sahibi Taner Çolak sektör ve sosyal hayatına dair değerlendirmeler yaptı. 10'Lar Dergisi'ne samimi cevaplar veren Çolak, "En çok baba olmayı sevdim" dedi.

**S**algın sürecinin en çok etkilediği sektörlerden olan servisçiler bugünlerde pandemiyin yaralarını sarmak için yeni arayışlar içinde. Çolak Turizm sahibi Taner Çolak sektörün pandemiye sıkıntılı ve özel hayatına dair önemli başlıkları paylaştı. Salgında sektörün çok zorlandığını belirten Taner Çolak, "Bazı arkadaşlarımız araçlarını satmak zorunda kaldı. Alternatifler geliştiremezsek daha zor günler bizi bekliyor" diye konuştu.

#### Taner Çolak kimdir?

1988 Konya doğumluyum 3 evladım var. Aslen Kulu Kozanlı'danım ama biz doğma büyüme Konya'dayız. Ticari hayatımız sadece servisçilik değil öğrenci servisi dışında, toplu taşıma, hatlı dolmuş ve ticari taksi de var.

#### Baba mesleğine nasıl başladınız?

2007 2008 gibi babamla birlikte bu işe devam etmeye başladım, ilave çok iş yaptık. Sene 1985 1986'lerden beri baba mesleğimiz. Babamızdan devraldığımız sancağı ileriye götürelim yukarıya çıkalım dedik ve çok fazla direksiyon tutmak yerine mutfak tarafına geçmeyi tercih ettik. Yine ek iş olarak servislere başladık. 2009 yılında da Çolak Turizm olarak şirketleştik. Şu anda 12 aracım var. Kiralık olarak çalıştığımız arkadaşlarımız da var.

#### Pandemi dönemi nasıl geçti?

Pandemi dönemi toplu taşımada çok sorun oldu. Biz bu süreçte servislerde kurumsal firmalarla çalıştık. Gıda sektöründe devam ettik ama okullar tarafında büyük hezimet vardı. Biz de çektik ama onlar daha

çok zorlandı. Bir aracı olup bu işi yapan arkadaşlarımız aracını satıp plakasını boşa çıkarmak zorunda olan arkadaşlarımız oldu. Sıkışan, araç modelini düşürenler oldu. Hatta servislerini satmak zorunda kalanlar oldu.

#### Bu süreçte devlet destek desteği kullandınız mı?

Devletimiz destek verdi ama destekler yetersiz kaldı. Ben hiçbir destek almadım. Benim 1 yıllık bandrolüm çok yüksek rakamlardır. Lastik vb gibi giderleri de hesaba katarsak bu destekler yetersizdi. Şunun için söylüyorum; Bu işe alışkın meslektaşım başka iş de yapamıyor. Benim burada devletten sektör adına beklentim; daha önce ticari taksilerde ÖTV, KDV kaldırıldı. Servisler için de kaldırılabilir.

## "EN ÇOK BABA OLMAYI SEVDİM"







### Pandemi sonrası sektörü neler bekliyor?

Bir anda eskisi gibi bir sığrama olacağını hiçbir sektörde düşünmüyorum. Biz geçtiğimiz yıl Hüma Okulları adı altında özel okul kurduk bir anda pandemi patlak verdi. Yani bütün sektörlerde bir anda eski haline gelmesini beklemiyorum. Bu süreçte temkinli adımlar atmak gerekiyor önümüzü görmediğimiz yerde yavaşlamamız lazım. Çünkü gerçekten bu dönemde alınan kararlar, borçlar yatırımlar ileride büyük sorun oluşturabilir. Riskli bir dönem, riskli bir zaman. Biz servisçi olarak Eylül ayında okulların açılmasını bekliyoruz.

### Taner Çolak sosyal hayatında neler yapar?

AK Parti'deki çalışmalarımız sırasında ikiz çocuğum oldu. Ahmet Davutoğlu'nun girdiği ilk seçime denk geldiği için ikiz bebeklerimi 3 gün sonra görebilmiştim. Teşkilat çalışmalarında eşim ve çocuklarıma çok fazla zaman ayıramamıştım. Şu anda böyle iyiyim hamdolsun. Yaşım 34, en çok neyi sevdiğin? diye sorarsan; ben baba olmayı sevdim. İlk doğdukları zamanlar pek fazla göremediğim için pişmanım. Pandemiden dolayı pek sosyal hayatımız kalmadı ama personellerimiz ile ortak aktivitelerle vakit geçiriyoruz. Pandemiden sonra eski koşuşturmacalı hayatıma dönmek istemiyorum. 1 aylık evli iken 10-12 günlüküne Uğur İbrahim Altay ile Bosna Hersek'e gittik. Yani kötü yapmadık, asla pişman değilim ama elimden geleni bana verilen görev doğrultusunda yapmaya çalıştım. Bunu yaparken de hiçbir zaman maddi kazanım istemedim.

### Gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

2006 yılında kalıcı olarak Danimarka'ya gitmiştim. Danimarka gençliği ve bizim gençlerimizi gördüm. O zaman karar verdim; ben gerekirse kendi ülkemde çöççülük yapacağım,

burada kalacağım dedim. Gençlik hiçbir zaman geri gelmiyor. Enerjilerini şu eğitilmiş cihazlardan alıp biraz daha topluma faydalı olabilecek yerlere adanıyorlar. Kendilerini odalara kapatmasınlar insanlara faydalı olmak gibi şeyler dururken bunları yapmasınlar. 3 üniversite bitirdim, okumak bana çok şey kattı eminim ki okumak gençler içinde güzel olacaktır. Üniversiteye başladığı zaman 'her şey bitti' demesinler her şey yeni başlıyor. Lise yıllarından başlamalılar hayata, atılgan olmalılar. Çalışmaktan hiçbir zaman vazgeçmemek gerekiyor, sadece bu dünyaya çalışmak değil... Rızıkta şüphemiz yok Allah'ın izniyle. Gençlikte kuşaklar arası farkı oluyor ama gençlerimiz gerçekten çok sağlam bilgili gençlerimiz var ama enerjileri doğru yerlerde harcamak gerek, Allah rızası için. Şimdiki gençlik bizim zamanımızdan daha da şanslı. Hem imkanlar daha iyi hem de önümüzde Recep Tayyip Erdoğan gibi rol model var.

### Taner Çolak kendisini 20 yıl sonra nerede görüyor?

Çok büyük bir iş içerisine girmeyi düşünmüyorum bir yerde iş beni çok zorluyor şu işi de yapacağım diye hiç hırslanmadım. Herkes nasibini yaşar, dediğim gibi iş sektöründe insanlara biraz daha faydalı olabilmek için iş büyütme veya ek iş yapma gibi şeylerim olursa bunu düşünürüm. Gönülden söylüyorum bunu kaç kişi yanımda çalışırsa Allah'ın rızık emanetini kaç kişiye ulaştırabilirsem benim için karlıdır gözüyle bakıyorum. 20 yıl sonra yası bir düşüncem yok ama iyi bir aile babası olarak hem kendi ailem hem de insanlar için çalışmayı istiyorum.





# ÇOLAKTURİZM



Geleceğe  
Taşıyoruz

(0332) 237 78 72

Ferit Paşa Mh. Kerkük Cd. Damla Sit. No:21/G Konya





ÇEVRE DOSTU



PROFESYONEL KADROLAR

KALİTE SORUMLULUĞU

# SEÇKİNLİ İNŞAAT

— BİMS VE BETON ÜRÜNLERİ —

**BİMS - PARKE - BORDÜR - BETONARME BORU - MENFEZ**

PROFESYONEL KADROLAR

HIZLI SEVKİYAT

İLERİ TEKNOLOJİ İLE ÜRETİM

BİMS

PARKE

BORDÜR

MENFEZ

OLUK



**Konimsan San. Sitesi**  
Tatlıcak Mh. Üçkuyulu Sk.  
No: 24 Karatay / KONYA



**0 (332) 355-3434**





## “KONYA BEYİN GÖÇÜ VERİYOR”

Seçkinli İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Seçkinli, sektörü değerlendirdi. Kalifiye eleman sıkıntısının yaşandığını belirten Seçkinli, inşaatçıların mimariye dikkat etmeleri gerektiğini de söyledi.

**S**on model makine parkuru ve üretim ekipmanlarıyla ürünlerini çağdaş mimarlık ve mühendislik ilkeleriyle uyumlu bir biçimde üretim yaparak Konya'ya katkı sağlayan Seçkinli İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Seçkinli 10'lar Dergisi'ne sektöre dair değerlendirmeler yaptı. Seçkinli, "Konya beyin göçü veren bir il. Konya'nın kafası çalışan adamları Ankara'ya İstanbul'a gidiyor. Beyin göçünün önüne geçilmeli ve bu insanları Konya'ya kazandırmalıyız" dedi.

### Serkan Seçkinli kimdir?

1980 Konya doğumluyum. İlk, orta ve liseyi Konya'da okudum, İstanbul'da Boğaziçi Üniversitesi İşletme okudum 18 sene İstanbul'da yaşadım bunun müteakibinde Konya'da yerimi açtım. İşletme ya da iktisadın tanımına bakarsak şu anda işin okulunu okuyanların bu işte olması gerekir. Her iş öyle hem okulunu okuyacaksınız hem de sahayı iyi öğreneceksiniz. Ben de öyle yaptım ve okulunu okudum.

### Seçkinli (İnşaat) Bims'in faaliyet alanı nedir?

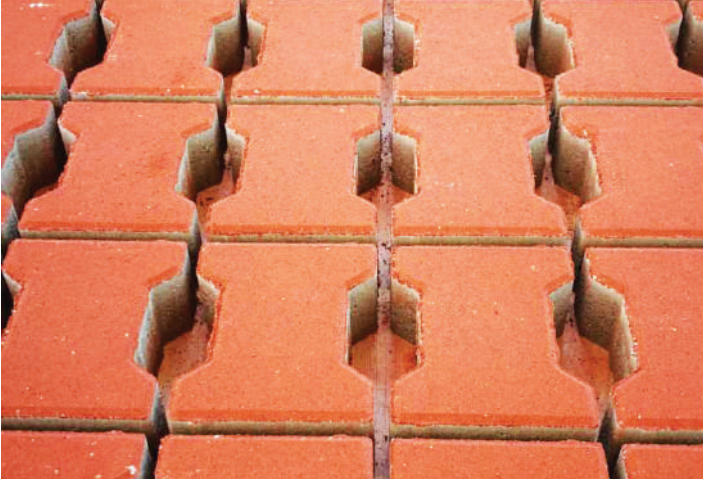
Duvar blokları briket ve parke taşı üretiyoruz. Bu sene yeni bir makine daha ekleyerek üretim seviyemizi artırdık.30 35 kişi beraber çalışıyoruz. Belediyeden iş alan müteahhitlere taş veriyoruz veya ilçe belediyeleri ile beraber iş yapıyoruz.

### Sektörün sıkıntıları nelerdir?

Kalifiye eleman sorunu yaşıyoruz. "Siz

SERKAN SEÇKİNLİ





de az para veriyorsunuz” diyenler olacak ama ben ona inanmıyorum, biz çalışacak elemanı çağırıyor, hakettiğini veriyoruz. Pazarlık yapıyoruz, anlaşılıyor kapısının önünden servis ile alıyoruz.Bu halde bile adam servise binmiyor, telefonu kapalı. “Parası az, yorucu” desin biz de oturup konuşalım. Başka bahaneler üretmesin. Her şeyini ayarlıyorsun ama yine de çalışmıyor. Tarlada Afganları çalıştırıyoruz ve kendi evlatlarımızı çocuklarımıza iş bulamıyoruz. Sanayici bile eleman bulamıyor. Bizde sosyal destekler için kurulmuş dernekler var. Sosyal destek alan adam da çalışmaz. 20 yaşındaki adama sosyal destek verilmez.

#### **Bu konuda meslek örgütleri veya devletin yapması gerekenler var mı?**

Meslek lisesi alınmış bunu yeni anlıyoruz. Çocuğu götürüp sanayiye verme devri kalktı. patronların dahi suçu var.



Konya beyin göçü veren bir il. Konya'nın kafası çalışan adamı Ankara'ya, İstanbul'a gidiyor. Biz de Konya'ya döner dönmez doğduğumuz toprağımızda özellikle inşaat sektöründe belli başlı sorunların olduğunu gördük.Bunları çözme aşamasında kolları sıvadık. Konya değeri bilinecek, her alanda ileri taşınabilecek bir şehir. Turizmde de daha ileri gidebilecek. Misal inanç turizmini yönetebilecek insan kaynağımız yok. Vizyon anlamında bizi değiştirecek projeler gelmeye başladı ASELSAN Ic waikiki gibi markalar Konya'ya geliştirebilecek projeler bu alanda yeni beyinlere ihtiyaç var.

#### **Pandemi dönemi sizin için nasıl geçti?**

Bizim sektör hiç bir şekilde yavaşlamadı, malzeme yetiştirmekte zorluk çektik.

#### **Devlet desteği ve kredi kullandınız mı?**

Devlet desteği ve benzeri hiçbir yardım almadık.

#### **Yerel yönetimlerle ilgili bir öneriniz var mı?**

Ben belediyenin yerinde olsam, kent estetik dairesi bölümü kurardım. Eğer böyle bir birim varsa da geliştirmek için herşeyi yaparım. Konya gibi düz ovada arsa üretemeyen, inşaat alanında kendini geliştiremeyen beyinler bu şehri geliştiremez. Ben olsam; Konya'da, yıkma politikasını benimseyip Akyokuş'tan sonrasını proje alanı ilan ederim ve derim ki; buraya sadece 3 tip ev yapabilirsin ve en büyüğü 2 katlı olabilir. Bugün, İtalya gibi denize sıfır ülkelerde

uygulanıyor. Kartpostal gibi fotoğraflık yerler çıkıyor. Neden bizim burada olmasın? Turist de çeker, Konyalı kendisi de gider.

#### **Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?**

Konya'nın dışına çıksınlar bol bol gezsinler imkanlar el veriyorsa Avrupa ve yurt dışında çalışsınlar emek versinler. Gerekirse bulaşık yıkasınlar gezerek öğrensinler. Bir kişi Konya'nın kendi çehresini değiştirebilir. Zorluk çeksinler dışarıda kalsın aç kalsın ama bir şeyler öğrensinler bunu özellikle Konya'daki maddi durumu iyi olan çocuklara daha fazla tavsiye ediyorum. Dünyanın hiçbir yerinde konya gibi mimaride sınıfta kalmış bir yer yok illa ki içlerinde tek tük çıkıyor tenzih ediyorum ama bir tane inşaat yapalım diyor estetiğe önem vermesi gerekli. Belediye kontrol edip dış cepheye dur desin dış mimariye destek versin.





# "ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ"



GÖKHAN ARSLAN

KOBİ başkenti Konya'nın son yıllarda hızla tesisleşmeye gittiği bilinirken bunda genç iş insanlarının katkıları oldukça büyük. 10'lar Dergisi'ne değerlendirmeler yapan genç iş insanı Gökhan Arslan, "Şubeleşmeye ve markalaşmaya devam edeceğiz. Babamızdan aldığımız bu bayrağı en ilerilere taşımak için çalışıyoruz" dedi.

## Gökhan Arslan kimdir?

Gökhan Arslan: 1989 doğumluyum, iki çocuk sahibiyim, ilkokul, ortaokul ve liseyi Konya'da tamamladım, yine Konya'dan Selçuk Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümü mezunuyum. Daha sonra alanıma yönelmedim ve baba mesleği olan ekmek, pasta sektörüne girdim. 7 yıldır da aktif bir şekilde çalışmaya, büyümeye devam ediyoruz.

**Bu işe giriş hikayeniz nasıl oldu, okuldan hemen sonra mı yoksa çocukluktan babanızın yanında başlamış mıydınız?**

7-8 yaşlarımdan itibaren hafta sonları sürekli babamın yanındaydım. Sürekli gelişme, büyüme niyetim vardı, o yüzden okulu, kendimi geliştirme niyeti ile okudum. Memur olayım buradan devam edeyim niyeti ile değil de sadece kendimi geliştirmek için bitirdim okulu.

## Aslında çekirdekten yetiştiniz değil mi?

Aynen, çekirdekten yetiştim, aslında ustalık konusunda herhangi bir belgem yok. Zaten usta olayım gibi bir gayem de olmadı. Ama beyin olarak geliştireyim, daha iyi nasıl yapabiliriz? amacıyla çalıştım. Okulu bitirir bitirmez de ilk işim, askerliği yapıp koşarak babamın yanına gelmek oldu.

## Arslan Yatağanlı'nın hikayesini dinleyerek başlayalım. Babanız nasıl başlamış bu işe?

Babam 12-13 yaşlarında Konya'ya geliyor. Bizim Şükrü abimiz var, Doğan Yatağanlı, onun yanında işçi olarak başlıyor. Daha sonra başka bir yerde çalışıyor. 1992 yılında çalıştığı yeri devralmak ile bu sektöre tam anlamıyla giriş yapmış oluyor.

## Yani bir ekmek fırını olarak mı başlıyor?

Sadece ekmek fırını olarak devam etti. 2015 yılına kadar. Yani ben gelip el atana kadar. Sonrasında ben sektörün değiştiğini ve gelişmemiz gerektiğini gördüm, tabii bunu babama anlatmak zaman aldı. Babam ketum birisi idi ve kendi doğruları vardı. Uzun uğraşlar sonucu pasta sektörüne de girdik, tabii maddi manevi zaman alan bir süreçti ve 4 yılın sonunda 5. şubemizin açılışını da yaptık. 2023 yılına kadar 10 şube hedefi koydum kendime.

## Hedefleriniz arasında başka neler var?

Yurtdışı çalışmalarımız var Rusya'da baklava ve lokum üzerine çalışma başlattık. Burada üretilmiş olan malzemelerimizi oraya göndererek satışını orada yapacağız. Bunun altyapısını hazırladık 6 aydır bunun çalışmasını yapıyoruz. Gerekli belgeleri aldık. Nasip olursa Moskova'da da baklavalarımızı satmak istiyoruz.

## Talep nasıl, Konya'nın damak tadını yakalayabildiniz mi?

Konya, bence bu sektöre en çok destek veren illerden bir tanesi. Bence en çok Konya'da tüketim oluyor. Hem ekmek hem unlu mamüllerini Konyalı korkmadan yiyor. Araştırdık ve bu sektöre kesinlikle Konyalı kadar destek veren başka bir memleket Yok o yüzden bütün her yerde unlu mamulleri görebiliyoruz diğer illerde böyle bir

yapılaşma yok. Konya'da olduğumuz için çok şanslıyız. Bu işi daha önce Ankara'yı, Muğla'yı düşündük, gittim, kaldım oralarda olmayacağına karar verdik ve geri döndüm. Biz de Arslan Yatağanlı olarak Konya'nın damak zevkine hitap ettik ve bugün çok fazla talep var.

## Üretimde nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle hijyen, kendimizin yemediği bir şeyi asla vatandaşa yedirmiyoruz. Sonrasında kaliteli ürün. Ekmek bile kaliteli un kullanılmazsa aranan lezzeti vermiyor. Daha sonra güler yüzlü ekip arkadaşları çok önemli. Bazı işyerlerine gidiyoruz maalesef sanki zoraki satış yapıyorlar. Ne olursa olsun müşterimizin yüzüne elemanımız gülmeli.

## Şubeleri artırmayı düşünüyor musunuz?

Tabii artırmayı hedefliyoruz ama yavaş ilerliyoruz. Şube açmak zor değil ve önceliğimiz müşteri memnuniyeti.

## Pandemi dönemi nasıl geçti/ geçiyor?

Pandemi birçok mesleği olumsuz etkiledi ama bizde aksine ekmek, pasta gibi ürünlerde çok fazla talep oldu. Üretimimiz neredeyse iki katına çıkardık satışlarımızı. Bu da bize çok iyi yansıdı çünkü büyümemizi kolaylaştırdı. Pandemi insanları evde olunca restoranlar kapalı vesaire bize çok fazla katkısı oldu. Ben mesela şahsım adına eskiden tatlı ihtiyacımızı sürekli kafelerde karşılıyordum. Şimdi kendi sektörümüze destek olmaya başladık.

## Kaç kişi çalıştırıyorsunuz?

Şu anda 45 kişi ile beraber çalışıyoruz.

## Pandemide istihdamı artırdınız mı?

Evet kesinlikle arttı. 20 kişi eklendi. Alıma halen devam ediyoruz.

## Pandemide devlet desteği kullandınız mı?

Yok, herhangi bir destek almadık. Tamamen kendi imkanlarımız ile büyümeye devam ediyoruz çünkü bizim desteğe ihtiyacımız olmadı aksine işlerimiz arttı. Devlet daha çok işleri sıkıntıya girenlere işyerleri kapananlara destek oldu, biz üretim ve satışımızı artırarak devam ettik.





### Markalaştırmayı hedefliyorsunuz değil mi?

Evet kesinlikle şubeleşmeye ve markalaşmaya devam edeceğiz. Mevcut mekanlarımız üretimde yetersiz kalıyor, arayışlarımız devam ediyor ve en az 1000 metrekarelik bir alana sadece üretim için çıkmayı düşünüyoruz.

### Bir damak tadı oluştu mu?

İnsanların tepkileri çok güzel ve bu da bizi daha çok heveslendiriyor. Hırslanıyoruz gelen tepkiler ile birlikte çünkü iyi olmasa şevkimiz kırılır ve vazgeçeriz. Biz bu işi beceremiyoruz algısı oluşur. Pastada, baklavada gerçekten geri dönüşler çok güzel, biz gerçekten fiyatları çok uygun tutmaya çalışıyoruz. Bazı yerlerde 80-100 liraya satılan yaş pastaları biz burada 40 liraya satmaya çalışıyoruz. Gerçekten ürünlerimiz orası ile yarışır ve oranın damak tadını verir tarzda.

### Aynı maddeleri kullanarak değil mi?

Kesinlikle en ufak bir malzeme eksikliği yok malzemeler aynı. Kendi kârımızdan fedakarlık yaparak bu süreci karşılıyoruz. Bu şekilde markamızı oluşturmaya çalışıyoruz.

### İşte babanız ile ilişkiniz nasıl?

Babam ile aramızda her baba oğul ile olan, baba oğul çatışması var tabii. Sürekli babamı düşünmeye çalışıyorum. Onu yenmeden kendi başıma karar alamıyorum. Onları aşana kadar bazen işleri kaçırdığım bile oluyor. Başarılı oldukça, güvenlerini kazandıkça bu sıkıntıyı da yavaş yavaş aşmaya başlıyoruz. Tabii buralara tıkmaları ile kazıya kazıya geldikleri için ellerindeki kaybetmek istemiyorlar. Her zaman emin adımlarla ilerlemek istiyorlar. Her zaman söylerler; emeklemeden koşmak olmaz diye. Biz de onların sözlerine istinaden ilerliyoruz.

### Neden Rusya'da ticaret yapma kararı aldınız?

Ortağımın eşi Rusyalı bu yüzden Rusya ile sürekli iletişim halindeyiz, diğer projelerimizi hayata geçirmek için de ciddi maddi yatırımlar gerekiyor.

Rusya ile başlayıp Allah izin verirse sonrasında Avrupa ve diğer hedeflerimize geçmek istiyoruz. Rusya'da asıl hedefimiz; küçük 10 metrekarelik bir dükkânda başlayıp halkın tepkisini ölçtüktükten sonra gerekli adımları atmaya planlıyoruz. Şu an zaten orada bir pazarı var satacağımız ürünlerin. Gerekli araştırmaları yaptık. Hatta birkaç markete ürünlerimizi koyduk satıldı. Talepler gelmeye devam ediyor.

### Dondurulmuş ürün şeklinde mi gönderiyorsunuz?

Bunları vakumlu ürün olarak gönderiyoruz fakat baklavaya henüz başlamadık, belge daha yeni çıktı, resmi işlemlerden sonra, baklavayı kuru baklava olarak göndermeyi düşünüyoruz. Sonrasında oraya usta bile göndermeyi düşünüyoruz. Gerekli talep olursa oraya küçük bir imalathane kurmayı planlıyoruz.

### Hobilerinizi konuşalım biraz da. Neleri seversiniz, sosyal hayatınız nasıl?

İş haricinde spor yapmayı sevmem, çok kez denedim fakat bir türlü beceremedim. Ben daha çok akrabalarım, yakın arkadaşlarımla vakit geçirmeyi seviyorum. Biz sektör olarak 7/24 aktif olduğumuz için çok az vaktimiz kalıyor. Kalan vakitte dostlarımız ile sohbet eşliğinde bir araya gelmek, tabii nargile olmazsa olmaz, nargile tutkum var, bu yaşakların kalkmasını dört gözle bekliyorum. Onun dışında film izlemeyi seviyorum, kitap okumayı seviyorum. Görüyorum yani bunlar hep bize bir şeyler katıyor, geliştiriyoruz kendimizi. Yeni fikirlere hep açığım ama çevre ve arkadaş olarak yeniliklere pek açık olduğum söylenemez. Zaten erken yaşta evlendim üniversite 2. sınıfta nişanlandım. 3. sınıfta evlendim. 4. sınıfta çocuğum oldu. Şu an iki kız çocuğum var birisi boyunca, 10 yaşına geldi. Tabii böyle olunca ailem ve işe vakit ayırabiliyorum sadece.

### Gençlere önerirsiniz tavsiyeleriniz ne olur?

Gençlere, özellikle girişimci gençlere öncelikle söyleyeceğim şeyler şu







olur; ben üniversiteye girdiğimde özellikle, bilinçsiz bir genç idim, tamamen diploma için okudum kendimi geliştirmek için değil. Kendimi geliştirme çabalarım da olmadı fakat kafamda hep ticaret vardı. Matematik özellikle öne çıktığım derslerin başında geliyordu. Lisede iken bölüm seçerken eşit ağırlığı seçtim ve matematik hocam bana iki ay küstü sayısal seçmediğim için. 1Sen sayısalcısın ve sayısal okumalısın” diyerek. Bence matematik zekası olan kişiler ticarete atılmalı fakat bunun yanında en önemlisi de bir şeyler üretmeliyiz. Özellikle `fasonculuğa` çok karşıyım. Takip ediyorum, özellikle Konya sanayisinde hep fason işler yapıyoruz. Markalaşmaya önem vermiyoruz hep fason işler yapıyoruz. Yahudiler bu konuda bizden çok çok öndeler, ellerinde tutmasını biliyorlar . Ben de bir şeyler üretmek istiyorum. Şu anki aklım olsa bir mühendislik okumak isterdim ve bir makine ve ona yönelik bir marka üretmek isterdim. Bu arada bunun için çalışmalarım var gerekli

kazançları buradan sağlayabilirsem inşallah. Gençler ile birlikte yürüyebilirsek bir makine üretme planımız var.ve bir şeyler üretip yurtdışına satabilirsek hem ülkemize de katma değer kazandırmış oluruz. Hedefim, paradan ziyade başarıdır. Devlet de üretime, makineye ciddi anlamda destek veriyor. Biz üniversitede iken KOSGEB ile ortak çalıştık. Girişimcilik kariyer topluluğunda 4 yıl görevli bulundum. Yani ben hep girişimciliği sevdim ve gerekli altyapıyı da şu an için oluşturduğumu sanıyorum.

#### STK'larda göreviniz var mı?

Sadece ASKON'a üyeliğim var. Oraya da bir avukat arkadaşımın vesilesi ile girdim orada da 1,5 yıldır devam ediyorum.

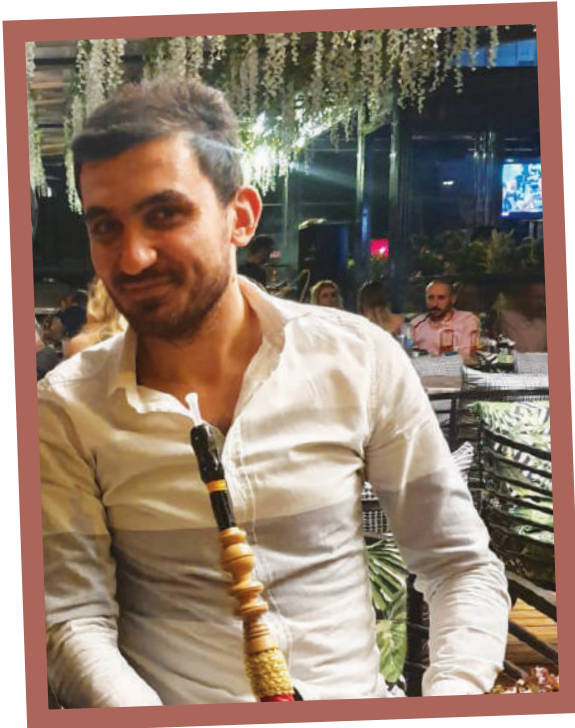
#### 20 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

İş alanında, iyi bir girişimci iş adamı

olarak yurt dışına ürün satmak istiyorum, bu alanda ilerleyip yurtdışı ile iş yapış ülkeme de katkı sunabilir olmak istiyorum. İstihdam sağlamak, insanların yüzlerini de güldürebilmek, gerekli imkanları onlara sağlayıp rahata erdirebilmek istiyorum. Bunlar hep benim hedeflerim arasında.

#### Rol modeliniz kimdir, kimi örnek alıyorsunuz?

Dürüst olmak gerekirse babamı örnek almıyorum. Mesela benim takip ettiğim Erdoğan Malkoç var. Araçları baştan oluşturuyor, hayran kalıyorum ona. Onu sürekli takip ediyorum, konferanslarına katılmadım, ona da katılmak istiyorum, gerçekten markasını oluşturmuş birisi. Tabi kısıtlı üretim yapıyor. Ben bunu artırarak kendi markamı oluşturmak istiyorum. Şu an için sanayi sektöründe rol modelim odur.







**ARSLAN**  
yatağanlı  
unlu mamülleri

güvenli,  
kaliteli,  
lezzetli...



**Merkez:** Kılınçarslan, Özlem, Salim Dede Sk. No:2 Selçuklu/Konya

**Şube:** Tuzdeve Yolu Cd. No:48 Horozluhan Osb/Selçuklu/Konya **Şube:** Şükran, İstanbul Cd. No:1, 42040, 42040 Meram/Konya



# “PANDEMİDE YENİ İŞ ALANI OLUŞTURDUK”

Profis Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akif Savaş, sektörü ve çalışmalarını anlattı. Savaş, gençlere tavsiyelerde de bulunurken pandemiden bahsederken de “herkesin personel çıkarttığı dönemde biz işe alımlar yaptık” dedi.



MEHMET AKİF SAVAŞ





### Öncelikle sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1986 yılında Konya'nın Ilgın ilçesinde dünyaya geldim. Daha sonra babamın memuriyeti sebebi ile Kocaeli'ye yerleştik. Depremi orada yaşadık, sonrasında tekrar Konya'ya döndük.

### Profis olarak ne yapıyorsunuz?

Fotokopi makinelerinin tamiri, bakımı, toner değişimi gibi tüm işlemleri hassasiyetle yapıyoruz. Faks cihazlarının tamiri bakımını toner değişimi gibi tüm işlemleri, geniş ebat Plotter Printer sarf malzeme satış ve tamir hizmetlerimiz ile Canon yazıcıların teknik servisliği hizmetini vermekteyiz.

### Bu işe nasıl başladınız?

Bu işten önce lokantada garsonluk yapıyordum. Lise sondan sonra 2004'e kadar orada çalıştım, iş kazası geçirdikten sonra oradan ayrıldım. Babamın da eski mesleği buydu. Öğrencilik yıllarımdan beri yapardı. Babam da beni oraya çırak olarak verdi. Daha sonra Fotokopi 99'a yerleştirdi. Tabii o zamanlar sadece parayı düşünerek işe giriyorsun. Lokantada 600 lira maaş alıyordum fakat gecem gündüzüm belli değildi. Sabah sekizden gece on ikiye kadar çalışıyordum. Kazandığım parayı harcayacak zaman bulamıyordum. Yeni yerimde ne kadar maaş alacağımı sordum; '400 lira' dediler bende kabul ettim. Bu şekilde girmiş oldum mesleğe. 2004'ten 2007'e kadar orada çalıştım. 2008'de başka bir mekânda çalışmaya başladım. Sonra askere gittim 2007-2008 yılını askerde geçirdim. Döndükten sonra gördüm ki Fotokopi 99'da işler iyi gitmemiş, orası el değiştirmiş. Ben de bir abimin firmasını kullanarak, teyze oğlundan aldığım bisikletle müşterilere gidiyorum. Çarşıdan organizeye kadar bisikletle gidiyordum. Kendimi orada anlatmaya çalışıyordum. Tabii daha önce çalışmış olduğum müşterilere gidiyordum. Sonra 50-55 kadar müşterim vardı. Canon, tekrar bayii arayışı içerisine girdi. Biz de dedik ki kim kanonu alsın biz onun yanına personel olarak giriyoruz zaman elimizi taşın altına

koyalım biz kendimiz açalım dedik. Tabii babamı ikna etmek biraz zordu. Babam, sağ olsun evimizi teminat olarak gösterdi ve hizmet vermeye 2010 yılında kendi işyerimizde olarak başladık. Konya-Karaman-Aksaray bölge temsilcisi olarak hizmet vermeye başladık. Güzel izlenimler bıraktığımızı sanıyorum insanlarda. Ortağım ile birlikte işlerimizi yürütüyoruz. Ben şirketin iktisadi ve alım-satım işlerine bakıyorum. 11 yıldır Konya-Karaman-Aksaray'da hizmet veriyoruz. Şuan bölge içerisinde 1000 sabit müşterimiz var.

### Kaç personeliniz var?

10 kişi istihdam ediyoruz. Şuan tüm satış noktalarımızın merkezi burası. Bölgelerdeki temsilcilerimiz ile bu sayı daha da artar tabii ki.

### Pandemi sektörü nasıl etkiledi?

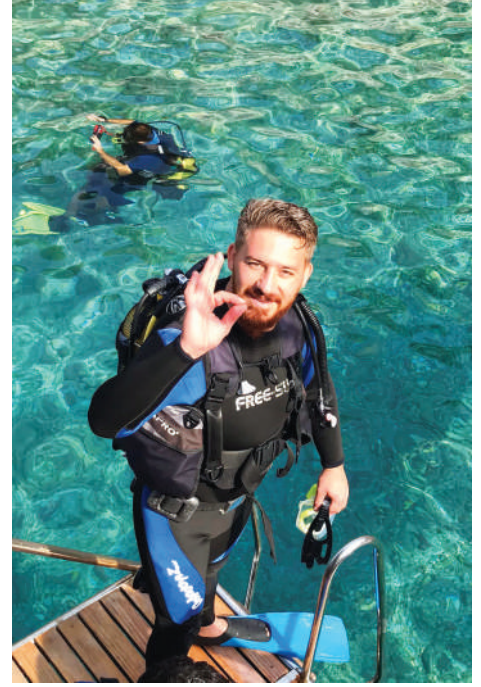
Biz ilk başlarda çok tedirgin olduk çünkü fotokopi sektörü okullar ile doğru orantılı özellikle üniversiteler kapalı olunca da biz çok tedirgin olduk. Bu sefer de internet satışları çoğaldı. Dedim ya; ürün yelpazemiz çok geniş dolayısıyla internet satışları bizi çok iyi idare etti hatta herkesin personel çıkarttığı dönemde biz işe alımlar yaptık.

### Peki bu dönemde devlet desteği aldınız mı?

Bir ay aldım, Mayıs ayı işlerimiz kötü geçmişti, sonraki ay işlerimiz düzeline hemen iptal ettik. Tabii pandemi sürecinde okullar kapalı olunca insanlar evlerine yazıcı almaya başladı. Yine pandemi sürecinde otomobil alım-satımı hızlanınca biz de şirketimiz bünyesinde resmi bir şekilde otomobil alım satımı da yaptık, yapıyoruz.

### Mehmet Akif Savaş iş haricinde ne yapmayı sever?

Spor yapmayı çok severim tabii evlendikten sonra biraz ara verdim ve arkadaşlarımla vakit geçirmeyi çok severim. Özellikle evlendikten sonra dağcılık sporuna çok merak sardım. Konya'da gördüğümüz







tüm yüksek dağlara çıkmışumdır. Daha sonra sağlık sebeplerim dolayısı ile dağcılık sporunu bıraktım ve daha hafif sporlara yöneldim. Atlı okçuluk sporunu yapıyorum. Bir tane de atım var. Bunun haricinde dalış sporu yapıyorum. 2017'de Genç ASKON başkanlığına geldim 30 ay yaptım, sonrasında devrettim görevi. Tabii bu görevi yaparken diğer STK'lar ile de iletişime geçtik tanıştık.2019'da bir görevle Filipinlere insani yardım için gittik.

**Gençlere tavsiyeleriniz neler olur?**  
Ben birazcık mecburiyetten işyeri

sahibi oldum. İşlerim sürekli sekteye uğradığı için işyeri sahibi oldum. Yani herkes işyeri sahibi olacak diye bir kaide yok. Tabii insanın işyeri sahibi olmasının çok büyük getirileri var. Fakat bunun kurallarına da riayet etmek gerekir. Mesela ben işçilikten geldim ve maaş konusunda sıkıntı yaşadım bugün işyeri sahibiyim buna çok dikkat ediyorum. O işyeri sadece sahibine ait değil, çalışanları ile birlikte işyeri sahibidir. Gençler buna çok dikkat etmeli. Ne yapacaklarsa seyerek yapsınlar.





# Profis

Yazılım Elek.Oto.Bil.Tek. Ofis Büro Mak.San.Tic.Ltd.Şti.



Kılınçarslan Mahallesi Boyalı Sokak. NO:4/A Selçuklu/Konya

(0332) 238 90 45

0506 622 39 06





Gaz tüfeği ve makinalı tabanca üretiminin yanı sıra geliştirdiği 40 x 46 mm MPT-76 ve MPT-55 uyumlu AK-40GL bombaatarı ile savunma sanayisinde adından söz ettiren Akdaş Silah, yerli ve milli savunma sanayisine destek veriyor.

## 30 ÜLKEYE SAVUNMA SANAYİ ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDİYORUZ

Ürünleri hakkında konuştuğumuz Akdaş Silah Operasyon Müdürü Sadık Akdaş, "Yüksek kalite ve güvenilirlikten asla taviz vermeden yurtiçi ve yurtdışı pazara üretim yapmaktayız." dedi.

Akdaş Silah, 70 yılı aşkın tecrübesiyle sektörün öncü firmalarından biri. Kuruluşunuz ve büyüme sürecinizden bahsedebilir misiniz?

Akdaş Makina Silah Sanayiinin kurucusu olan Huğlulu "Ömer Akdaş", döneminin

ustalarından dolma ve tek kırma av tüfeklerinin imalatı ve tamiri konusunda her türlü inceliği öğrenmiş ve 1948 yılında kendi tüfek atölyesini açmıştır. Ustalığı ile beğeni toplayan Akdaş, ilk Türk yapımı çiftinin üretimini gerçekleştiren baş ustadır. Çalıştığı dönem içerisinde Türk avcılarının tanıdığı ve takdir ettiği Akdaş, zaman içinde sektörün kalitesinin yükselmesinde önemli rol oynamıştır. 1975 sonrası oğul Sadık Akdaş'ın da katılımı ile kendi atölyesini genişletmiş ve her türlü yerli ve yabancı tüfeğin tamirini yapmıştır. Babasının ustalığını 13 yaşından itibaren tüfeklerle bütünleşmiş bir hayat sürerek her bir ayrıntısına kadar öğrenen "Sadık Akdaş", 1988 yılında Türkiye'de ilk defa kinetik sistemli yarı otomatik av tüfeğini üretmiştir. 2004 yılında ise yine Türkiye'de ilk defa tam-çakmaklı çifte ve süperpoze üreterek Türk Av Tüfekleri Tarihine adını altın harflerle yazdırmıştır. Kariyeri boyunca her türlü yerli ve yabancı av tüfeğinin tamir ve bakım için güvenle teslim edilebileceği yegâne usta olmuş ve av tüfeği sahiplerinin vazgeçilmez konumuna gelmiştir.

Savunma sanayinde millileşme adına neler yapıyorsunuz? Son teknoloji ürünleriniz ve özellikleri nelerdir?

Akdaş Silah yivsiz av ve spor amaçlı atış tüfeklerinde Türkiye'nin önde gelen firma-







larından/markalarından biridir. Gaz tüfeği ve makinalı tabanca üretiminin yanı sıra geliştirdiği 40 x 46 mm MPT-76 ve MPT55 uyumlu AK-40GL bombaatarı ile savunma sanayisinde adından söz ettirmiştir. Haricinde MPT-76 ana gövdesi olmak üzere çeşitli parçaların üretimi ile savunma sanayisinde destek vermektedir. Yakın dönemde farklı hafif silahların üretimini de gerçekleştirdik. AK-40 ve 37RGL gaz tüfeğini kullanıma sunarken, SSA-9 9x19 mm makinelı tabanca prototipi ile AK-40MGL 40mm tamburalı bombaatar numunesini üretmiş bulunmaktayız.

#### Üretim tesisiniz ve Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

AKDAŞ MAKİNA SİLAH SANAYİ'nde AR-GE çalışmaları en uygun proseste, en kısa zamanda, en iyi kalitede ürünü sağlamayı he-

defl emiş-tir. Bütün hedefler erinde aksayan yönlerin tespit edilmesi ve problemlerin giderilmesi şekliyle yapılanmış-



1987 yılında "Selim Akdaş"ın da katılımı

ile atölyeden modern sanayi tipi seri üretime geçilmiş ve makina ağı büyütülmüştür. Bu potansiyelle birlikte av tüfeği dışında farklı endüstrilere yedek parça üretimi de yapılmaktadır. Akdaş Silah mevcut güne kadar dünyaca ünlü av tüfeği üreticileri ile çalışmış ve uluslararası arenada ne denli güvenilir olduğunu defalarca kanıtlamıştır. Geniş makina parkuru sayesinde 2013 yılından beri otomotiv ve makina gibi sektörlere yüksek kalite yedek parça üretimi de yapmaktadır.

#### Hem sektörde hem de global pazarda büyüme adına hedefleriniz neler?

Akdaş Ailesinin yarım asrı aşkın ustalık birikimi ile bugünlere gelmiş olan Akdaş Silah, 100'ü aşkın çalışanı ile avcılarını/atıcılarını vazgeçilmez yüksek kalite ve güvenilirlikten asla taviz vermeden hem yurtiçi pazarına yönelik hem yurt dışında dünyaca ünlü firmalara tedarikçi olarak üretimini sürdürmektedir. Gelenek ve teknolojiyi birleştirmeyi amaç edinen Akdaş Silah, güncel teknikleri takip etmekte ve son teknoloji CNC makineler ile ustaların el becerilerini harmanlayıp müşterileri tarafından takdir edilen ürünler sunmaktadır.







**AK-40GL 40mm BOMBAATAR**



**AK-40RGL GAZ TÜFEĞİ**



**AK-12UBS NAMLU ALTI POMPALI**

Yaklaşık 30 yıldır çeşitli savunma sanayi parçaları üreten Akdaş, MKEK için milli piyade tüfeğimizin MPT-76'nın alt ve üst gövdelerini, ayrıca MP5 tetik grubu gibi çeşitli parçaları imal etmektedir. Kara Kuvvetleri , Deniz Kuvvetleri ve Jandarma Genel Komutanlığı ile Kuzey Kıbrıs Güvenlik Kuvvetleri komutanlığı için 40 mm namlu altı bombaatar üretmektedir.

Ayrıca Bombaatarın yeni bir modelini ve makineli tabanca, yivli av tüfeği vb. yeni projeler geliştirmektedir.

+90 (332) 516 1429 (Pbx)  
+90 (332) 516 1434  
info@akdassilah.com  
satis@akdassilah.com

Huğlu Mahallesi Huğlu Caddesi No:95/A  
Posta Kodu: 42710  
BEŞEHİR / KONYA / TÜRKİYE



www.akdassilah.com

f /akdassilah  
f /akdasarms  
i /akdasarms  
t /akdassilah





**BALDAN**  
YAPI VE BETON ELEMANLARI

# SEKTÖRDE 36 YILLIK TECRÜBE

Kusursuz altyapı için...







TAHİR KÜÇÜKCANBAZLAR



İnşaat malzemesi satışı ve elektrik odaklı beton malzemeleri üretimi yapan Baldan Yapı'nın genç ve dinamik Genel Müdürü Tahir Küçükcanbazlar, 3. neslin genç bakış açısıyla gelenekçi bakış açısını harmanlayarak başarıya ulaşmayı hedefliyor

## HEDEFİ, AHLAKLI TİCARETLE BÜYÜMEK

**K**onya iş dünyasının en genç, başarılı ve geleceğe dönük vizyonu olan isimlerinden biri de inşaat malzemesi ve beton elemanları sektöründe faaliyet gösteren Baldan Yapı ve Beton Elemanları'nın Genel Müdürü Tahir Küçükcanbazlar...

Dededen babaya, babadan da kendisine aktarılan bir miras gibi 3 nesildir aynı işle meşgul olduklarını ifade eden Tahir Küçükcanbazlar, dünden bugüne ve bugünden yarına değişen ve gelişen teknolojiye ayak uydurarak büyüme; bu süreçte de gelenekçi bir bakış açısıyla öğrenmiş olduğu ahlaklı ve ilkeli ticari anlayıştan kopmadan başarıya ulaşmayı kendisine hedef ediniyor.

### Tahir Küçükcanbazlar kimdir?

1996 Konya doğumluyum. Konya'nın yerlisiyim, bir köyüm yok. Konya'nın Karatay ilçesine bağlı en eski mahallelerinden biri olan Sedirler Mahallesi'nde doğup büyüdüm. Burada Yanık Cami olarak bilinen semtin en eskilerinden biri de benim ailemdir. Şimdi de orada ikamet ediyoruz. İlkokul, ortaokul ve liseyi Konya'da okuduktan sonra Allah nasip etti, Afyonkarahisar'da bulunan Kocatepe Üniversitesi'nde İnşaat Teknikerliği bölümünü tamamladım. Benim işimle yani babamın mesleğiyle de uygun bir bölümdü. Sonrasında dikey geçiş sınavlarına hazırlandım. İnşaat mühendisi olmayı amaçlıyordum. Ama işlerin yoğunluğu nedeniyle eğitime bir süre ara vermek durumunda kaldım.

İşe başladıktan sonra Allah nasip etti, 2019 yılının Temmuz ayında evlendim, yuvamı kurdum. 5 aylık bir evladım var. Hayata bu manada biraz daha erken atıldım diyebilirim.

### Baldan Yapının faaliyet alanları neler?

Baldan Yapı olarak bizim iki işimiz var. İşimizin bir tarafından beton üretimi gerçekleştiriyoruz. Ürettiğimiz beton, belli bir kesimi ilgilendiren ve belli alanlarda kullanılan bir yapıya sahip. Türk Telekom, Karayolları,

Türksat, Botaş ve benzeri büyük kuruluşların ihtiyaç duydukları beton ürünlerinin temini için çalışıyoruz. Elektrik merholleri ve benzeri beton ürünlerinin altyapısını yapıyoruz. Sanayinin içinde üretim yapıyoruz. Beton kalıba döküm işi diyebilirim.

Burada da iş yerimizin konumunu da göz önünde bulundurarak, kaba inşaat malzemeleri, hırdavat malzemeleri, yalıtım malzemeleri gibi sınıflarda ürün çeşitliliğine özen göstermeye çalışıyoruz.

### Baba mesleğini icra eden biri ve genç bir işadamı olarak mesleğinin dünü, bugünü ve yarını adına neler söylemek istersin?

Aslında inşaat sektörünün hangi alanında faaliyet gösterilirse gösterilsin, işsizlik gibi bir durum söz konusu değildir. Sektörün dününden yarınına bakacak olursak, her dönemde ve her şartta inşaat sektöründe işlerin az ya da çok var olduğunu, hiçbir zaman durmadığını görebiliriz. Burada bize düşen aslında biraz da kanaatkar olmak. Mevcut öz sermayemize göre ticaret yapmamız gerekiyor. Bugün piyasanın sıkışmasının temelinde de bana göre insanların kendi öz sermayelerinin dışına çıkmalarının etkisinin büyük olduğuna inanıyorum. Ama dediğim gibi, genel manada işlerin tamamen durduğu ve bittiği nokta hiç olmadı. Zaman zaman çok hızlılandı, öyle zamanlar geldi işleri yetiştirmek için çok zorlandığımız dönemler oldu. Ama öyle dönemler de oldu ki rahat rahat çalışıp, daha az çalıştık. Hiçbir zaman durmadı. İnsanın olduğu her yerde bu iş illa ki olacak. İnsanın gittiği her yere bu elektrik ve su gidecek. Elektrik ve suyun gitmesi için ise bu altyapının sağlanması gerekir. Bu anlamda sektörümüzün belli bir dönemin değil, genelgeçer bir bakış açısıyla tüm zamanların sektörü ve mesleği olduğuna inanıyorum.

Tabi bu noktada şunu da söylemek gerekiyor. Hiçbir şey yerinde saymıyor. Zaman ilerledikçe, teknoloji de ilerliyor. Teknoloji ilerledikçe her alanda olduğu gibi inşaat ve inşa-



at altyapısı alanlarında da yenilik ve değişim, doğal olarak meydana geliyor. Önemli olan bu dönüşüm ve değişime ayak uydurup, bu sürecin bir parçası olabilmek. Sürece göre kendimizi yenileyebilmek. Biz de kendimizi güncelleyip, zamanın şartları neyi gerektiriyorsa onu yerine getirmeye çalışıyoruz.

**Bugünün şartlarını göz önünde bulundurarak, iş dünyasında geleceğe nasıl bir bakış açısı ile bakıyorsun? Mesleğini gelecekte nerede görüyorsun? Hedefin nedir?**

İnşaat malzemesi olarak uç noktalara gitmek gibi bir durum yok. İnşaat sektöründe 2 yıl iyi geçiyorsa, üçüncü yıl sekteye uğrayabiliyor. Ama benim bu alandaki hedefim fiziki olarak daha büyük bir alana sahip olmak. Aşırı stokla aşırı bağlantılı çalışmak istiyorum. Öz sermayemizi koruyarak bunu başarabilmeyi arzu ediyorum. Çeşitliliği artırarak sanayide bir inşaat showroom yapıp perakende satışını artırmayı hedefliyorum. İnşaat malzemesi adına kaç kalem mal varsa hepsinin bulunduğu bir merkez oluşturmak gibi bir hayalim var.

Beton alanına geldiğimizde ise Türkiye'nin her bölgesinde elektrik ile ilgili her türlü beton ihtiyacında aranan ve parmakla gösterilen bir yapıya kavuşmak gibi bir hedefim var. Trafo köşkünden altyapısına, küçük trafolarla kadar, elektrikle ilgili beton arayan bizi bulmalı. Diğer alanlarda çok profesyonel firmalar var. Ama elektrik alanında biraz daha büyük bir pasta olduğunu düşünüyorum. Zaten bu alanda bir mesafe aldık, devamını getirmek de gerekiyor. Yerimizde saymamalıyız. Teknolojiyi takip edip makine parkurumuzu geliştirmek ve yeni teknolojileri sektöre aktarmak da hedeflerimiz arasında.

Bizim için önemli olan dürüstlük, insanın itibarı. Her zaman iyi niyetli olmalıyız, art niyet taşımamalıyız. Amacımız çok para kazanmak değil, güzel ve dürüst ticaret yapmak. Güzel ahlaklı ticaret yaptığımız zaman gerisi de zaten kendiliğinden geliyor.

**Peki biraz iş hayatının dışına çıkacak olursak, özel hayatında nelerle meşgulsün, zamanını nasıl değerlendiriyorsun?**

Aslında açık söylemek gerekirse benim özellikle son yıllarda özel hayatımın da en önemli parçası işim oldu. İşimi bu anlamda belli bir noktadan sonra hobi olarak görmeye başladığımı da söyleyebilirim. Çoğunlukla haftanın 7 günü buraya geliyor ve işimle meşgul oluyorum. Tabi bu da babadan gelen bir alışkanlık.

Bunun yanında bende biraz da sürat motoru alışkanlığı var. Fırsat buldukça, ortalama ayda bir moto-

sikletle yola gidiyorum. Seydişehir, Antalya, İzmir gibi seyahatlerim oluyor. Yaklaşık 6 yıldır motosiklet kullanıyorum. Benim gibi farklı işlerle meşgul olsalar da motosiklete ilgi duyan arkadaşlarım var. Onların da müsait olma durumlarına göre zaman zaman biraraya gelip birlikte seyahat organize ediyoruz. Motosikletteki o heyecanı seviyorum. Tehlikeli bir spor ama kuralına göre hareket edince bu tehlikeyi en aza indirgemiş oluyorsunuz. Diğer yandan vermiş olduğu haz bu tehlikeye değer.

Tehlike boyutunu düşünerek birkaç kez vazgeçmiş olduğum ve motosikletimi sattığım oldu. Ama sonrasında yine dayanamayıp aldım. Şu an kullandığım motosiklet, Kenan Sofuoğlu'nun şampiyonluk elde ettiği motosikletle aynı model. Farklı marka ve modellerdeki motosikletleri kullandım. Kullananlar bilir, bu motosikletlerin her birinin sürüş keyfi birbirinden farklıdır. Ben de bu hazı doyuya yaşamak istiyorum.

Diğer yandan hobi olarak kitap okuyorum. Kitap okuyarak motive oluyorum.

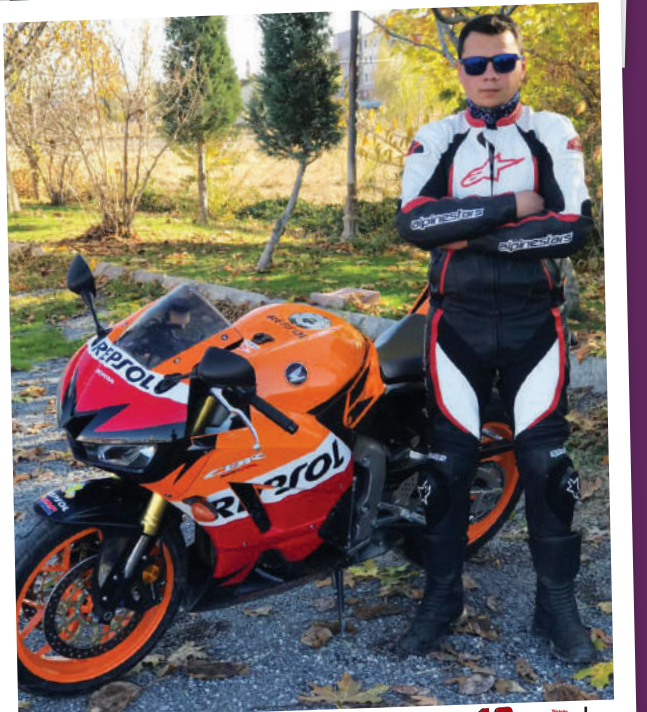
**Motosiklet kullanmanıza ailenizin yaklaşımı ne yönde oldu? Genelde anne ve babalarda motosiklete karşı bir ön yargı vardır, kaza riski göz önünde bulundurulurken kullanılmamasını istemezler.**

Aslında annem karşı çıktı ama babam çok da karşı çıkmadı. Sadece dikkatli olmam gerektiğini sürekli vurguladı. Babam, küçük motosiklet kullandığım dönemde daha büyük motosiklet almak istediğimde bana o döneme göre zor gelen şartları sunmuştu. Üniversiteyi okuduğum dönemde daha büyük bir motosiklet almam için en az sınıf üçüncüsü olmam gerektiğini söylemişti. Bir manada olamaz gözüyle bakmıştı herhalde. Ben o dönem bölümüm üçüncüsü oldum. Bu bana daha çok azim vermişti.

**Peki pandemi sosyal hayatına etki etti mi?**

Zaman zaman arkadaşlarımızla oturuyorduk. Bu oturmalarda sohbet edip iş hayatının yükünden ve stresinden anlık da olsa uzaklaşmış olduğumuz zamanlar oluyordu. Tabi pandemi herkesin hayatına etki etti. Bizim de dost oturmalarımız sona erdi, ara vermek zorunda kaldık.

Bu dönemde aileme daha çok vakit ayırır oldum. Aslında bu da pandeminin iyi tarafıydı bir bakış açısıyla. Küçük bir yavrum var, onunla daha çok vakit geçiriyorum. Tabi ben bunu bir hobi olarak görmüyorum. Yemek yemek, su içmek nasıl bir ihtiyaç veya zorunluluksa, aileme geçireceğim zaman da aynı. Bu benim görevim. Bunun bilincindeyim.





Küçük yaşlarından bu yana sanayide bulunan, baba mesleği olan tarım makineleri sektöründe bir süre faaliyet gösterdikten sonra aile şirketi olan ARS Park'ta üst düzey yönetici olan Ahmet Arslan, başarının sırrının deneyim olduğunu ifade ediyor

## TEORİYİ İYİ BİLMEK BAŞARI İÇİN YETERSİZ

**B**ir aile şirketi olan ARS Park AŞ'nin genç, girişimci ve dinamik yöneticisi Ahmet Arslan, iş hayatındaki tecrübelerini, başarıya ulaşma noktasında attığı adımları anlatırken, genç işadamlarına ve girişimcilere yönelik de kendi tecrübelerinden yola çıkarak fikirler verdi.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1983 Yılında aslen Hadim'li olan ailemin en küçük çocuğu olarak Konya Meram'da dünyaya geldim.

İlköğretimimi Meram Cemal Bardakçı ilkokulunda tamamladım. Babamın işi nedeniyle Konya'nın Cihanbeyli ilçesine gitmek zorunda kaldık. Eğitimimin ortaöğrenim kısmını burada tamamladım. Daha sonra lise ve üniversite eğitim hayatıma Konya'da devam ettim.

İş hayatıma bir süre baba mesleği olan tarım makineleri üreten işyerimizde çalışarak devam ettim. 2006 yılında bir aile şirketi olan ARS Park A.Ş.'yi kurarak çocuk oyun grupları ve kent mobilyaları alanında faaliyet göstermeye başladık. Spor kulüpleri ve sivil toplum kuruluşlarında görev aldım.



**Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu andaki göreviniz nedir?**

Şirketimizin kurulduğu zamandan bugüne kadar üretim, tasarım ve yönetim dahil birçok pozisyonda çalıştım. Her bir bölümde bizzat uygulama yapıp, üretim departmanlarındaki süreçleri takip ettim. Şu an şirketin yönetim kurulu başkan vekili ve genel müdürlük görevlerini yürütmekteyim.

**Eğitim durumunuzdan bahsedermisiniz?**

Ön lisansımı Selçuk Üniversitesi Dış Ticaret bölümünde, lisansımı Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladım. Şu an ise Selçuk Üniversitesinde İşletme dalında yüksek lisans yapmaktayım.

**İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?**

İş hayatına çocuk denilebilecek yaşlarda başladım. Tabi ki o dönemlerde aktif bir çalışma hayatı olarak değil. Baba mesleği olan tarım makineleri sektöründe ilk olarak kendimi geliştirme ve yetiştirme fırsatı buldum. Hafta sonları ya da yaz tatillerinde fırsat buldukça hep çalıştım. İyi ki bu dönemlerde bu fırsatı bulup kendimi çekirdekten yetiştirmeye başlamışım. Gençlere önerim, teorik dersleri okulda iyi öğrenin ama uygulama yapmadan, deneyim kazanmadan iş hayatında başarı elde etmek zor.

**İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

Öncelikli olarak biz bir aile şirketiyiz. Çalışma hayatına baba mesleği olan tarım makineleri sektöründe başladık. Babamızın







önderliğinde çok uzun soluklu bir dönem geçirdik. Fakat 2000'li yıllarda başlayan tarım sektöründeki daralma bizleri yeni arayışlara yöneltti. 2005 yılına geldiğimizde istediğimiz sektörü bulduk. Oyun grubu sektörüne sıfırdan giriş yapmak elbette bir hayli zordu, 2000'li yılların başında hobi olarak başladığımız bu alan zaman içerisinde ana üretim dalmız haline geldi. Bilmediğimiz bir sektör, devamlı yenilenen ve son trend ürünlerin takip edildiği bir alan. Ama neyse ki azmin zaferiyle bunun-da üstesinden geldik.

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Şuan şirketimizde tüm ürün tasarımları ve çizimleri benim önderliğimde yapılmaktadır. Sürekli gelişen ürün portföyümüzü aktif tutmak için tasarım ve çizim programlarını daha etkin kullanmak adına çeşitli kurslara katıldım. Bunun yanı sıra

çeşitli eğitimlere de aktif olarak katılmaktayım. Gelişim için istekli, meraklı ve araştırmaya yatkınlık önemli unsurlar. Dünyadaki teknolojik, sosyolojik ve ekonomik gelişmeleri iyi takip etmeniz gerekiyor.

#### **Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda faaliyet yürütüyor musunuz? Yürütmüyorsanız ilerde böyle bir düşünceniz var mı?**

Spora olan ilğim ve merakımdan dolayı Ars Park Sanayi Spor Kulübüne başkan olarak seçildim. Amatör branşlarda futbol ve basketbol takımlarımızla birçok kupa kazandık. 2013-2015 yılları arasında Konya Fenerbahçeliler Derneği, yönetim kurulunda genel sekreterlik görevinde bulundum. Fenerbahçe Spor Kulübü kongre üyeliğim ve Konyaspor delegeliğim devam etmektedir. 2015 yılında kısa adı Kontimder olan Konya Tesiat ve İnşaat Malzemecileri Derneği'nde kurucu üye olarak

bulundum, Ayrıca KONTİMDER'de başkan yardımcılığı görevini yaptım.

#### **Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?**

Elbette yurtdışı deneyimlerim oldu. Yurtdışına ihracat yapan bir firma olduğumuz için oradaki müşterilerimizle görüşmek için belirli aralıklarla seyahat ediyorum. Müşterilerimizi yerinde ziyaret etmek, oradaki hedef pazarı görmek ve incelemek bizim için oldukça verimli oluyor. Ayrıca çözümler ve alternatifler sunmak müşterilerimizi oldukça memnun ediyor. Yeni yerler görmek ihtiyaç duyulan ürünler hakkında fikir veriyor. Yeni ürün tasarımı yaparken, farklı kültürde insanlar ve onların yaşam tarzlarından esinleniyorum.

#### **Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?**

Biz bir aile şirketiyiz. Babamın önderliğinde başladığımız iş hayatına şu an abim ile devam etmekteyiz. Babamın şirketimiz ve bizim üzerimizdeki katkıları saymakla bitmez aslında. Şu an şirket olarak bu seviyelere gelmemizde babamın katkıları oldukça fazladır. Kendisi halen ticari zekası ve tecrübeleriyle bize destek vermektedir.

#### **Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan geleneği kuşakla herhangi bir çatışmanız oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?**

Bizler geleneği bir ailenin yenilikçi evlatlarıyız. Şu ana kadar herhangi bir kuşak çatışması yaşamadık. Çünkü bize lanse edilen şeyleri bir bilgi paylaşımı olarak kabul ettik ve uyguladık. Geleneğe saygı duyarak, mevcut gelişmelere uygun yenilikçi







çözümler üreterek, ortak akıldan faydalanmaya çalışıyoruz.

### **İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)**

Önümüzdeki dönemde Türkiye'deki sağlam konumumuzu korumanın yanında, gelişmekte olan pazarlarda, özellikle yurtdışında büyümemizi daha da artırmak istiyoruz.

### **Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Ben işini severek yapan ve yaptığı işin hakkını veren bir insanım. Hangi işin altına imza atarsam atayım, asla kaliteden ödün vermem. Koltuğunda oturup iş takibi yapan bir tarzım yok benim. Aksine üretimde, montajda ya da satışta beni görmeniz mümkündür. Her detay tarafıma titizlikle takip edilip, çalışanlarımla istişareler yapılır ve hep en iyisi için gayret edilir.



### **İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?**

Elbette yaptığım şeyler var. Fakat devamlılık arz eden şeyler değil maalesef. Çünkü yoğun tempo çalışan biriyim. Benim en güzel dinlenme şeklim çalışmak ve sevdiğimle vakit geçirmek. Bunların dışında kitap okumak ve eğitim hayatıma zaman ayırmak gibi şeyler gelir.

### **İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

İş hayatında ilişkilerimi ince bir çizgi üstünde tutmayı tercih ederim. Müşterim bir arkadaşım bile olsa satıcı alıcı ilişkilerinde ödün vermem. Şirket prensipleri neyi gerektiriyorsa tam prosedürle onların uygulanmasını sağlarım.

### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Şu an pandemi nedeniyle birçok işveren sıkıntılı dönemlerden geçmektedir. Bunun yanında döviz kurundaki hareketlilik bizlerin malzeme alma ve müşteriye fiyat verme konusunda müşkül duruma düşürmektedir. Fiyatlar o kadar hızlı değişiyor ki zarar etmemek için ekstra bir gayret sarf ediyoruz.

### **Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Maalesef üzümlere söylemeliyim ki tembel bir nesil geliyor. Hazıra alışmış, araştırmaktan ve çalışmaktan yoksun bir nesil. Burada ebeveynlere büyük iş düşüyor. Çocuk yaştan itibaren yeni neslimizi kendi başının çaresine bakan ve çözümler üreten bir nesil olarak yetiştirmemiz gerekiyor. Onların konforu için yaptığımız her şey onları tembelleştirip düz bir birey yapmaktadır. Oysaki iş hayatında daha canlı, araştıran, her şeyin üstesinden gelen bireylere ihtiyaç var.

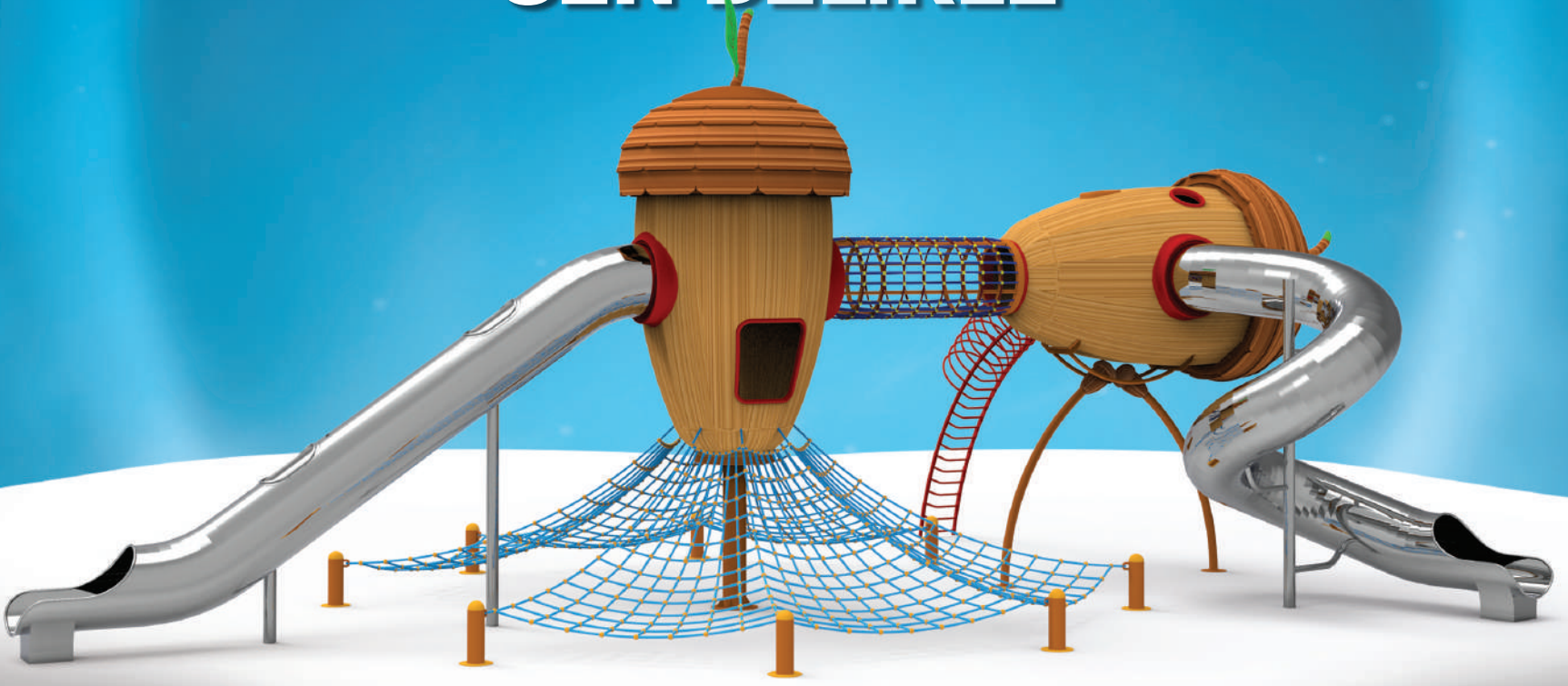






# Ne Olmak

**İSTEDİĞİNİ  
SEN BELİRLE**



## KAPTAN MISIN?

YOKSA KORSAN MI?





Şaban Topal İnşaat'ın ikinci kuşak yöneticisi İbrahim Ethem Topal sektörü ve özel yaşamı ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Topal, "Necmettin Erbakan'ı kendime hep örnek aldım ve onun yolundan gitmeyi istiyorum" dedi.

## "NECMETTİN ERBAKAN'I ÖRNEK ALIYORUM"

**T**üm birimleriyle, müşterilerinin ihtiyaçlarını hızlı ve doğru algılar, onların daha iyi bir yaşama yönelik değişen beklentilerini karşılamada yenilikçi bir yaklaşım içerisinde olan Şaban Topal İnşaat ikinci kuşak yöneticisi İbrahim Ethem Topal 10'Lar Dergisi'ne özel açıklamalarda bulundu. Topal, "Faiz bizim en büyük problemimiz ve bu konuda çözüm sunmak için çalışmalar yapmak istiyorum" diye konuştu.

### İbrahim Ethem Topal kimdir?

İsmim İbrahim Ethem Topal 1992 Aksaray doğumluyum. Babamın ikameti dolayısıyla doğma büyüme Konyalıyım. Konya Anadolu Lisesi Fen Bilimlerinde okudum. 2014 yılı Aksaray Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünü bitirdim. Sonrasında da askerlik sonrası şirketteki genel müdürlük görevini yürütüyorum.

### Şaban Topal İnşaat'ın kuruluş hikayesini dinleyelim sizden.

Babam 1986 yılında üniversite okumak için Konya'ya geliyor ve üniversite sonrasında Karatay Belediyesi Harita Kadastro bölümünde işe başlıyor. Belediyede sevilen bir kişi olarak çalışmalarını sürdürüyor. 1996 yılında belediye bünyesinde kurulan bir kooperatif ile birlikte de sektöre adım atmış oluyor. Babamın çıraklık ve ustalık şeklinde faaliyetlerini ayırırsak işin çıraklığını 1996 yılından 2003 yılına kadar belediye kooperatiflerinde yapıyor. 2003 yılında belediye öncülüğünde yapılan kooperatif bittikten sonra 2007 yılına kadar sektörle ilgili araştırmalar içine giriyor. 2007 yılında da kendisinin öncülük ettiği Gözde Konutları ile sektöre tam anlamıyla giriş yapmış oluyor. Sonra Akköşk, Akbey gibi konutların da yapımı üstlenip güzel bir referans elde ediyor.



İBRAHİM ETHEM TOPAL





Bu kooperatiflerde bine yakın üye kazanmayı başarıyor. Buradaki başarımın sırrını da güven ve kalite olarak sıralayabiliriz. Şu ana kadar hiç kimseyi mağdur etmedik ve bunun da sonuçlarını olumlu anlamda hep gördük. 2010 yılında da ben işlerin nasıl yürüdüğünü öğrenerek 2014'e kadar tecrübe edindim. Benim ve ablamın da şirketimiz bünyesinde başlamasıyla birlikte yeni çalışmalar ve projelerle şirketimizin daha da büyüme hızını yakaladığımızı düşünüyorum.

#### Son yaptığınız proje hangisidir?

Şu anda devam eden Berat Sitesi projemiz var. Bir ekmek fırını çalışmamız vardı teslim ettik. Yakında başlayacağımız Ottoman ve Seli miye projeleri de var. İnşaat çalışmalarımızı genelde Karatay bölgesinde sürdürüyoruz. Lakin önümüzdeki projelerde Karatay dışında Selçuklu ve Meram bölgesinde de iş yapmayı hedefliyoruz. Hatta Meram bölgesinde üzerinde çalıştığımız bir arsa var ve şartlar oluşursa da başlamayı düşünüyoruz.

#### Pandemi nasıl geçti, geçiyor?

2018 yılında gazetede bir haber okumuştum. Döviz kurundaki dalgalanma sonrasında sadece İstanbul'da 400 bin adet konut stoğundan bahsediliyordu. Konya'da da haddinden fazla konut stoğu vardı. Rahip olayından sonra inşaat sektörü dibe vurmaya başlamıştı. Ama 2019 yılında biraz daha işler toparladı ve 2020 yılında devletin teşvikleriyle de birlikte de Türkiye ve Konya'da konut stoğu diye bir şey kalmadı. Şu anda yeni inşaatlarda girdi maliyetler yüksek olduğu için fiyat makası da var. Şu anda talep var ama fiyatlar yüksek. İnsanların gelir düzeyleri aynı oranda artmadı. Pandemi sürecinde geçen yıl iyi geçmişti bu devletin yeniden bir destek güncellemesi yağması gerekiyor.

#### Devlet destekleri yeterli oldu mu?

Bizim en büyük desteğimiz kredi desteği idi. Onun dışında kısa çalışma gibi destekler verdi ama vurucu hamle bizde kredi oranlarının düşmesi şeklindedir. İşin doğrusu biz insanları krediye yönlendirmiyoruz. Şu ana kadar da kredili sattığımız konut sayısı kısıtlıdır. Krediye olumlu bakmıyoruz.

#### Konut satışını yatırım aracı olarak mı düşünüyor?

Bunda bölgesel farklılıklar var. Karatay bölgesi başımızı sokacak bir evimiz olsun düşüncesinde. Yatırım için alan da var. Bu konuda farklı düşünenler de var.







### Arsa tahsisi konusunda sıkıntı var mı?

Sıkıntı yaşadığımız dönemler elbette oluyor. 2000 öncesinde bu sıkıntı daha fazlaydı ama bunu yavaş yavaş aştığımızı düşünüyorum. Kaldı ki, Konya geniş bir bölge olması hasebiyle çok fazla problem yaşanmıyor.

### İbrahim Ethem Topal'ın işyerinde babasıyla ilişkisi nasıldır?

Babamla ilişkimiz daha çok patron çalışan ilişkisidir. Babam buranın dikili bir çınarıdır. Biz de onun gölgesinde şirkete katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Yavaş yavaş da işleyiş ile ilgili sorumluluklar almaya başlıyoruz diyebilirim. Burada yine kardeşimle kurduğumuz harici bir şirket var. Proje ve taahhüt işlerini de yürütüyoruz. Bunun haricinde de kendimiz yaptığımız için atölyelerin takibini yapıyoruz. Babamın oluşturmuş olduğu güven konusu bizim önümüzü açıyor.

### İş haricinde neler yapıyorsunuz?

2019 yılında evlendim, evime zaman ayırmaya çalışıyorum. Onun haricinde arkadaş gruplarımız var. Lise yıllarımda futbol oynadım. Karatay Belediyespor'da dövüş sporlarıyla ilgilendim. Üniversite dönemlerinde vakıf, STK'larla ilgileniyordum. Sonrasında partide görev aldığımız dönemler oldu.

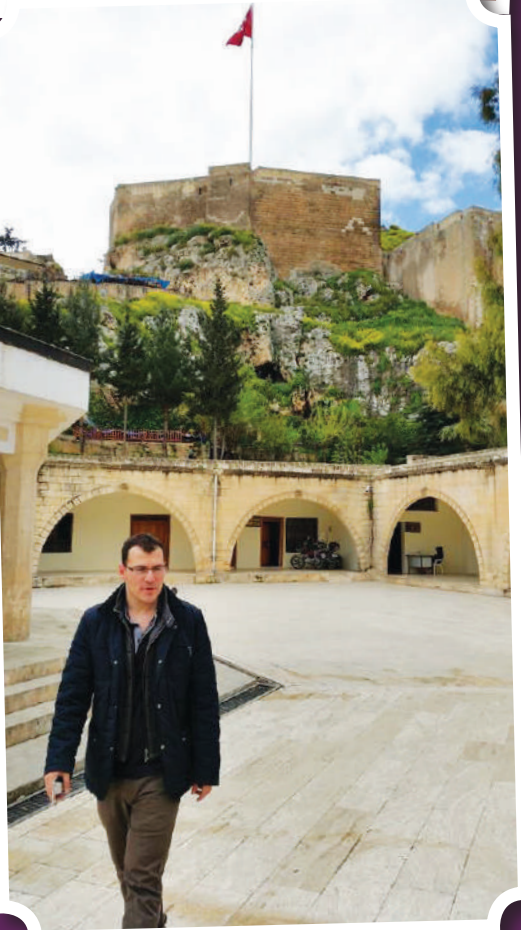
Şimdi de MÜSİAD, Genç GİV gibi vakıf ve STK'larda faaliyetlerde bulunmaya çalışıyoruz. Buralarda maddi manevi destek olmaya çalışıyoruz. Onun haricinde arkadaş gruplarımızla bir araya geliyorduk ama şu anda pandemi pek izin vermiyor. Yürüyüş yapmayı seviyoruz. Halı saha aktivitelerimiz var.

### Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?

Benim şu dönemde gençlerde gördüğüm bir kamu kurumlarında çalışabilme isteği var. Herkes üniversite mezunu dolaşısıyla senin bir farklı bir referansın yoksa üniversite mezunu olmak bir anlam ifade etmiyor. Kendilerini geliştirsinler. Alanlarıyla ilgili tozunu yutabileceği bir yere girip çalışsın kendilerini geliştirsinler.

### Kendinizi 10 yıl sonra nerede görüyorsunuz?

Şirketimizi geliştirmeyi düşünüyorum. Özellikle Konya ya da şehir dışında yeni projeler yapmak istiyorum. Hep siyasetin içinde olmaya çalıştık. Necmettin Erbakan'ı kendime hep örnek aldım ve onun yolundan gitmeyi istiyorum. Faiz bizim en büyük problemimiz ve bu konuda çözüm sunmak için çalışmalar yapmak istiyorum. Bu başkanlık mı olur, vekillik mi olur yoksa bulunduğum konumda mı bu konuda çözüm üretirim? bilmiyorum ama siyaset aklımda hep var.





DOSTLUK  
&  
GÜVENİN  
ESERİ..



## OTTOMAN KONUTLARI

 **KOMUT** ÜYESİDİR



0332 238 39 40



bilgi@sabantopalinsaat.com



Hacı Sadık Mh. Fetih Cd. No:78/D



www.sabantopalinsaat.com



**DESTAN**  
MİMARLIK





İBRAHİM BÜYÜKPIŞİRİCİ

Babasından devraldığı iş ahlakı ve anlayışıyla sektördeki çalışmalarını sürdüren İbrahim Büyükpişirici, "Konya sanayisi çok güzel yerlere geldi. Biz de bu başarıyı devam ettirmek için çalışıyoruz" dedi

## SANAYİDE PİŞTİK, BAŞARI SAĞLADIK

**K**onya'nın önemli ustalarından birinin oğlu olarak küçük yaşlarda girdiği iş hayatını başarıyla sürdüren Anadolu Motor Bobinaj ve Manyetik Fren Sahibi İbrahim Büyükpişirici, babasından devraldığı aile şirketini daha ileri taşıma hedefiyle ilerliyor. Yakın zamanda kaybettiği babasının iş ahlakı ve anlayışını özümseyerek sektördeki çalışmalarını sürdüren Büyükpişirici, "Konya sanayisi çok güzel yerlere geldi. Biz de bu başarıyı devam ettirmek için çalışıyoruz. Aslında biz de babamızdan işi devralırken sonradan gelip konmadık buraya. Biz çocuk yaşlardan beri aktif şekilde sanayide görevler aldık. En küçük işten en büyük işlere kadar görevler üstlendik ve tecrübe sahibi olduk. Biz burada piştik" dedi.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1981 Konya doğumluyum. Motor sektöründe çalışmalar yürütüyorum. 40 yıllık bir firmanın şuan da yöneticiliğini yapıyorum.

### İş hayatına ne zaman ve nasıl başladınız?

Firmamız az önce dediğim gibi 40 yıllık köklü bir firma. Firmamızın kurucusu babam. Ben de 18'li yaşlardayken babamın yanında çalışmaya başlayacak iş hayatına girmiş oldum. Yaklaşık 22 yıldır bu sektörde çalışmalarımız sürüyor. Çocukluğumuzda da aslında işe gelip gidiyorduk ama 18'li yaşlarda aktif olarak görev almaya başladım. Babamızı yakın zamanda kaybettik. O yüzden şuan da işi tamamen kendim yürütüyorum.

### Anadolu Motor Bobinaj ve Manyetik Fren olarak gelişim serüveninizi kısaca anlatır mısınız?

İlk olarak sektöre 1978'de bobinaj olarak başladık. Sonrasında manyetik fren üretimine başladık. Akabinde motor redüktör satışına başladık. Kendi alanımızda işlerimizi çeşitlendirerek bugünlere geldik. Bugün de çalışmalarımızı aynı şekilde sürdürüyoruz.

### Sektörünüzde belli bir noktaya geldiniz. Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Bundan sonra yine yatırımlarımız devam edecek. Kapasitemizi artırmak için yeni üretim alanımızın yapımı sürüyor. Orası bitince daha büyük bir üretim alanına kavuşmuş olacağız. Üretimi daha otomasyon şeklinde nasıl yaparız, maliyeti nasıl düşürürüz diye düşünüyoruz ve buna göre yol izliyoruz. Bizim en büyük sorunumuz rekabet gücümüz azalıyor. Personel masrafımız

gün gün artıyor. Otomasyon bu nedenle zaruri hale geliyor. Fiyatları çekmek için bu hedefler doğrultusunda çalışmalar yürütüyoruz.

### Yurtdışına yönelik çalışmalarınız oluyor mu? Onun dışında şahsi olarak yurtdışı gezileriniz oluyor mu?

Her ülkede farklı motor ve redüktörler olduğu için uyum sağlamıyor. Bizim ürünlerimiz genelde vinç gibi ürünlere bağlanıyor. Dolayısıyla onlar üzerinden yurt dışı pazarına ulaşmış oluyoruz. Bunun yanında gezi amaçlı yurtdışına çıkıyoruz. Yurtdışına gidince işi tamamen arkada bırakıyoruz ve kafa dağıtmak, gezi amaçlı gitmiş oluyoruz.

### İş hayatının stresini atmak amacıyla ne tür faaliyetleriniz oluyor?

Ailemle çok vakit geçiririm. İşlerimi ayarlarım ve aileme vakit ayırırım. Özellikle gezmeyi çok severiz. İl dışı seyahatleri yaparız ailecek. Bu anlamda genelde ailemle gezmeyi çok seviyorum. Onun dışında arkadaşlarımızla sohbet ortamında birlikte olmayı seviyorum. Dostlarımla sohbet etmeyi, istişare etmeyi seviyorum. Günlük hayatın stresini bu şekilde geride bırakmış oluyoruz. İyi bir futbol seyircisiyim. Koyu Fenerbahçeliyim ama Konyaspor'u da destekliyorum ve takip ediyorum. Fenerbahçe'nin oynadığı derbi maçları hiç kaçırmam. İstanbul'a bu anlamda sık sık maç izlemeye giderim. Zaten Konya Fenerbahçeliler Derneği'nde de yönetimdeyim.

### İş ilişkilerinizde nasılsınız? Bu konuda neler söylersiniz?

İş ilişkilerimde çok olumluyumdur. Müşterilerimize her zaman olumlu yaklaşırım. Rekabetçi bir yapım yoktur. Nasıl uzlaşırız, bu işten nasıl çıkarız diye düşünürüm her zaman. Ortak noktayı her zaman bulmaya çalışırım.

### Konya sanayisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni nesiller artık işleri devralmaya başladı. Bu anlamda yeni nesil iş adamlarına nasıl bakıyorsunuz?

İşleri babadan devralan bizim nesiller artık çok da genç sayılmıyor. Konya sanayisinde büyük firmalara bakarsanız hep babadan devralmıştır. Ama hepsi de belli bir tecrübe edinmiş durumda. Bugünlere gelinceye kadar Konya sanayisi önemli aşamalardan geçmiş. Önceden mesela sanayi Eski Garaj bölgesinde küçük bir alanı içeriyormuş. Sonrasında Karatay Sanayi'ne geçilmiş. Avrupa'dan bir şey gelecek de satılacak diye

uğraşılırmış. Karatay Sanayi'nde 150 metrekarelik dükkanlar fabrika gibi geliyormüş, çok büyük geliyormüş. Bunları bizim babalarımız yaptı, bir sanayi devrimi oldu. Şimdi 50 bin metrekarelik fabrikalar yapılıyor ve buralar bile yeri geliyor yetmiyor. Bu anlamda Konya sanayisi çok güzel yerlere geldi. Biz de bu başarıyı devam ettirmek için çalışıyoruz. Aslında biz de babamızdan işi devralırken sonradan gelip konmadık buraya. Biz çocuk yaşlardan beri aktif şekilde sanayide görevler aldık. En küçük işten en büyük işlere kadar görevler üstlendik ve tecrübe sahibi olduk. Biz burada piştik. Dolayısıyla işi bilmek çok önemli. Biz de işimizi bilerek, pişerek bugünlere geldik. Yeni nesillerin iş hayatındaki rolüne gelecek olursak; babasından devraldığı işi daha da büyüten, iyi noktalara getiren de var, gelip tepeden indirip oturup da şirketi batıran da var. Bu tamamen anlayış meselesi. Kişiden kişiye değişen bir durum.

### Sanayinin geçmişiyile günümüzü değerlendirecek olursak neler söylersiniz?

Eski ustalar çok kıymetliymiş. Babam mesela bobinaj sektöründe en iyilerdendi. Bir de eskiden motorun çeşidi de yenisi de yoktu. O motorun tamir edilmesi gerekiyordu. Şimdi motor tamir edilmeyince yeni motorlar alınabiliyor. 20 seneki sanayiyi şuan ki sanayi çok farklı.

### Konya son dönemlerde sanayileşmede önemli adımlar attı, atmaya da devam ediyor. Bu konudaki değerlendirmeniz ne olur?

Konya sanayisi çok farklı bir yere geldi. Çok hızlı bir büyüme var. Sanayi bölgesinde kiralık dükkan, fabrika bulamıyoruz. Birçok sanayi yapılıyor ve hepsi doluyor. Küçük ölçekli firmalar orta ölçekli, orta ölçekli firmalar büyük ölçekli oluyor. Sürekli bir büyüme halindeyiz. Dolayısıyla ile Konya kabuğuna sığmıyor artık. Ama Konya sanayisinin en büyük sıkıntısı markalaşmak. Konya bir Çin olarak görünüyor. İnsanlar Konya'dan mal alırken hesaplı almam lazım diye düşünüyor. Ama böyle olmamalı. Hızlı bir şekilde makineleşmiyoruz. Bu sorunu çözmemiz ve markalaşma adımları atmamız gerekiyor.

### Şirketinizin devamını sağlamak adına sizden sonra gelecek nesiller var mı? Onların bu işe devam etmesini ister misiniz?

Tabiki isteriz. Ama onların da tercihleri ne yönde olur bilmiyorum. 2 çocuğum var ama yaşları daha çok küçük. Ama eğer buraya devam edeceklerse onların okuyup, eğitilmiş bir şekilde burada devam etmelerini isterim.





## İleri Teknolojik Altyapımız ve Uzman Kadromuzla **Hayatın Her Anında Yanınızdayız**

- Acil Servis
- Anesteziyoloji ve Reanimasyon
- Beslenme ve Diyetetik
- Beyin ve Sinir Cerrahisi
- Çocuk Kardiyoloji
- Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- Dahiliye ( İç Hastalıkları)
- Dermatoloji & Kozmetoloji
- Endokrinoloji
- Enfeksiyon Hastalıkları
- Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon
- Gastroenteroloji
- Genel Cerrahi
- Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıp Ünitesi
- Göğüs Cerrahisi
- Göğüs Hastalıkları
- Göz Merkezi
- Hematoloji
- Kadın Hastalıkları ve Doğum
- Kalp ve Damar Cerrahisi
- Kardiyoloji
- Kulak Burun Boğaz
- Laboratuvar
- Nöroloji
- Ortopedi ve Travmatoloji
- Omurga ve Omurilik Cerrahisi
- Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi
- Radyoloji
- Tüp Bebek Merkezi
- Tıbbi Onkoloji
- Uyku Laboratuvarı
- Üroloji
- Yenidoğan

444 86 82 | [medova.com.tr](http://medova.com.tr)

Şeyh Şamil Mahallesi Dosteli Cad. No: 52/1  
Selçuklu - KONYA

**MEDOVA**  
HASTANESİ



Başarı ve Gururla

36 Yıl





MEHMET KAL

Girişimci ruh, araştırmacılık ve vizyonu alınan eğitimle güçlendiren, insanlığa faydalı somut ürünler ortaya koymak isteyen Mehmet Kal, ürettiği ozon makinesi ile virüs ve bakterileri öldürüyor, hava kalitesini maksimum seviyeye çıkararak sağlıklı bir yaşam sunuyor.

## OZON GAZI İLE SAĞLIKLI YAŞAM

**A**ldığı eğitim ve genç yaşta edindiği tecrübeyi insanlığa faydalı olmak adına ürettiği ozon makinesi ile süsleyen genç işadamı ve girişimci Mehmet Kal, Zone Ozone markasının içerisine kısa, orta ve uzun vadeli pekçok hedef sığdırmış. Zone Ozone Makine Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kal, uzun ar-ge çalışmaları neticesinde ekibiyle birlikte ürettiği ozon makinesiyle, hava kalitesini maksimum seviyeye çıkarmayı başarıyor.

Bir sonraki aşamada ise sadece hava kalitesiyle sınırlı kalmayıp, ozonu farklı alanlarda daha aktif hale getirebilmek için ar-ge çalışmalarını devam ettiren Mehmet Kal'ın hedefinde bir sonraki aşamada ise sınırlar üzerinde ozon aktifliği ve tıbbi alanda elde edilecek olan yeni başarılar var.

### Mehmet Bey öncelikle firmanızın kuruluş tarihi, amacı ve hedeflerini bizimle paylaşabilir misiniz?

Zone Ozone firması, 2020 yılının Ekim ayında kurmuş olduğumuz ve fikirlerimizi hayata geçirdiğimiz bir firma. Yenilikçi ve insan faydasının ön planda tutulduğu projelerimizi, üst düzey ar-ge ekibimizle beraber hayata geçiriyoruz. Pandemi sebebiyle geçirdiğimiz zor dönemlerde insanların tamamen kimyasaldan uzak, doğal yöntemlerle bu dönemi en sarsıntısız şekilde aşması öncelikli hedeflerimizden.

**Zone Ozone firması olarak taze, yeni ve pek de bilinmeyen bir alanda geleceğe dönük bir yatırım yapmışsınız. Bu girişiminizin hikayesini öğrenebilir miyiz?** Ben araştırma yapmaktan, güncel veya yenilikçi teknoloji ile ilgilenmekten keyif alan bi insanım. Yapmış olduğumuz araştırmalar neticesinde ozondaki efsanenin peşine düştük diyebilirim. Boş zamanlarımda kendimi geliştirmek için evrensel bilgiler edinmeyi ve bunu yaparken özellikle makalelere göz atmayı çok seviyorum. Ozon da bu sırada keşfedilmiş bir şey bizim için. Ozonun içinde bulunduğumuz pandemi döneminde koronaya, sarsa ve diğer zararlı virüslere karşı %98 e kadar etkin olduğunu fark ettik. Bu konuda ne yapabiliriz diye araştırma yapmaya başladık. Araştırdıkça tarihi çok da ekşiye gitmeyen fakat dünya tarihi baz alınırsa hep var olan bu gerçeği insanlara daha kolay nasıl ulaştırabiliriz diye ar-ge ve inovasyon projemizi başlattık. Bu süreç içerisinde sloganımızdan da yola çıkarak, çıkarımda bulunabileceğim en temel nokta 'Doğadan Öğrendik' diyebilirim. Biz insanoğlu, ozonu yakın tarihte keşfetmiş olsak da dünyada hep var olup Güneşten gelen ultraviyole ışınlarla karşı, elektrik arkları ve şimşekler sayesinde oluşan ozon dünya için bir kalkan görevi görmekte ve bizim de içinde bulunduğumuz bütün canlıları güneşin radyasyon etkisine karşı korumaktadır. Bu kadar bu konuya değinmiş iken tarihçesinden de biraz bahsetmek isterim. İsmi yunanca koklamak anlamına

gelen 'Ozein' kelimesinden gelmekte. Alman kimyacı Christian Friedrich Schönbein tarafından 1840 yılında keşfedilmiş. 1945 yılında Adolof Hitler Profösörlerinden pilotları zinde tutmak için bir yöntem bulmalarını istemiş ve bu sayede Ozon tıpta aktif olarak kullanılmaya başlanmıştır. Biz bu bilgileri edindikçe Avrupa da Endüstriyel anlamda aktif olarak kullanıldığını farkettilik ve ülkemizde ozona yeterli önemin verilmediğini gördük. Bunun doğrultusunda bu işe girmeye karar verdik.

### Pandeminin etkilerini derinden hissettiğimiz bu dönem anladığımız kadıyla sizin için de bir fırsat dönemiydi doğru mu?

Aslında tam olarak ozon çok kazançlı, önü açık, bu dönemde aktif pazarı var düşüncelelerinden hareketle ozona yönelmiş olduğumuzu söylememiz doğru olmaz. Tabiki pandemi de çok büyük bir etken bizim için ancak bizim üretim planımız ve pazarımız sadece pandemi dönemi odaklı değil. Ozon bir gaz ve doğru kullanım metotları ile sınırlar üzerinde de etkinlik gösterebilmekte. Şu anda içerisinde bulunduğumuz bu zorlu pandemi sürecinde ürünlerimizin insanlara daha faydalı olabilmesi için öncelikli teknoloji gelişmelerimizi hava üzerinde yoğunlaştırdık ancak bu sürece katkımızı sağladıktan sonra sınırlar üzerinde ozon gazının aktifliği konusunda yürüttüğümüz ar-ge faaliyetlerimizi hızlandırmayı hedefliyoruz.





**Bu anlamda Zone Ozone markasını kurduktan sonra ortaya ilk olarak nasıl bir ürün koydunuz?**

İlk olarak hava dezenfeksiyonunu öne çıkardık. Sürece uygun olanı değerlendirmek istedik. Bakterilere karşı hidrojen peroksit ve benzeri diğer dezenfektanlardan ozon gazının çok daha etkili olduğunu fark ettik. Yine bu süreçte hidrojen peroksit tarzı maddelerin her yerde kullanılmadığını, kullanıldığı alanda kimyasal kalıntı bıraktığını ve bu kalıntıların insan sağlığına ve cildine zarar verdiğini gördük. Ozonun ise böyle bir etkisi yok. İnsan sağlığına zarar vermiyor, herhangi bir kalıntı bırakmıyor. Tamamen doğal bir madde. Ozon dediğimiz şey bir gaz. Sabah erken uyanıyoruz. Sabah saatlerinde havanın ne kadar kaliteli olduğunu camı

açıp temiz bir nefes aldığımızda hissedersiniz. Sabahın erken saatlerindeki bu kaliteli havanın sebebi, Ozonun yeryüzünde en fazla olduğu zaman aralığı olmasıdır. Yani havadaki ozon miktarı arttığı için sabahın ilk saatlerinde o temiz havayı alırız. Sonrasında günün ışığı sayesinde ozon gazı görevini tamamlar ve yerini oksijene bırakır. Bizde o oksijen ile hayatımızı devam ettiririz. Aynı zamanda doğa içerisinde yıldırım düşmesi ve şimşek çakmalarında burnunuza keskin bir ozon kokusu gelir. Bu da aynı şekilde bulunduğunuz bölgedeki ozon miktarının artmasının doğal bir sonucudur. Biz, sloganımızı da zaten 'doğadan öğrendik' olarak belirledik. Bizim amacımız da tamamen doğal bir yol izlemek. Kimyasal olan her şeyden uzak kalmak istedik.

**Peki tabiatta var olan ozonu nasıl istediğiniz ölçekte kullanabilir ve ona hükmedebilir hale geliyorsunuz?**

Ozonu herhangi bir şeyin içine hapsedemiyoruz. Bizim ürünlerimiz bulunduğumuz ortamdan soluduğumuz havayı alıyor, içinde bulunan ağır metallerden arındırıyor. Sonrasında kendi içerisinde koronadeşarj yöntemi ile ozona çeviriyor. Herhangi bir kimyasal kullanılmadan adeta makinanın içerisinde şimşek oluşturarak ozon üretiyor, ozonu ortama sağlık bakanlığının belirlediği ppm değerlerinde verip dezenfeksiyonu sağlıyor ve sonrasında ozonu oksijene dönüştürerek temiz bir hava sunuyoruz.

**Daha önce denenmemiş ve yeni bir ürünü ortaya koymuşsunuz. Bunun ortaya çıkışının, ar-ge çalışmalarınızın hikayesi de bizim için merak konusu. Neler yaşadınız bu süreçte anlatabilir misiniz?**

Öncelikle birçok yol denedik. İçerisinde kullanmamız gereken materyalleri keşfetme süreci bizim için gerçekten çok uzun ve meşakkatli oldu. Ar-ge sürecimiz aslında bu nedenden dolayı biraz bizi yordu diyebilirim. Üretmek istediğimiz ürünü profesyonel olarak ele almak istediğimiz için doğru ürün seçimlerini yaptıktan sonra üretim aşamasına geçtik. Pandemi sebebiyle de bu süreçte gerçekten çok zorlandık. Üretim aşamasında, bulunduğumuz süreçten dolayı muhattap bulamadığımız, malzeme temin edemediğimiz noktalar oldu. Buna bağlı projemiz normal sürece göre olması gerekenden daha yavaş ilerlemeye başladı. Ekibimle beraber karşılaştığımız zorluklarda karamsar olmadık. Hep motivasyonumuz yüksekti. Başaracağımızdan emindik.

**Ürettiğiniz cihaz şu an sizin özeliniz değil mi? Patentini alıp markalaştırabildiniz mi?**

Patent ve markalaşma süreci devam etmekte. Ürünlerimizle ilgili belgelenme kısımlarını tamamladık. Test ve deney raporlarımızı aldık. Artık ZoneAir ürünleri Zone Ozone firmasının özeli dir diyebiliriz.

**Bu cihazın çalışma mantığını da anlatabilir misiniz? Diyelim ki ben müşteriyim ve sizden bu ürünü almak istiyorum. Bana nasıl pazarlarsınız?**

Öncelikle ürünlerimizin insan sağlığına faydalarından bahsetmek isterim. ZoneAir Virüsler ve bakteriler üzerindeki etkinliği sayesinde Pandemi sürecinde sizi korona vb. bulaşıcı hastalıklardan %98 e kadar korur. Kullanımı kolaydır, elektrik haricinde ekstra hiçbir kaynağa ihtiyaç duymaz. Kullanacağınız alanın büyüklüğünü söylemeniz ve satın aldığımız size uygun olarak üretilmiş ürünü fişe takıp başlatmanız yeterlidir. Hayat strandarlarınızın yükselmesini isteyen ZoneAir ürünlerimiz bu pandemi sürecinde sağlıklı ve uzun bir yaşam sürmenizi sağlayacaktır.





**Peki bu cihaz, kaç metrekareye kadar alanda işlev görüyor, nasıl kullanılıyor, ne kadar süreyle kullanmak gerekiyor?**

Öncelikle şundan bahsedeyim, bünyemizde olan bütün makinelerimiz belirli bir ozonlama işlemi yapabilir. Dozajlama ürünlerinde bulunduğu alanın daha hızlı ozonlanması için model farklılıkları bulunmakta. Diğer modellerimizde ise akıllı zamanlayıcılar ile insanların bulunduğu ortamlarda belirli periyotlarla uygun miktarlarda ozonlama yapıyor. Sürekli çalışan ve insan desteğine ihtiyaç duymayan bir sistem.

**Ticari anlamda pazara sunduğunuzda nelerle karşılaştınız?**

Pazarlama işlemine daha yeni yeni başladığımızı söyleyebilirim. Bizim önceliğimiz kaliteli bir ürün ortaya çıkarabilmek. Öncelikle hedefimiz yaptığımız ürünün rüştünü ispat edebilmesi. Güzel ve kaliteli bir makine ortaya çıksın istiyoruz. ZoneAir'ı satın alan müşterilerimizden Ofis ve araçların içerisinde kötü koku kalmadığı, ürün depolarında rutubeti engellediği ve pandemi sebebiyle yaşadığımız süreçte bulunduğu bölgede kendini güvende hissettiği konusunda müşterilerimiz memnuniyetlerini dile getirdiler.

Aynı zamanda bu ürün lavabo ve tuvalet gibi ortamlarda kullananlar herhangi bir tuvalet kokusunun kalmadığını söylüyorlar. Bu ürün, rutubeti engelleme ve nem miktarını dengeleme konusunda da oldukça mahir. Tabiatın vermiş olduğu bu güzel değeri daha işlevsel hale getiriyor ve sürekli güvenli bir ortam oluşturmaya çalışıyoruz.

**Peki bir cihazın maliyeti yaklaşık olarak ne olacak ve satış sonrası hizmetlerle ilgili süreç nasıl işleyecek?**

Cihazların kullanılacağı alana göre maliyeti ve son müşteriye uygulanacağı fiyat değişiklik göstermekte. Biz bir proje firmasıyız ve proje odaklı fiyat belirlemek daha uygun olur ancak bunu evinde kullanacak, üst düzey bir proje istemeyen tüketiciler için 2500 TL ile 15.000 TL arasında fiyat skalamız değişiklik göstermekte. Ürünlerimizin tercihi yapıp ürün satışı tamamlandıktan sonra 2 yıl garantisi bulunmakta. Ürünler üzerinde oluşabilecek herhangi bir teknik aksaklıkta garanti sistemimiz ile hizmet vermeye devam etmekteyiz.



**Ozonu kullanabilecek başkaca alanlara ilişkin ar-ge çalışmalarınız nasıl ilerliyor?**

Ozon doğru sistem kullanıldığında Gaz ve sıvılarda etkinlik göstermekte. Soğuk hava depolarında meyve ve sebzelerin bozulma ömrünü uzatmak ve aynı zamanda meyve sebze kokularının birbirine karışmasını engellemek, otel Restoranların da meyve sebzelerin

dezenfeksiyon ve sterilizasyon işlemlerini yıkama aşamasında kolaylıkla sağlamak ve havuzlardaki klor kokusu giderimi projeleri üzerinde ciddi aşama katettik. Sıvı ve hava ozonlama konusunda bu projelerle kendimizi daha da geliştirdikten sonra medikal anlamdaki evrimimizi tamamlamak üzere yolculuğumuza devam edeceğiz.



# ZONEAIR TEKNOLOJİSİ

VİRÜS, BAKTERİ VE MİKROPLARDAN ARINDIRAN ÖZEL ÜRETİM TEKNOLOJİ



MODEL  
**ZoneAir**

## Hizmet Alanlarımız



Otel  
Odaları



Ev & Ofis  
Odaları



Eğitim  
Kurumları



Toplu  
Taşıma



Otomobil

MODEL  
**Znei-6**



MODEL  
**Zne4**



MODEL  
**Zne6**

zone  
ozone  
Doğadan Öğrendik.



Babasının hem eğitim hem de iş hayatında önünü açması, gençliğin enerjisini hizmet için kullanabilmesi ve fikir üreterek en iyi bulma arayışı ile Kurt Tabela'yı sürekli gelişim gösteren ve ihtiyaçlara cevap verebilecek bir konuma taşıyan Uğurhan Kurt, başarıya giden yol haritasını anlattı



UĞURHAN KURT

## BAŞARISININ SIRRI, EN İYİYİ BULMA ARAYIŞI

**E**ndüstriyel reklam sektörüne farklı bir soluk getiren, bunu gerçekleştiren de hem aldığı eğitim, hem yurtdışında edindiği izlenimler, hem de farklı fikirlere açık olmakla sonuca ulaşan Kurt Tabela'nın genç patronu Uğurhan Kurt, adeta canlı bir organizma gibi her geçen gün değişen ve gelişen sektörlerinde farklı fikirler üretmenin önemine işaret etti. İş dünyasına sundukları farklı fikirlerle başarıya ulaştıklarını kaydeden Uğurhan Kurt, Kurt Tabela'nın bugün Türkiye'nin ilk 100 firmasından yaklaşık 30'una iş yaptıklarını; farklarını her alanda hissettirdiklerini, bu başarının kendilerinde maddiyattan çok manevi doyum ve haz getirdiğini anlattı. Kurt ayrıca, hobi olarak girdiği kafe sektöründe Konya'yı Kronotrop markasıyla tanıştırdı.

**Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz? Uğurhan Kurt kimdir?**

Aslen Karamanlıyız ama ben doğma büyüme Konyalıyım. Süt ürünleri üreten ama öğretmen olmuş bir babanın evladım. Memleketin çeşitli şehirlerinde görevini yaparken daha sonra muhasebeciliğe merak sarmış ve ticarete yönelmiş bir babanın evladım. Ben hiç memur çocuğu olmadım diyebilirim. Zaten ticaretle iştiğal eden bir ailedeydim. Küçüklüğümden beri işyerine giderim. Aslında işimizin başlangıcı matbaacılık. Baskı öncesi hazırlık işi yapıyorduk.

Ondan da çıkalkı daha uzun bir süre olmadı. Biz hep esnaf çocuğuyduk. Yer süpürüyorduk, çay söylüyorduk. Yani bu kültür bize çok da uzak değil.

**Uğurhan Bey, mesleğine farklı bir yaklaşım ile yeni bir vizyon katan genç bir girişimcisiniz. Bu vizyonu nasıl edindiniz, eğitim sürecinizin katkısı oldu mu?**

Ben Bilkent Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. Zaten şehirden ayrılışımın tek nedeni üniversite oldu. Uluslararası eğitim veren bir üniversite olduğu için bize yurtdışı kapıları da üniversiteyle birlikte açılmış oldu. Farklı ülkeleri gezme, görme ve o ülkelerdeki kültürü yakından tanıma fırsatım oldu. Şu an yapmış olduğumuz meslekteki yenilikçi hareketler yurt dışında gördüğümüz ürünler, makinelerimizin kalitesi biraz da buranın vizyonuylal alakalı.

Daha sonra Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde yüksek lisans başvurusu yaptım. İş hayatının karmaşası içerisinde yarım kaldı, henüz bitiremedim.

**Bu işe nasıl başladınız?**

Aslında biz aile olarak matbaacılık kökenliyiz. Babam, matbaa konusundaki baskı hassasiyetleri nedeniyle dedi ki, biz de buradaki tabelacılaral baskı sektöründe hizmet verelim. Noktadan anlayan, renkten anlayan,

kalibrasyonu yapan, doğru boyayı kullanan dünya çapında bir makineyle sektöre hizmet vermek adına Türkiye'de az bulunan bir makineyi temin ederek sektöre yatırım yapalım istedi. Bu makine gelip iş başladıktan sonra ben de üniversiteyi bitirdim. Makinenin kapasitesi bizim kapasitemizin çok daha üstünde. Bu kapasiteyi harekete geçirmek için ne yapmak lazım diye düşünürken daha büyük bir atölye kurduk. Sonrasında kurumsal firmaların kapılarını çaldık. Tabi kurumsal firmalar da talepleriyle bizi artık daha yukarı çekmeye ve standartlarımızı en üst seviyeye taşımamızı sağladı.

Yani müşterinin zaten iyisi ve kurumsalı, eğer dayanabiliyorsanız inanılmaz geliştirir. Öbür tarafından baktığımızda ise müşterinin kurumsal olmayı sizi daha geriye götürür. Mesela Türkiye'deki ilk 100 şirketten birinin satın alması sizi arıyorsa, standartlarını sıralıyor. Bir kere diyor ki çevreye duyarlı bir boya kullanman gerekiyor. İkincisi, en az 5 yıl dayanıklı bir folyo kullanman gerekiyor. Belli başlı standartlarını sunuyor. Engelli bir çalışanın ya da bir hükümlü çalışanın olması lazım diyor. Bunları niye söylüyor? Verdiği parayla bir toplumsal farkındalık da olsun istiyor.

Bu sayede kendiniz mutlu oluyorsunuz, çalışmanızı mutlu ediyorsunuz, çevreci davranışlarımız için sosyal bir yönünüz de oluyor. Öbür taraftan baktığımızda bir başkası sizin





çevreci olmanıza duyarlılık gösteremiyor. Az para da kazandırsa size iyi bir kariyer sağlıyor. İsminizi yükseklerle taşıyor. Biz de sektörümüzde Türkiye'nin ilk 500 firması içerisinde yer alan yaklaşık 30 firmayla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu da memleketin bütün vilayetlerine iş yapabilme kabiliyeti sağlıyor.

Konya'da bunu yapmak, imalat açısından kolay. Kaba işleri kolay yürütüyoruz. Ben Açık Hava Reklamcılar Derneği Konya Temsilciliği yaptım bir dönem. Burada benim o dönemde 400 meslektaşım vardı. Belki şimdi bu rakam arttı. Diğer illere baktığımız zaman bu kadar meslektaşımın olduğu il sayısı çok azdır. Bu, Konya'da ciddi bir piyasa oluştuğu anlamını taşır. Bu Konya için bir şans fakat şöyle de bir şanssızlık var. İkinci veya üçüncü kuşağın artık Konya ya da İç Anadolu'dan sıyrılıp, İstanbul gibi daha büyük şehirlerle iletişim kurabilecek duruma gelmesi lazım.

### **Babanızın da yenilikçi bir vizyona sahip olması, gelenekçilikten yenilikçiliğe geçiş sürecinizi daha mı kolaylaştırdı?**

Babamın öğretmen olması aslında biraz daha elimi rahatlatmıştı. İnsanlarla tanışmanın, çevre edinmenin önemini biz babamdan öğrendik. Her gün en az bir insanla tanışmanız lazım değişimin meyvelerini bugün yeni yeni yiyoruz. Bilkent öncesinde ben Marmara İktisat'ı kazanmıştım, ama göndermedi. Bilkent'te bir çevrem olması ile birlikte bambaşka fırsatlar oldu. Babam, yurtdışı fırsatın olursa kesinlikle kaçırma diye telkinlerde bulunuyordu. Farklı seyahatlerimiz ve gezi programlarımız oldu. Bu çok ilginç bir şey ama benim askerliğime bile yansdı. Ben askerliğimin bir kısmını Londra'da Barış Gücü olarak yaptım. Bu da babamın bana kazandırdığı vizyonun bir farkıydı. Ben okulda Rusça ve İspanyolca'yı biraz biraz öğrendim. İngilizce tamamen zaten öğrendiğim bir dildi.

Şimdi babam, ben bunu vakıf üniversitesine göndermek yerine adına 2 daire alıyım da diyebilirdi. Ama bu tam bir vizyon meselesi. Tabi okurken bunun farkında bile değildik. Yine babam, dernek, kulüp ve benzeri etkinlik içerisinde olmamı da istiyordu. Sivil toplumda yer aldık üniversite yıllarımızda. Kendi kurduğum kulüp de var. Konyaspor kulübü de benim okurken Bilkent'te kurduğum ve bugün halen varlığını devam ettiren kulüplerden bir tanesidir. Çalıştık yani, boş durmadık üniversitede. Bu da bize iş yapabilme kabiliyetini getirdi.

Burada önemli bir parantez var. Ana dilde eğitim ve İngilizce eğitim çok tartışılıyor. Ama bunu aslında çok da tartışmaya gerek yok. Bugün dünya otoriteleri İngilizce konuşuyor, İngilizce yayınlar yapıyor. Siz bu yayınları bugün anlamıyorsanız, birinin o yayını Türkçe'ye çevirmesini bekliyorsunuz. Bu bekleme süresi çağın hızlı ilerlemesiyle birlikte sizi çok geride bırakıyor. Dünya bambaşka bir noktaya gitmiş oluyor. Geriden geliyorsunuz, takip eden oluyorsunuz.

Konunun özü şu, siz dünyayı anlıyorsunuz, dünya literatürüne uygun bir altyapı kurgulamaya çalışıyorsunuz. Ama bu tam manasıyla mümkün olmuyor. Kuşak çatışması dediğimiz olay tam da burada aslında. Üniversiteden ilk döndüğümde, şöyle olmalıyız,



kurumsal olmalıyız demekle olmadığımızı, kurumsal olmak için altyapıya ihtiyaç olduğunu gördüm. Yani bir taraftan motor üretelim diyoruz ama diğer yandan tekeri dahi icat edememiştir.

### **Sektörünüz canlı ve sürekli gelişen bir yapıya sahip. Bu bakış açısıyla genç girişimcilere ne tavsiyede bulunursunuz?**

Ben şimdi yeni nesil arkadaşlarıma diyorum ki, üniversitede öğrendiğin her şeyi unutacaksın. Ama vizyonun kalacak. Burada her şeye sıfırdan başlayacaksın. Neden, çünkü motoru icat etmeye çalışıyorsun ama daha teker yok ortada. Ben kuşak çatışması noktasında babalara da hak veriyorum. Gençler bunu hemen anlayamıyor. Babalar tecrübeye sahip. Kurulu bir düzenleri var ve günümüz ticaretini iyi biliyorlar. Sen geliyorsun, geleceğe dönük planlamalar üretiyorsun. Ama bugünü kaçıyorsun bu kez. Bunun bir süreç işi olduğunu anlamak ve buna göre planlama yapmak gerekiyor.

### **Dışarıdan bakıldığında tabelacı algısı var ama bu işi hamurunu ve özünü kavramış olarak yapıyor olmak var. Buradan hareketle ileriye dönük olarak kısa, orta ve uzun vadede kendinizi ve sizinle birlikte büyüyen şirketinizi nerede görüyorsunuz?**

Aslında bizim yapmaya çalıştığımız şey bir noktada endüstriyel reklamcılık. Bunu yaparken de şunu görmek lazım, bizim ömrümüz bir alanın, bir işyerinin içinde geçiyor. Burada, işin neresinden keyif aldığımıza bakmak gerekiyor. Bana, içeride programlanmış gibi arkadaşların elinde biner tane yapılacak iş var, bunların her birinden ne kadar verim aldığımızı kabaca sayıyoruz. Bu robotik bir yapı. Fakat biz

o ruhta değiliz. Biz her gün yeni bir proje oluşturalım, her gün yeni bir ürün ortaya koyabilelim. Bizim atölyemiz butik bir atölye olsun.

### **Bu doğrultuda farklı neler yapıyorsunuz?**

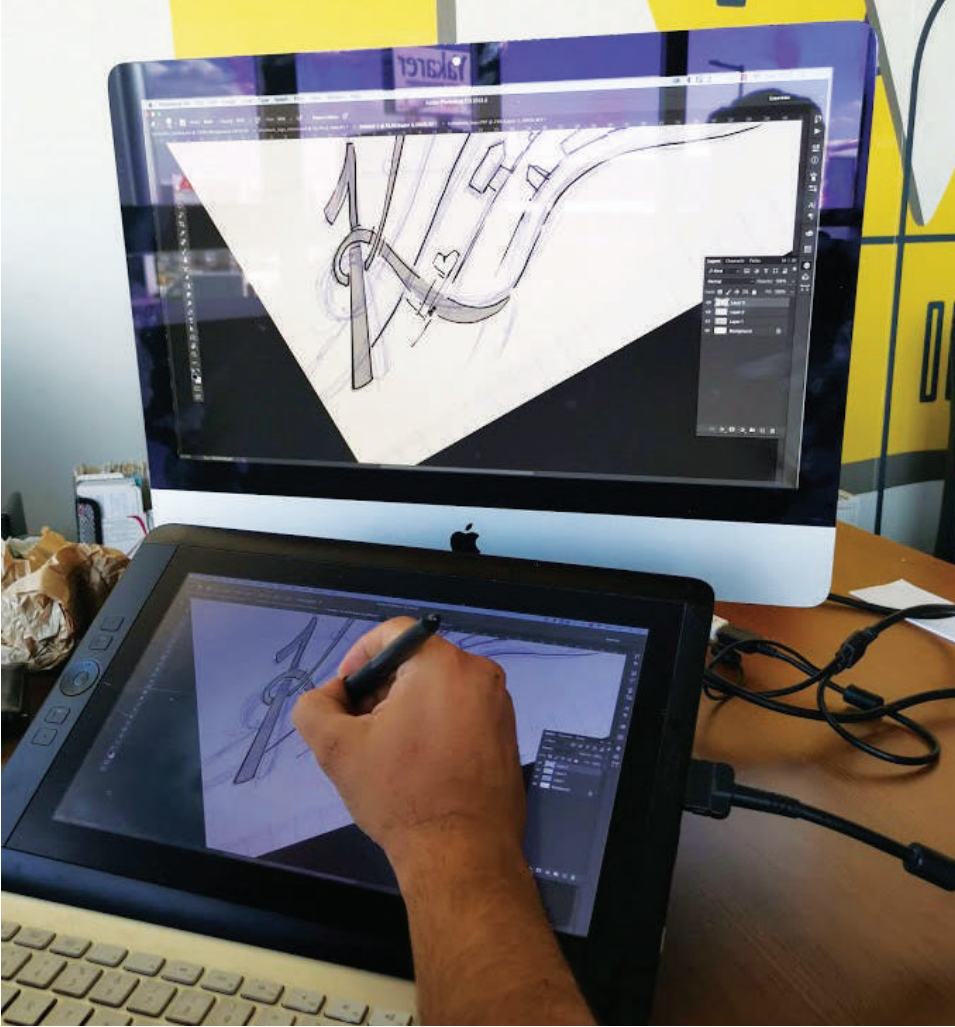
Biz bazen sergileme ürün standı yapıyoruz, döndürüyoruz bir koleksiyonunun akriliklerini, pleksilerini yapıyoruz. Birileri evine neon yazılar istiyor, onu yapabiliyoruz. Yani vizyon geniş olunca müşterinin talebine göre ürün yelpazemizi daha geniş tutabiliyoruz. Dolayısıyla biz endüstriyel olarak büyüyelim, binlerce kişinin çalıştığı bir işletme olalım değil de, nitelikli azınlığın çalıştığı, ruhu olan, Kurt Tabela farkını yansıtan, dışarıdan ürüne bakıldığında bunu Kurt Tabela yapmıştır de-diretebileceğimiz bir yapıya kavuşmak ve bunu sürdürülebilir kılmak istiyoruz.

İşin parasal tarafına bakarsak, parayı herkes sever, para tatmin eder. Ama biz ruhumuzun tatmin olmasına da bakıyoruz. Bizi farklı, estetik kılan ve butik olmamızı sağlayan da bu ayrıntı.

Bu noktada zaman zaman yaptığımız işlerde, muhababıma, "Bak önümüzdeki birkaç gün içerisinde senin tabelanı kim yaptı diye soracaklar" diyorum. Öncesinde tabi pek inanmıyorlar ama sonra arayıp tezimi doğruluyorlar. Bazen o elektriği alabiliyoruz, hissedebiliyoruz işin nereye gittiğini.

Tabi tabelanın iyi çıkması müşterileriyle de alakalı. Müşteri hallet geç falan diyorsa, asla iyi bir tabela çıkmıyor. Müşteri zorluyor ve işin içine sizi daha çok çekiyorsa, oradan nitelikli ürünler çıkıyor. O yüzden müşterinin iyisi, bizi daha iyi olmaya teşvik ediyor. İşin özünde insanın kendini yetiştirebilmesi, faydalı olabilmesi, işini sevmesi ve bu yönüyle ruhunu doyurabilmesi var. Sonrasında para kendiliğinden geliyor zaten.





**Uğurhan Bey, söyleşimizin bu bölümünde biraz da sizin verdiğiniz sınırlar ölçeğinde özeleynize girmek ve sizi iş dışında da tanımak istiyoruz. İş harici neler yapıyorsunuz?**

Hobi de aslında bir mesleğe dönüştü neredeyse. Diyelim ki bir model uçakla uğraşıyorsunuz, bunu belli bir noktada bırakmıyorsunuz. Model uçağı nasıl üretirim, nasıl tamir ederim, nasıl farklı bir konuma getiririm olayına dönüyor. Hobi aslında boş vakit geçirilecek bir şey değil.

Bu anlamda ben de kahveyle ilgileniyorum. Burada bir kafem olduğu için değil, bir işletmeci olduğum için değil. Daha doğru ürün, daha düzgün satış yapabileceğimiz bakış açısı ile bunları yapıyorum. Kahvenin sürecini merak edip girdikten sonra bu olay farklı boyutlara taşındı. Hobi, bir anlamda profesyonelliği kendiliğinden getiriyor. Bizim tabelayı yapmadığımız zamanlarda neler yaptığımızı konuştuğumuz zaman burada kahve ve pilot arkadaşlarla birlikte ultralight uçaklara yöneliyoruz. Kısmet oldu birkaç sefer uçtuk. Ama bunu iş dışında ne yapmak isterseniz, bugün hayalini kurduğum uçak olayına daha çok yoğunlaşmak isterim.

Diğer yandan kahve nasıl demleniyor, süreci nasıl işliyor vesaire bu alanda da kendimizi geliştiriyoruz.

**Konya'nın son dönemde ticaretinin geliştiğine ve daha çok ihracat yaptığına şahitlik ediyoruz. Bunun daha ileriye taşınması adına siz neler söylemek istersiniz?**

Konya'daki ticaretin gelişmesi, ilerlemesi için bizim profesyonel insanlara ihtiyacımız var. Mesela Aziz Sancar. Gitti Nobel ödülünü aldı. Bir Türk ve başarılı. Bu adamın Türkiye'ye gelmesini isteriz. Ama bu adam Türkiye'ye geldiğinde nerede ve nasıl araştırma yapacak. Buna yakın bir altyapın olması lazım.

Bunu Konya'ya indirirsek, buraya profesyonel yöneticiler kurumsal firmalarla birlikte geldi. Ama geldikleri gibi kalmadılar. Ne arıyorlar Konya'da? Sosyallik...

Selçuklu Kongre Merkezi bence son dönemin en başarılı işlerinden bir tanesi. Ful çekiyor. Muhafif oyunlar da gelebiliyor. Bu memlekette herkes muhalif olmak zorunda değil. Selçuklu Kongre Merkezi bu anlamda biraz daha demokrat davranıyor. Bu memnuniyet verici.

Diğer yandan Konya'ya marka restoranların gelmesi gerekiyor. Bu anlamda kahve işletmemiz olan Kronotrop bu anlamda katkıda bulunacaktır. Sadece bir kafe olarak açtığımızı düşünmeyelim. Kronotrop, İstanbul'da tarzı itibarıyla farklı, kahve müdavimlerinin gelip tattığı bir yer. Dışardan gelen birçok arkadaş Konya'da Kronotrop mu varmış diye şaşırabiliyorlar. Yani Konya'nın bu anlamda da biraz daha elini taşın altına koyması lazım. Bu tür sosyal mekanların sayılarının artması lazım. Ankara'daki olanakların aynısını, İstanbul'daki olanakların aynısını Konya'ya getirebilirsek, bize de öğretebilirler.



# Full HD

## Dijital Baskı

# KURTTABELA

DiJiTAL&REKLAM

Yeni Nesil Dijital Baskı  
Çözümlerinde Netlik Garantisi







# AYDINLATMA ARTIK BİR DEKOR

Konya'nın avize dünyası Class Avize sahiplerinden Rifat Çoban 10'lar Dergisi'ne konuştu. Gençlere tavsiyelerde bulunan Çoban, "Risk almalıdırlar" dedi.

'Konya'nın Aydınlatma Dünyası' olarak bilinen Class Avize sahiplerinden Rifat Çoban sorularımıza samimi cevaplar verdi. Sektördeki çalışmalarından özel hayatına kadar sorularımıza cevap veren Rifat Çoban, "Devlet tarımda veya sanayide verdiği desteğin onda birini verse bizim sektörümüz ayağa kalkar. Tam tersine bize ağır vergiler getirildi. Burada çözüm ise üretimi desteklemek" ifadesini kullanırken gençlere ise hedefleri olası yönünde tavsiyelerde bulundu.

#### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

İsmim Rifat Çoban. 1991 Konya doğumluyum, yaklaşık olarak 2012 yılından

beri Class Avize olarak hizmet vermekteyiz. Onun öncesinde Çobanoğlu Elektrik Limited Şirketi idik. Daha önce Nalçacı'da idik. 2012 yılından itibaren Şefikcan'dayız. 2013 yılından itibaren Çin'den 2015 yılından itibaren İtalya ve Hindistan'dan mal getiriyoruz.

#### Siz imalat yapıyor musunuz?

Bizde sadece camii avizeleri var, diğer ürünleri dışarıdan getiriyoruz.

#### Şuan kaç personel istihdam ediyorsunuz?

Bizim bünyemizde mağazada 6 kişi , 2 kişi de montaj ekibi olarak 8 kişi çalışıyor-

ruz. Pek çok farklı şehirlere de satış yapıyoruz. Bazen yetişemiyoruz çünkü bizde göze hitap etmesi gerektiği için ürünün çeşitliliği çok önemli. Bizim de piyasadan topladığımız ürünlerimiz var. Fakat yüzde sekseni kendi ithalatımız. Yaklaşık olarak 2019 dan beri ihracat yapıyoruz. Nijerya, Katar, Irak, Lübnan ve Azerbaycan gibi ülkeler ihracat yaptığımız ülkeler arasında.

#### İnsanlar daha çok neyi tercih ediyor?

Özellikle Konya, konut anlamında 2019 dan beri çok yol aldı. Misal, bizim şuan bulunduğumuz yerler Şefikcan bölgesi ciddi bir yapılaşma içerisine girdi. Ondan



RIFAT ÇOBAN





dolayı insanlar artık ihtiyaçtan lükse kaydı. Aydınlatma sadece dekor amaçlı.

#### Fiyatlar nasıl?

İlk ithalata başladığımızda biz biraz daha uygun grup getiriyorduk. Her kesime hitap edelim, her piyasaya girebilelim diye. Daha sonra Çin'den gelen ürünlerin çok fazla kanserojen madde içerdiğini öğrendik zaten gümrükten geçmemeye başladı. Devletimiz de insan sağlığına önem verdiği için almamaya başladı. Ondan dolayı ürün grubunu yükselttik. 500 liradan başlayıp 140.000 liraya kadar ürün var.

#### Pandemi dönemi nasıl geçti, nasıl geçiyor?

Pandemi döneminde biz ilk başta umutsuz idik işin açıkçası, dükkanların kapandığı zamanlar, Haziran'dan sonra, konut kredilerinin de düşmesi ile 6 ayda yapamadığımız işi 1 ayda yaptık.

#### Çin ile çalışmanız sizi nasıl etkiledi?

Siparişlerimiz daha çok kışın olur, Ekim'de biz sipariş ettik ve şu anda elimizdeki ürünler 1 sene öncesinden sipariş ettiğimiz ürünler. Ondan sonra Çin'de de sıkıntılar ve kapanmalar oldu. Sonra Çin normalleşti fakat biz her istediğimiz ürünü gezip alamamaya başladık.

#### Pandemi sürecinde devlet desteği kullandınız mı?

Kullanmadık.

#### Devlet desteğinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

Allah'a şükür bizim işlerimizde bir sıkıntı olmadı ama kafeler gibi işletmeler için 1000 lira biraz düşük kaldı, fakat yine de yardımcı olundu. Bence çalışma saatleri ayarlanmalı idi, işletmelerin iş yapma zamanlarını açık bırakabilirlerdi.

#### Sektörün sıkıntılarını ve beklentilerinizi nelerdir?

İthalat kısmında dışa bağımlılığı azaltmak istiyoruz fakat kendi imal ettiğimiz

ürünler de dahi bazı parçalarını Çin'den getirip yerli mal damgasını vurduğumuz bile oluyor. Bence bu iş böyle olmamalı, şöyle olmalı; devletin tarımda veya sanayide verdiği desteğin onda birini verse bizim sektörümüz ayağa kalkar. Tam tersine bize ağır vergiler getirildi. Burada çözüm ise üretimi desteklemek.

#### Babanız mesleğe devam ediyor mu ve babanız ile ilişkiniz nasıl?

Evet, devam ediyor. Abi-kardeş gibiyiz.

#### Rıfat Çoban iş haricinde ne yapmayı sever?

Arkadaşlarım ve çevrem ile vakit geçirmeyi severim, bir motor tutkum var, ekibimiz ile sık sık araziye motor binmeye gideriz.

#### Her hafta gider misiniz?

Gruptaki arkadaşlarımızın uygun vaktine göre değişiyor.

#### STK çalışmalarınız var mı?

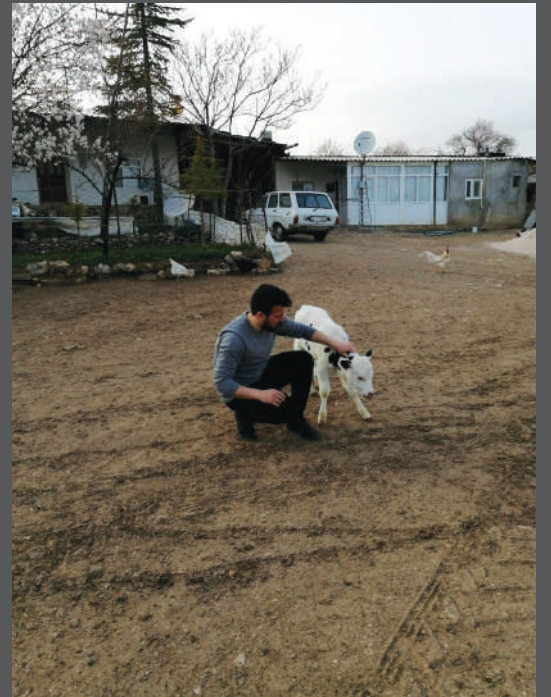
Yaklaşık 3 yıldır Genç Müsiad üyesiyim, oradaki arkadaşlarımız ile de samimiyiz. Ailecek oturduğumuz var.

#### Gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Bir işin mutfağından gelmek çok farklı ve heyecan uyandırıcı. Mesela babam elektrikçi idi fakat benim bu alana ilgim olmadı. Avize işi de benim girişimim ile oldu. Hatta 1 sene Almanya'da kaldım, oradan aklımda kalan bazı çalışmalar vardı. Sonrasında Çin seyahatlerim oldu iş görüşmeleri için. Fakat bunlar cesurca atılımlardı yani çoğu seyahatim de plansız olmuştur. Kesinlikle gözü kara olarak değil de risk almalarını tavsiye ederim.

#### Bundan 20 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

Siyasi olarak görev verilirse alırım fakat kendi sektörümde Konya'da ciddi bir üretim merkezi kurup yaklaşık 100 kişiye istihdam sağlamak istiyorum.







# CLASS

Avize • Aydınlatma



*Göz Kamaştırıcı Detaylar İle*  
**TARZINI BELİRLE**

0 (332) 290 13 13



info@classavize.com



www.classaydinlatma.com



Kılınçarslan Mh. Şefik Can Cd.  
Selçuklu/KONYA







# YETKİLİ DEĞİL, ETKİLİ SERVİS!

Yarım asırlık tecrübesi ile 1300 m<sup>2</sup>'lik alanda siz değerli müşterilerimize, Ford, Volvo Otomobil ve Ford Hafif Ticari araçların servis ve yedek parça hizmetini sağlamaktadır.



Servis



Yedek Parça



Sigorta



Kaporta



Boya



Elektrik



Lastik

YAŞARLALART



444 **FORT**  
444 36 78

[www.maviford.com](http://www.maviford.com)

**Mavi Ford**

Yetkili Değil, Etkili Servis!®



'Koca Mehmet' lakabıyla dedesinin 60 yıl öncesinde başladığı işi her gün büyüterek devam eden Mavi Ford'un üçüncü kuşak yöneticisi Mehmet Uçarok, sektörü ve sosyal yaşantısını 10'Lar Dergisi'ne anlattı. Uçarok, "Dedem Koca Mehmet ve babama layık bir insan olmak için gayret ediyorum" dedi.



## SEKTÖRÜN ÖNCÜ İSMİ 'KOCA MEHMET'

**A**nlaşılabilir hasar onarım merkezi, yedek parça, servis, elektrik-elektronik, kaporta-boya, lastik, 7/24 Yol Yardım, sigortacılık hizmetleriyle Konya'dan adından söz ettiren Mavi Ford'un üçüncü kuşak yöneticisi Mehmet Uçarok, iş ve özel hayatına dair değerlendirmeler yaptı. "Koca Mehmet Konya'nın sektörel gelişimine katkıda bulundu" diyen Uçarok, sosyal medyayı aktif kullandığını belirterek her ay bir takipçi ve müşterilerine "Geleneksel Bakım Çekilişi" adı altında sosyal medya hesaplarından hediyeler verdiğini belirtti.

**Sizi biraz tanıyabilir miyiz?**  
İsmim Mehmet Uçarok, 1995 yılı doğum tarihli Konya/Bozkır'lıyım. Bankacılık ve sigortacılık üniversite önlisans mezunuyum. Bunun yanında firmamızda işletmecisi ve mekatronik ustasıyım.

**Bu işe ne zaman başladınız?**  
Bizim kuruluşumuz 1957 yani 1957'den beri bu işi yapıyoruz. Ben de bu işin içinde doğdum, bu işin içinde de ilerliyorum.

**Sizin Hizmet Alanlarınız Nelerdir?**

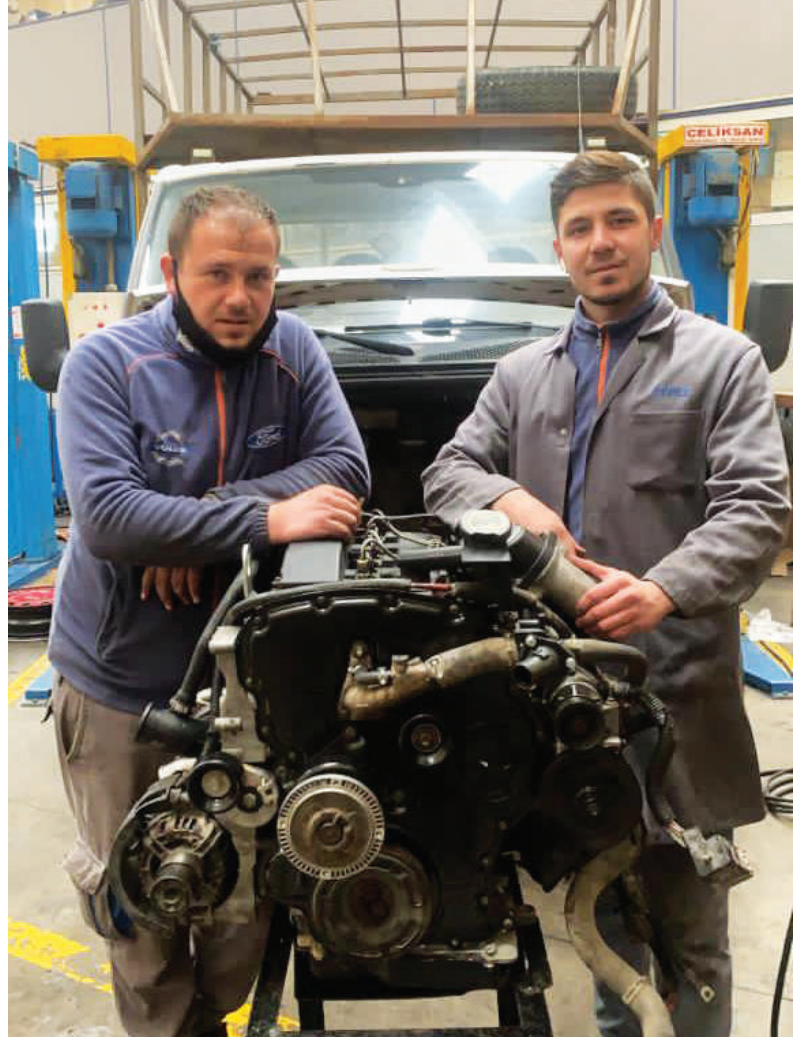
Servisimizde Ford ve Volvo grubuna dair tüm servis ihtiyaçlarını kendi bünyemizde karşılamaktayız. Bununla beraber tüm sigortacılık hizmetleri de kendi bünyemizde yer almaktadır. Hasar birimimiz tüm marka ve modelin kaporta ve boya işlemlerine hitap etmekte. Biz aynı zamanda müşterilerimizin şehir içi ve şehir dışı olmak üzere 7/24 yedek parça ve yol yardım üzerine daima yanındayız. Biz 'Yetkili değil etkili servis'iz.

**Yetkili değil etkili servis sloganı ne ifade ediyor?**

Biz yetkili servis değiliz bağımsız bir özel servisiz. Servisimize gelen bütün araçlar tarafımızca giriş yapıldıktan, çıkış yapılan kadar resmi olarak bünyemizce sigortalıdır. Aynı zamanda profesyonel ekibimiz her araca aynı özeni ve titizliği göstermektedir. Servis garantisi olan araçların Mavi Ford bünyesinde yapılan bakım ve onarım işlemleri araçları garanti kapsamı dışında bırakmamaktadır. Biz yenilikçi servis anlayışını ön görüp







gerek resmi gerek teknik açıdan kendimizi sürekli geliştirmekteyiz. Kısacası sloganımızla sektörde öncülüğü hedefliyoruz.

### **Pandemi süreci nasıl geçti, pandemi sizi nasıl etkiledi?**

Öncelikle tüm dünyayı etkileyen covid hastalığının en kısa sürede hayamızdan çıkmasını temenni ediyor ve tüm sağlık çalışanlarımızı verdikleri mücadeleden dolayı teşekkür ediyorum. Bu süreç tüm sektörlerde olduğu gibi bizde etkiledi. Fakat çok şükür personel çıkışı yapılmadı ve küçülmeye gidilmedi. Başlangıçtan itibaren hem müşterilerimizin hem çalışma ekibimizin sağlığı açısından tedbirlerimizi almaya çalıştık.

### **İş haricinde hangi sosyal faaliyetleri yaparsınız?**

Biz tabii işin içinde büyüdüğümüz için sosyal hayatımız ile iş hayatımız bir oldu. Araçlar üzerine kurulu bir hayatım var. Bu arada klasik araçlarımız var ve bunlar üzerine restorasyonlar ile uğraşıyorum. Nadir bulunan 2 aracımız Ford F-150 VE Ford Sierra COSWORTH bunlar benim en sevdiğim hobim. Bunun dışında oyuncak benzinli araçlarım var onlar ile vakit geçiriyorum 1966 model Jawa motor arayışı içindeyim dedem rahmeli anlatırdı ona nazaran nasip olursa bir hobim daha olacak Doğayı çok seviyorum sık sık doğa gezileri yapmaya çalışıyorum vakit buldukça kamp atıyorum. Kısacası doğa ile iç içe olmayı seviyorum.

### **Gençlere ve genç girişimcilere tavsiyeniz neler olur?**

Ben bankacılık okudum fakat otomobil motorları üzerine kendimi geliştirdim. Onun için diyorum ki; gençler sevdikleri, istedikleri işi yapsınlar. Sevdiği işi yapmayan insanların iş hayatında robotlaştığını düşünüyorum ve lider konumuna ulaşamayacakları kanısındayım.

### **Aile şirketlerinin Nesilden Nesile Geçiş Noktalarını Nasıl Değerlendirirsiniz?**

Aile şirketleri uzun ömürlü olmak istiyorlar ise önce devraldığı büyüğünün (dede,baba,amca) emeğine saygı gösterip tecrübe ve nasihatlarından faydalanmalı ben bilirim değil istişare ile daha iyisi için çalışarak şirketlerini kurumsallaştırmaya özen göstermeli. Çalışanlarına ve müşterilerine gereken değeri vermelidir. İlkeli hedefi olan yeniliklere açık teknolojiye ayak uyduracak atılımları yapabilen bir şirket haline getire bilmeli. En önemlisi de saygı ve sevgiyi hem şirket ortaklarına hem çalışanlarına hemde müşterilerine karşı asla kaybetmemelilerdir.

### **Hedefleriniz nelerdir?**

Özek servisler içerisinde kurumsallaşmış bir şirket olarak öncülük etmek.

Kaliteden taviz vermeden titizlik ile çalışmak.

Müşteri servis esnasında talep ve ihtiyaçlarına daima en iyi şekilde cevap verebilmeye devam etmek.

Müşterimize Faliyet alanımızla ilgili ürün ve hizmetleri kalite ve etik değerlerden ödün vermeden her seferinde beklentileri aşarak sunmak.





# HEDEF SAYILI FİRMALAR ARASINDA YER ALMAK

Enerva Mühendislik Elektrik Aydınlatma Taahhüt Firması sahibi Ender Çağrıl Ertuğrul, firma olarak hedeflerinin ortaya koydukları vizyon ve yaptıkları projelerle farklı bir bakış açısı ortaya koymak olduğunu söyledi



ENDER ÇAĞRIL TUĞRUL

**S**ektöründe Konya'da başarılı iş adamları arasında yer alan Enerva Mühendislik Elektrik Aydınlatma Taahhüt Firması sahibi Ender Çağrıl Ertuğrul, yaptığı çalışmalarla dikkat çekiyor. Üniversite yıllarından bu yana sektörü yakından takip eden ve sektörünün içerisinde yer alan Ender Çağrıl Ertuğrul ve çalışma arkadaşları sektörlerindeki yenilikleri yakından takip ediyor. Yoğun iş

temposunun yanında, sivil toplum kuruluşlarında da çalışmalar yürüten Ertuğrul, Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Konya Şubesinde Dış İlişkiler Komisyonu Başkanlığını yürütüyor. Ender Çağrıl Ertuğrul Konya sanayisinin başarısı ile Türkiye'ye örnek olduğunu vurguladı.

Son yıllarda artan cephe aydınlatma isteği, sektörün de gelişmesini katkı sağladı. Özellikle az enerji harcayan ve elektrik

enerjisi maliyetlerini düşüren led teknolojiyle birlikte talep artınca, cephe aydınlatması farklı bir noktaya taşındı. Sektörde önemli projeler ortaya koyan Enerva Enerji ve Aydınlatma, yaptığı projelerle aydınlatmaya farklı bir bakış açısı getiriyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Enerva Enerji ve Aydınlatma Yönetim Kurulu Başkanı Ender Çağrıl Ertuğrul, her türlü aydınlatma projesini yapıp, uyguladıklarını söyledi.

## İÇ VE DIŞ AYDINLATMADA VARLAR

Elektrik Elektronik Mühendisi olan Ertuğrul, yaklaşık 10 yıldır sektörde faaliyet gösterdiklerini söyledi. 2015 yılında kendi firmalarını kurarak hem proje hem de uygulama alanında faaliyet gösterdiklerini dile getiren Ertuğrul, "İşimizin ağırlığı elektrik proje sektöründe. Proje dizayn da diyebiliriz. Otel, AVM, hastane gibi nitelikli üst yapıların elektrik projelerini yapıyoruz" dedi. 1 yıldır İkon Aydınlatma ile bina cephe aydınlatması ve iç aydınlatmada faaliyeti yürüttüklerini dile getiren Ertuğrul, "İç mimarın tasarladığı müşterinin istediği ürünleri de satıyoruz. Onun dışında projesini baştan sona yapıp, müşteriye ikna edip, uygulayıp anahtar teslim olarak da yapıyoruz" şeklinde konuştu.









bizlere uluslararası arenada nasıl iş yapıldığını gösterdi. Bu projeler bizlere maddi ve manevi ciddi referanslar kazandırdı. Bunların sayesinde de devam eden projelerimizi aldık.

#### **Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?**

İşimizin ağırlığı elektrik proje sektöründe. Proje dizayn da diyebiliriz. Otel, AVM, hastane gibi nitelikli üst yapıların elektrik projelerini yapıyoruz. 1 yıldır İkon Aydınlatma ile bina cephe aydınlatması ve iç aydınlatmada faaliyeti yürütüyoruz. İç mimarın tasarladığı müşterinin istediği ürünleri de satıyoruz. Onun dışında projesini baştan sona yapıp, müşteriyi ikna edip, uygulayıp anahtar teslim olarak da yapıyoruz. Firmamız Türkiye'deki yönetmelikler ve uluslararası standartlara göre işverenle gerekli koordinasyonları sağlayarak tüm binaların kuvvetli ve zayıf akım kapsamındaki projelerini yapıyoruz. Projelendirme yaparken müşterinin istekleri, yapının ihtiyaçları, çevrenin ihtiyaçlarına göre çalışmalar yapıyoruz.

#### **Kendinizi geliştirmek için neler yaptınız? Bundan sonra neler yapmayı planlıyorsunuz?**

Firma olarak hedefimiz Türkiye'de elektrik ve taahhüt sektöründe sayılı firmalar arasına girmek en büyük hedefimiz. Yine hedefimiz istihdam sayımızı artırarak ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak. Kendimizi geliştirmek için odamızın ve üretici firmalarımızın eğitimlerine katılıyoruz. Yine bireysel olarak ayda iki kitap okumaya çalışıyoruz.

#### **STK'larda görev alıyor musunuz? STK'ların sizlere ne gibi katkısı oluyor?**

ASKON Konya Şubesinde Yönetim Kurulu Üyesiyim. Dış İlişkiler Komisyonu Başkanım. ASKON'da hem Konya'mıza hem de ülkemize maddi ve manevi hizmet üretiyoruz. ASKON'da görev almamız sebebiyle diğer illerde bulunan şubelerle ve üyeleriyle iletişim halindeyiz. ASKON bana çok ciddi arkadaş çevresi kazandırdı. ASKON'da Konya'mıza hizmet ederek bir gönül huzuru elde ediyoruz.

#### **Konya sanayisi ile ilgili görüşleriniz nelerdir?**

İşimiz gereği Türkiye'nin tamamını gezme imkânımız oluyor. Konya sanayisi diğer illere göre daha hızlı büyüyen ve daha aktif bir sanayi. Pandemi döneminde Çin pazarının kapanması ile birlikte Türkiye'ye oklar döndü. Bu da bizim sanayicimizi ciddi şekilde değerlendirdi. Konya sanayici kendisini her alanda yeniliyor. Bu yenilenme adımları da bizlere iş olarak yansıyor. Konya sanayisi daha da büyüyerek başarısını ispatlayacak.

#### **Hobileriniz nelerdir?**

Ailem ile vakit geçirmek. Kitap okumak ve gitar çalmak.





# enerva

ENERJİ VE AYDINLATMA

*"Aydınlatma Çözümleri"*

+90 332 501 20 42

info@enerva.com.tr

Fevzi Çakmak Mah. Medcezir Cad.  
A Blok No:10/112 Karatay/KONYA

@enervamuhendislik

@enervamuhendislik

www.enerva.com.tr

Kurumsal AVM Totem Aydınlatması



Eğitim sektöründe faaliyet gösteren 5 arkadaş tarafından, dersanelerin parlak bir dönemi olan 2001 yılında kurulan Yöntem Eğitim Kurumları'nın Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Özdemir, süreci, yaşadıkları zorlukları ve bugüne nasıl geldiklerini anlattı

## BIKMADAN, USANMADAN ÇALIŞTIK VE KAZANDIK



SERDAR ÖZDEMİR

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Biz eğitimci beş arkadaşız. 20 yıldır beraber çalışan, dersi eğitim olan ve kendisini çağın gereklerine göre sürekli yenileyen beş arkadaş...

Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Özdemir (Fizik Öğretmeni)

Yönetim Kurulu Üyesi Emrah Yıldız (Kimya Öğretmeni)

Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Gündüz (Fizik Öğretmeni)

Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Akar (Fen Bilimleri Öğretmeni)

Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Pazarıcı (Türkçe Öğretmeni)

### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu andaki göreviniz nedir?

Yöntem Eğitim Kurumları'nda hem yönetim kurulu üyesi hem de Türkçe öğretmeni olarak görev yapmaktayım.

### Eğitim durumunuzdan bahsedermisiniz?

İlk ve orta öğrenimimi Adana'nın Kozan ilçesinde tamamladım. İlkokulu Acarmantaş köyünde Acarmantaş İlkokulu'nda,

ortaokulu Bucak köyünde Bucak Ortaokulu'nda; liseyi 'de yine Bucak köyünde Bucak Lisesi'nde tamamladım. Üniversite ve doktora ise Selçuk Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nde tamamladım.

### İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

Bizler dersane kökenliyiz. 2001 yılında dersanecilik hayatımız başladı.

### İş hayatına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

Tabiri caizse öğretmenlik "aslanın

ağzında" idi. 2000'li yıllar dersaneciliğin zirve dönemleriydi. Oralarda tutunmak, kendini geliştirmek, isim yapmak her babayığının harcı değildi. Bıkmadan, usanmadan çalışmak gerekiyordu, Bizler de hiç durmadık. Kendimizi geliştirmek için gece gündüz çalıştık. Hem akademik olarak hem diğer alanlarda en iyisi olabilmek için karşımıza çıkan tüm zorlukları tek tek aştık ve aşmaya da devam ediyoruz.

### Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

Türkçe öğretmeni olmam hasebiyle çok okuyorum. Şu an kurumumuzda Türki-





ye’de bir ilk olan “Yılda 50 Roman Okuma Projesi”ni yıllardır uyguluyoruz. 5, 6 ve 7. Sınıflarımıza her yıl 50 roman okutuyorum. Bu romanlar her yıl değişiyor. Haliyle bir yıl öncesinden yüzlerce romanı okuyup içlerinden en iyi olanlarını seçiyorum. Bu

romanları seçerken de romanların siyasî, dinî içerikli olmamasına dikkat ediyorum. Haliyle sürekli okuyorum. Bunun dışında hem soru bankası yazarlığı yapıyorum hem de gündeme dair yazıları da okumayı ihmal etmiyorum.



**Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda faaliyet yürütüyor musunuz? Yürütmüyorsanız ilerde böyle bir düşünceniz var mı?**

Hayır.

**Yurt dışı deneyimleriniz oldu mu? Bu deneyimlerin size kazandırdıklarını kısaca anlatabilir misiniz?**

Henüz olmadı ama inşallah olacak.

**Şirketinizin yönetimini üstlenen, şirketinizi buralara kadar getiren aile bireylerinin (baba, anne, abi, abla, amca vs.) size ne tür katkıları oldu?**

Açıkçası aile bireylerinin çok fazla katkısının olduğunu söyleyemeyiz. Beş arkadaş olarak biz gece gündüz çalışarak Yöntem Eğitim Kurumları’nı bugünlere getirdik.

**Yenilikçi bir kuşak olarak, şirketinizin kurucusu olan gelenekçi kuşakla herhangi bir çatışmanız oluyor mu? Oluyorsa bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?**

Kurum kültürümüzde aidiyet ve sürekli değişim esastır. Zaten kurumumuzdaki diğer yönetim kurulundaki arkadaşlarımızla aynı kuşaktan olduğumuzdan hiçbir şekilde bir tartışma yaşamıyoruz. Uyumlu bir şekilde işimizi yapıyoruz.

**İş hayatında gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (Hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)**

Hayatını eğitim sektörüne adanmış insanlar olarak hem Konya eğitimine yön veriyoruz hem de kurumumuzu Türkiye’de bir marka haline getiriyoruz. Amacımız. Yöntem Eğitim Kurumları’nı Türkiye genelinde zincir kurum haline getirmek.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Mücadeleci, lider, uyumlu, adil ve entelektüel

**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz? Belli başlı hobileriniz var mı?**

Bizim işimiz günün her saatini kapsıyor; ancak stres atmamın en güzel yolu ailemle zaman geçirmek.

**İş hayatındaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

Samimi ve şeffaf olmaktan yanayım.

**Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Sektörümüz ve iş dünyası pandemi nedeniyle çok sarsıntılı bir dönem geçirdi. Ancak şunu gördük ki çağa uyum sağlayan, kaliteli işler karşılık görüyor. Ne yaparsak yapalım en iyisini yapmalıyız.

**Yeni nesillerin iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Bizim dönemimiz kadar mücadeleci olmayan Z Kuşağı’nın eğitim sektöründe kalıcı olabilmesi için kendini iyi yetiştirmesi gerekmektedir.





ABDULLAH BÜYÜKGÖKMEN

ABDURRAHMAN BÜYÜKGÖKMEN

MÜCAHİT BÜYÜKGÖKMEN

## "KARAVAN BİR HAYAT TARZIDIR"

Ülkemizde koronavirüs salgının etkili olması ile birlikte özel yapım olan karavanlara da ilgi arttı. Araçları bir eve dönüştürerek satışını gerçekleştiren Konyalı girişimci Büyükgökmen kardeşler özel yapım karavanların ayrıntılarını 10'lar Dergisi'ne anlattı.

**B**üyükgökmen Kardeşler, "Karavan bir hayat tarzıdır. Yani bir kaplumbağa gibi düşünürsek evi sırtınıza alıyorsunuz ve dilediğiniz yere gidiyorsunuz. Pandemi sürecinden önce de insanların büyük şehirlerden uzaklaşma arzusu vardı. Tabii salgının da ortaya çıkması karavanlara olan talebi artırdı. İnsanlar da şehir dışına yani kırsala bir araç ile çıkma arzusu fazlasıyla ile çoğaldı. Yapmış olduğumuz karavanları Konya dışındaki illerden gelerek alan birçok insan var" dedi.

**Sizleri birazcık tanıyabilir miyiz?**

Konya Selçuklu doğumluyum, Silleliyiz aslen, ilkokulu ve ortaokulu Konya'da

okudum. 5 kardeşiz ama bu işi 3 kardeş yapıyoruz. Abdurrahman, Abdullah ve Mücahit Büyükgökmen... Abdurrahman olarak ben Üniversiteyi İstanbul'da okudum. Daha önce 2005 yılında peyzaj sektöründe faaliyete başladım 2008 yılında İstanbul'a taşındık. Peyzaj sektöründe 5 yıl civarı İstanbul'da faaliyet gösterdik, sonra memlekete dönme kararı aldık, şu anda İstanbul'da faaliyetimiz yok sadece Konya'da iş yapıyoruz. Abim ile beraber fidancılık işine başladık. İşlerimizi yaptık memleketimize dönüş yapmayı düşündük, dönüş yaptığımızda da beraber fidancılık işine devam ettik, yıllardır düşündüğüm bir proje babamın da yıllardır düşündüğü

bir projeydi bu. Sille'de daha önce faaliyet gösterdiğimiz alanda yapmaya başlayarak hemen hemen 4-5 sene önce işimizi geliştire geliştire müşterimize güzel hizmet sunarak BÜSAN'daki fabrikamıza taşındık ve orada bu işi devam ettirmekteyiz. Burası kapalı 500, açık alan 250 metrekarelik bir alan. Jumper 1 modeli karavan üretiyoruz yani araç için yapılan tarzda karavan. Bir de çekme karavan var bu araç için yapılan karavanlardan yani motokaravan jumper 1 diye geçiyor.

**Müşteri minibüsü getiriyor, siz içerisini tasarlayıp, onun içerisinde bir yaşam sunuyorsunuz değil mi?**







Yani yaşanacak bir alan, bir yaşam alanı sunuyoruz İnsan içine yerleşiyor, tatil yapmak isteyenler tatil yapıyor. Gezmek isteyen geziyor, tura çıkıyor. Hatta bazı müşterilerimiz de komple ev hayatından vazgeçiyorlar, direkt karavanda yaşamaya başlıyorlar. Tuvaleti, suyu elektriği hatta tüm ihtiyaçları karavanın içinde bulunuyor. Dolayısıyla yaz kış fark etmeden, yaşayabilecekleri araçlar imal ediyoruz.

#### **Peki talep nasıl?**

Biz bu işe başladığımızda çok fazla talep yoktu fakat pandemi başlayınca bir patlama oldu. İnsanlar belki evde çok kaldıkları için bunaldı dolayısıyla apartmanlardan uzak yerler tercih ettikleri için çok fazla talep oldu. Bu talep tatil için değil yani. Yeni bir yaşam tarzı arayanlar bize daha çok geliyorlar. Sadece 1 ay veya 15 gün veya 1 hafta tatilimi yapayım diyenler değil tamamen hayatını değiştirmek isteyenler geliyor artık bize.

#### **Pandemi nasıl geçti, geçiyor?**

Pandemi süreci bize çok şey öğretti, yeni normal dedikleri şeyi öğrendik mesela. Komple bir yaşam istiyor artık insanlar, kendi yaşamlarından sıyrılıp farklı bir yaşam istiyorlar, o tür müşteriler de bizden yoğun talepte bulundular. Artık arayış içerisinde olan insanlar talepte bulunuyorlar.

Yani bu sadece 15 günlük tatil için değil, 15 günlük bir tatili geçireyim gibi bir kısıtlamaya tabi değil, yeni bir hayata giriş yapayım gibi bir düşünceyi de karavan ile hayata geçirebilirsiniz. İnsanlar artık ev içerisinde kısıtlanıyor dışarıya çıkma şansları yok. Böyle olunca da daha özgür hissedebilecekleri alanlar arıyorlar ve karavanda bunun için bire bir.

#### **Pandemi sizi bireysel anlamda nasıl etkiledi?**

Bireysel anlamda şöyle işliyor, bizim felsefemiz şu; insanlığa faydalı olacağız, ülkemize faydalı olacağız aynı zamanda da geçimimizi sağlıyoruz. Pandemi sürecinde sadece çalışma sistemimizi biraz değiştirdik, buna uyum sağlayabilecek şekilde çalışmaya başladık. O yüzden pek olumsuz açıdan fazla bir etkisi olmadı. Zaten devletimiz "çalışıyorsan, üretiyorsan sana müsaade ederiz" diyor. Özel hayatımız açısından ise sokağa çıkmamız kısıtlandı, özel hayatımızın işleyişi birazcık değişti hepsi bu. Onun dışında bize iş açısından pek problem olmadı.

#### **Talep genelde Konya'dan mı geliyor?**

Konyalı da var, daha çok İzmir, İstanbul gibi şehirlerden müşterilerimiz var yani Türkiye'nin her tarafından müşterilerimiz var. Onları yapıp gönderiyoruz. Şimdilik

yurtdışı çalışmıyoruz yurtiçi çalışıyoruz Antalya Muğla İzmir, İstanbul, Eskişehir, Yozgat, Konya, Konya'nın ilçeleri.

#### **Peki bir karavan ne kadar mal oluyor?**

40 bin liradan başlayıp daha yüksekler kadar çıkıyor, minimaliz bir karavan yaşamı için 40 bin lirayı gözden çıkarmak gerekiyor. Misal, binebileceğim bir araba 40.000 TL ye de var, ama daha lüksleri 1 milyon TL ediyor. Bu da lüksüne içinde kullandığımız malzemenin kalitesine göre değişiyor. Dediğim gibi, daha minimalist bir yaşam isterseniz 40 bin liradan başlıyor. Ortalama 50-55 bin liraya paketler yapıyoruz.

#### **Aile şirketi olarak çalışıyorsunuz değil mi, hepinizin ustalık alanı farklı mı?**

Evet, hepimizin ustalık alanı farklı. Dışarıdan ustalarımız da var.biz işin çoğunu kendimiz çözdüğümüz için dışarıya çok bağımlı kalmıyoruz. Çoğunu kendimiz hallediyoruz. Yurtdışına araç yapmıyoruz ama yaptığımız araçlar yurtdışına çıkabiliyor.

#### **-Devletten beklentileriniz var mı?**

Bireysel açıdan elhamdulillah elimiz kolumuz sağlam, çalışıyoruz hatta devletimize katkı sağlamaya da çalışıyoruz. Hamdolsun devletimiz de bizimle ilgili







destek çalışmaları da yaptı, yapıyor. Bir de Müsiad Karavan Park projesine öncülük etti. Türkiye'nin 2000 noktasına Karavan Park uygulaması başlattı. Şu anda bildiğim kadarıyla Karavan Park proje yerlerinin yapım aşamasında çalışmalar var. Onun faydalı olacağını düşünüyorum. Konya'da da bir tane park yeri var.

#### **Burada bir gününüz nasıl geçiyor, hangi günler çalışıyorsunuz. hangi günler tatil yapıyorsunuz?**

Normalde pazar günleri bizim tatil günlerimiz ama biz evde yatmıyoruz. Evde yatmayı hiçbirimiz sevmeyiz bizim peyzaj işimizde olduğu için. Orada ailecek vakit geçiriyoruz. Sabahleyin geliyoruz zaten o gün ne yapacağımız bellidir çünkü bir gün öncesinden bir gün sonrası için ne yapacağımızı planlıyoruz. Sabahleyin de bu plan doğrultusunda çalışmaya başlıyoruz işte arabaya ve malzeme alınmaya gidilecekse oraya gidiyoruz arabanın eksiklerini onları belirlendiyse onları gidermeye başlıyoruz.

#### **Siz karavan yapıyorsunuz, karavan ile tatil yaptınız mı?**

Tabii ki yaptık. Karadeniz turu yaptık. Geçen sene karavan ile ailecek 14 tane il gezdik 5 kişiydik Çok keyif aldık yani orada bizim karaman aşkımızda var tabii. Zaten babam kendisi de karavancı. Babam için özel bir karavanımız var. Onunla da geziyoruz sürekli. Onun da bize şöyle bir katkısı oluyor. Karavan ile seyahatte ne sıkıntılar çıkıyor, hangi

problemlerle karşılaşabiliriz? bunları görmüş oluyoruz. Mesela kullandığımız malzemelerden sorunlar çıkabilir. Çünkü bu gezen bir ev. Mesela birinci kalite malzeme kullanıyorsunuz o enerji tüketimini fazla yapıyor. Babam diyor ki; bunu değiştirin. Şu şartlarda şu enerji tüketimi daha uygun diyor. Şu malzemeyi kullanıyorum bu anlamda babam bize yol göstericilik yaptığı için, işte de önümüzü açmış oluyor. Hem de daha kaliteli ürünler ortaya çıkartmamızı sağlıyor, babamın gezmesi bize ar-ge olmuş oluyor. Zaten müşterilerimiz ile de sürekli irtibat halinde olduğumuz için, nerelerde problem çıkıyor öğrenebiliyoruz. Sonuçta bu kul yapımı, tabii ki problem çıkacak. Bunlara çözüm bulduğum sürece müşterilerimiz de daha çok bizi tercih ediyorlar. Yani bir nevi bir servis görevi de yapıyoruz aynı zamanda. Bizim işimizi sürdürülebilir kılıyor.

#### **İşiniz haricinde özel meraklarınız neler?**

Gezi merakımız var, yüzme merakımız var, pandemiden dolayı şu an gidemesek de. Pandemi süreci bizi biraz sosyal hayattan uzaklaştırdı ama böyle meraklarımız var ve doğayı çok seviyoruz. Pandemiden dolayı kısıtlandık. Normalde gezmeyi severiz, oyun oynamayı severiz, bilgisayar işleri ile ilgilenmeyi severiz.

#### **Babanız ile ilişkiniz nasıl işyerinde bir usta gibi mi görürsünüz?**

Bir usta gibi değil ama bir teknik direktör gibidir. Sonuçta yaşanmış bir hayatı var ve bu

hayatından tecrübelerini bize aktarmayı görev addetmiş durumda.

#### **Görev paylaşımı yaptınız mı?**

Tabii kurumsallaşma anlamında bunları yapıyoruz, bilirsiniz aile şirketlerinin en büyük sıkıntısı budur, ufak bir problem dahi devasa bir probleme dönüşebiliyor. Biz de bu sebeple babamızın tecrübelerinden faydalanarak bir iş paylaşımı yaptık bunun için. Mali işlerden birimiz, atölye işlerinden birimiz, müşteri ile ilişkilerde en küçük kardeşimiz Mücahit sorumludur.güzel bir iş paylaşımı yaptık aramızda.

#### **Sanayi esnafı ile ilişkileriniz nasıl?**

Aslında pek bir ilişki yok selam alıp veriyoruz çünkü sanayi alanı büyüdüğü zaman herkes kendi işine bakmak zorunda kalıyor. Bence bu güzel bir şey. herkes kendi işinde, tabii bir problemimiz olduğunda birbirimize yardımcı oluyoruz.

#### **Konya'da bu sektörde faaliyet gösteren kaç kişi var?**

Sektör pandemi sürecinde patlama yaşadığı için yeni girenler oldu, bu civarda bazı karavan yapan birkaç yer var.

#### **Genç girişimcilere bir tavsiyeniz var mı?**

Sadece şunu söyleyeyim; vazgeçtiğinizde bu iş biter. Ülkemize, insanlara bir katkı sunmak için bu işi yaparlarsa kesinlikle verim alacaklardır.



# Kendi dünyanı yanında taşı

*Karavan bir hayat tarzıdır*

Panelvan tipi araçları özel karavana dönüştürüyoruz.





OSM Makine ikinci kuşak yöneticisi Abdürrahim Küçüktopal sektöre dair önemli değerlendirmeler yaptı. Hedefinin dünyaya açılmak olduğunu söyleyen Küçüktopal, en büyük hobisinin çalışmak olduğunu ifade ederek özel hayatıyla ilgili de "canım sıkılırsa dükkana gelirim" dedi.

## "CANIM SIKILIRSA DÜKKANA GELİRİM"

### Abdürrahim Küçüktopal kimdir?

Ben Abdürrahim Küçüktopal. 1987 Konya doğumluyum. Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü mezunuyum. OSM Makine'nin ikinci kuşak yöneticisiyim. 3 kardeş ve babamız işlerimizi yürütüyoruz.

### Bu işe ne zaman başladınız?

2000 yılında kayır olduğum teknik liseye devam ederken sanayiye bir kalıpcının yanında çalıştım. Yine üniversitede de makine sektörüne dair eğitimim tamamladım. Aslında babamla benim alanım çok farklı. Babam çelik kapı imalatı yapıyordu. 2014 yılında babamla amcam ayrılma kararı aldılar. Biz de böyle işe 2015 yılından itibaren girmiş olduk. Mesleğim de demir talaş üzerine olunca ilk tercihimiz de talaş imalatı oldu. Ama tabanımız benim eğitimimle birlikte bu işin olması bizi bu

sektöre yöneltti.

### Ne üretiyorsunuz?

1985 yılında babamların talip olduğu saç kesim büküm işlerinde kullanılan makinaların üretimini yapıyoruz. 1985'ten 2015 yılına kadar bu makinaları kullandık dolayısıyla bizim en iyi anlayacağımız iş de bu makinaların özellikle idi ve bu alanda en verimli olabilecek makinaları da biliyorduk. Felsefesini bile çözdüğümüz makinaları yapmak bizim için en doğru şey olduğunu düşündük. Önce bu makinaların parçalarını üretmeye başladık. Dünyada ses getiren kalitesini ispatlamış firmalara montaja hazır parçaları üretmeye başladık. Numuneleri yaptık, olumlu gördüler ve teşekkür ettiler. Şu anda Baykal, Durmaz gibi Türkiye'nin en büyükleri ile çalışıyoruz. Bizim makinaları yaparken özel talep üzerine ürettiğimiz ürünler de var. Bu

talepler de devasa firmalardan geliyor. Biz kalitemizle bir şeyleri ispat ettiğimiz ürünler. Öte yandan şu anda Türkiye'nin ilk ve tek en büyük makinasını yapıyoruz. Bizden önce talip olan firmaları da sollamış olacağız yaptığımız işlerle.

### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

İstihdam sayımız 20 ile 25 arasında değişiyor.

### Yurtdışına çalışıyor musunuz?

Şu anda direkt olarak çalıştığımız yurtdışı yok ama üretimimizi hızlandırdığımız zaman hedefimizde yurtdışı çalışmak da var.

### Pandemi nasıl geçti, sizi nasıl etkiledi?

Pandemi başladığında tedirgin olduk açıkçası, işimize nasıl yansıtacağını



ABDÜRRAHİM KÜÇÜKTOPAL





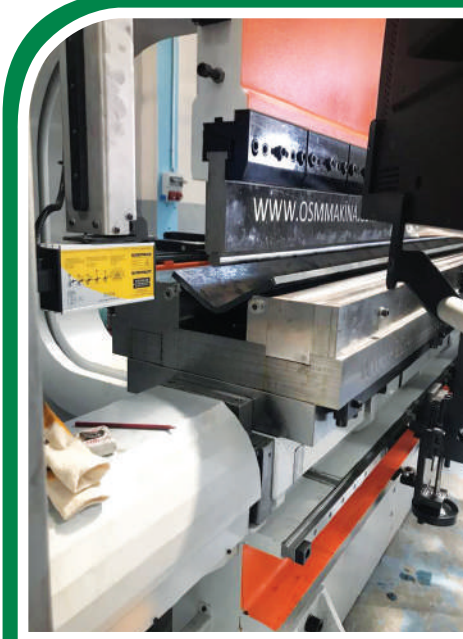
bilmiyorduk. Fakat süreç başladıktan bu yana işlerimiz daha da hızlandı. Vardiya sayısını artırdık, Pazar günleri de dahil olmak üzere hiç kepenk indirmedik. Bunun sebebini biraz araştırdık. Fransa Çin'den aldığı ürünleri kesti Türkiye'ye yükledi. Romanya, Almaya aynı şekilde satınalmaları Türkiye'den yapar hale geldi. Biz bu süreçte çok hızlı çalıştık. Bunu kesinlikle sevinerek söylemiyorum ama tabiri caizse biz turnayı gözünden vurduk. Nasibimizde bir fırsat olarak geri döndü. Sonra biraz yavaşladı ama şu anda eski yoğunluğumuza tekrar döndük.

#### **Bu dönemde devlet desteklerinden faydalandınız mı?**

İşin esasında bu zamana kadar desteğe ihtiyacımız olmadığını düşünerek devletten bir destek talebinde bulunmadık. Devlet destek destek verecekse benim sermayemi beton yığımına bağlamamı engellesin. Devlet TOKİ aracılığıyla dükkanlar yaparsa biz de üretimle devletimize katkıda bulunuruz.

#### **Hedefleriniz neler?**

Bünyemde çalıştıracığım kişilere önce ilgili kurumlar tarafından eğitim vererek



alın yapmak istiyorum. Yani kalifiye eleman yetiştirme merkezinin acil kurulması lazım. Ben bir sanayici olarak bu konuda gereken desteği vermeye hazırım. Dolayısıyla gençler kolay işlere kaçıyor biz de

kalifiye eleman bulmakta zorlanıyoruz. Dolayısıyla kapasitemizi büyütüp 100 bin metrekare kapalı alanda üretim yapmak ve şehre katkı sağlamak istiyorum. Şu anda halihazırda yapmış olduğumuz makinaları Avrupa'nın üretim hızına yetiştirmek için gayret ediyoruz. Avrupa'nın hızına yetişmeden biz ülkemizi daha iyi yerlere getiremeyiz. Yüksek teknolojiyi sanayimizde aktif ederek Avrupa'nın kaymağını yediği üretimi ülkemize kazandırmak istiyorum. Biz günü kurtarma derindeyiz ama adamlar ARGE gibi bölümlere önem verip bizden hep bir adım önde gidiyorlar.

#### **Abdürrahim Küçüktopal iş haricinde ne yapar?**

Okul hayatımızdan sonra tamamen sanayi hayatına geçince bütün heveslerimiz sanayi üzerine kurulmuş. Ailemin haricinde ayracağım bir sosyal hayatım yok. Canım sıkılırsa dükkana gelirim. Bazen bahçemizde aileme vakit geçirmeyi severim.

#### **Gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?**

Önce eğitimde kendilerini geliştirsinsinler. Artık alaylı işi bitti. Eğitim şart.





# "İSTERSEK TEKEDEN SÜT ÇIKARIRIZ"

1987 yılında sektöre adımını atan Enes Metal şimdilerde ise Enes Grup altında dört şirket ile Konya ekonomisine ve istihdamına katkı sağlayan üçüncü kuşak yönetici Enes Küçüktopal, "Artık Konya sanayisi her şeyi yapıyor. Talep olduğu sürece tekeden süt çıkarırız. Yeter ki, talep olsun" dedi.

1987 yılında sektöre adım atan Enes Metal şimdilerde Enes Grup çatısı altında dört şirket ile Konya ekonomisine ve istihdamına katkı sağlıyor. 1987 yılında metal sektörü ile sektöre giren firma, Lider Trailer, Ahren Makine Enes Metal, Lider 1453 axle ( Dingil ) markalarıyla 88 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla büyük bir başarı sergiliyor. Ayrıca dingil, döner dingil ve hidrolik dingil üretimini kendi bünyesinde gerçekleştiren ilk treyler firma üreticisi olma özelliğini taşıyor. Ayrıca yurt dışına Çelik konstrüksiyon fabrika imalatı dahil olmak üzere sıfırdan anahtar teslimi fabrikalar kuruyor. 10'Lar Dergisi'ne özel açıklamalar yapan Enes Grup'un üçüncü kuşak yöneticisi Enes Küçüktopal, "Konya sanayisi son 10 yıldır marka üretmeye başladı. Biz istersek yaparız" diye konuştu.

#### Enes Küçüktopal kimdir?

İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunuyum. 2010 yılında tam anlamıyla şirketteki görevime başladım. Şu anda Lider Dorse'nin Genel Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum. 1987 yılında dedemizin



ENES KÜÇÜKTOPAL

kurduğu firma babama geçmiş. Şu anda babam artık bize sorumluluğu devretti.

#### Ne tür üretim yapıyorsunuz?

Biz Enes Grup olarak dört ana kolda faaliyet yürütmektedir. Enes Metal, Lider Dorse, Ahrem Metal ve Lider 1453 Dingillerini üretiyoruz.

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Şu anda 100 kişi istihdam ediyorum. Daha önceden 4 farklı kolda faaliyet gösterdiğimiz fabrikalarımızı da burada tek çatı altında topladık.

#### Sadece yurtdışı mı çalışıyorsunuz?

Evet sadece yurtdışı.

#### İç pazara ürün satmıyor musunuz?

Hayır iç pazarda yokuz.

#### Pandemi sizi nasıl etkiledi?

Pandemi bittikten sonra Ahrem Metal olarak büyük bir atak yapacağımıza inanıyoruz. Lider Dorse olarak ise bizi etkilediği söylenemez tam tersine biraz daha yoğun çalışıyoruz diyebiliriz.

#### Devlet desteği kullandınız mı?

Kullanmadık.





### **Pandemide beklentileriniz ne oldu?**

Bu kısıtlamalardan etkilenmememiz gerektiği konusunda beklentilerimiz oldu. Zira ihracat ağırlıklı çalışıyoruz. İşlerimizin aksamaması konusunda meslek örgütleri ile de görüşmelerimiz oldu ve bu konuda da yardımcı oldular. Hafta sonu yasaklarına takılmadan üretimimize devam edebildik. Onun dışında teşvikler de oldu ama biz hiçbirini kullanmadık.

### **Hedefleriniz neler?**

Burası 28 bin metrekarelik bir alan. Şu anda 10 bini kapalı alan ve hedefimiz bu kapalı alanın oranını büyüterek üretimimizi artırmak. İstihdam da üretimimize paralel olarak artacak. Argeye önem vererek yeni projeler de geliştirmek istiyoruz.

### **Yeni projeler nelerdir?**

Alüminyum silobaz işimiz var onu başarmaya çalışıyoruz. Döner dingillerde argemizi tamamladık şu anda seri olarak üretimi yapıyoruz ve büyük bir pazar payına sahibiz.

### **Burada bir gününüz nasıl geçiyor?**

Son 5-6 ayda planlamalarla geçiyor. Biz Avrupa standartlarında ürün yaptığımız için testler ve arge çalışmalarıyla geçiyor. Ekipmanlarımızı geliştirdik. Bu ekipmanların çalışmaları da bizim buradaki bütün günümüzü alıyor.

### **İş harici neler yapıyorsunuz?**

Dediğim gibi işimiz bütün zamanımızı alıyor dolayısıyla sosyal hayata pek vaktimiz kalmıyor. Dere'de bir bahçemiz var o bahçeyi ekip dikiyoruz. Hafta sonları zaman bulursam arkadaşlarla bir araya geliyoruz. Keman çalıyorum mesela. Üniversitede bir film izlemiştim ve oradaki keman sesi daha doğrusu tınısı çok hoşuma gitti. Sonra İSMEK'te keman dersi almaya başladım.

### **Keman çalmak adına Konya'da bir araya geldiğiniz bir grup var mı?**

Hayır yok. Biz zaten kapalı alanlarda arkadaşlarla çalışıyoruz. o alan telefon almıyoruz mesela. Arkadaşlarımız da zaten



hepsi sanayici arkadaşlarımız. Hepsi keman değil tabi farklı enstrümanlar var.

### **STK'larda göreviniz var mı?**

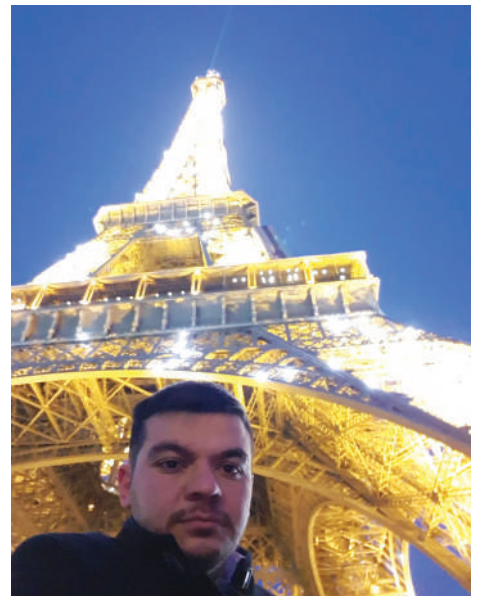
Benim yok ama onlarla ağabeyim ilgileniyor. Ben daha çok üretim kısmında olduğum için pek o taraflarda merakım yok.

### **Gençlere tavsiyeleriniz ne olur?**

Biz sürekli araştırdık ama bugün gençler araştırmayı sevmiyor. Şimdiki gençler sürekli bir oyun, internet gibi alanlarda vakit öldürüyorlar. Gençler zamana baygın bakıyorlar. Gençler sosyal medyayı kullansınlar ama sanal olarak kalmasınlar. Merak ettiği şeylerin üzerine gitsinler.

### **Marka üretme konusunda eksikliğimiz var mı?**

Konya'da bazı sektörlerde kalite üretmeye başladık. Yani Konya sanayisi son 10 yıldır marka üretmeye çalışıyor. Şu anda artık bizi takip eden ülkeler var. Biz firma olarak yeni ürünler yaptık. Artık Konya sanayisi her şeyi yapıyor. Talep olduğu sürece tekeken süt çıkarırız. Yeter ki, talep olsun.







## 'SEKTÖRDE LİDER OLMA YOLUNDA İLERLİYORUZ'

Hilalsan ikinci kuşak yöneticisi Mustafa Coplan hedefleri ve özel hayatına dair özel değerlendirmeyi 10'Lar Dergisi'ne yaptı. Mustafa Coplan, "global bir şirket olma hedefiyle ilerliyoruz" dedi.

1984 yılında kurulan HİLALSAN, manuel sac makasları ile başladığı üretime, bu gün Hidrolik Kombine Makaslar, Hidrolik Presler, Redüktörlü Giyotin Makaslar, CNC Hidrolik Giyotin Makaslar ve CNC Hidrolik Abkant Presler ile devam ediyor. Sektörü ve Hilalsan hakkında önemli bilgiler veren Mustafa Coplan, "Kuruluşumuzun temelinde yer alan en önemli varlığımız olan hayal gücü ve bu hayallere hayat veren yüksek özgüvenimiz ile Türkiye için çalışıyor, katma değer üretiyor, global bir şirket olma hedefiyle ilerliyoruz" diye konuştu.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Mustafa Coplan, ailemin dördüncü çocuğuyum. Babam 62 yaşında ben 26 yaşındayım. Tabii bu da aramızdaki nesil farkını da artırıyor açıkçası, ilk ve orta öğrenimimi Konya'da tamamladım. Liseyi Adil Karaağaç Anadolu Teknik Lisesi'nde okudum. Üniversiteyi de KTO Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nde okudum. Okul hayatımda sürekli bir hareketlilik vardı, lisede sürekli yarışmalara katıldım. Bu anlamda okul hayatımda hiçbir zaman, evden okula okuldan eve bir yaşamım olmadı. Üniversitede okurken, Gaziantep'te yapılan uluslararası robot yarışmasına hakem olarak çağırıldım ve mühendislik dışında oraya hakem olarak çağırılan ilk ve tek kişiydim. Yine üniversitede okurken Karatay Üniversitesi olarak 125 adet çalışma



gerçekleştirdik. Üniversiteden de 2 sene önce mezun oldum. Makine imalatı haricinde aktif olarak da çiftçilik yapıyoruz. Tabii bunu profesyonel olarak değil de babadan gelen bir iş olduğu için yapıyoruz.

### Hilalsan'ın hikayesini de anlatır mısınız?

Hilalsan makine babam tarafından 1984 yılında kurulmuş, ilk kurulduğu yıllarda inşaat makasları üretimi ile başlamış, tabii

bu arada pekçok farklı mekanda çalıştık. Şuanda aktif olarak cnc giyotin makaslar, kombine makaslar ve daha başka şeyler ile 4 kalemde üretimimize aktif olarak devam ediyoruz.

### Burada şu anda ne kadar üretim yapıyor?

Makine üretimi uzun bir zaman aldığı için günlük değil de yıllık olarak 200 adet makine üretimimiz var şuanda.







### Ağırlıklı olarak yurtdışı olarak çalışıyorsunuz. Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Bizim en büyük pazarımız Avrupa daha sonra Amerika kıtası daha sonra Asya ülkeleri ve son olarak Rusya ve civar ülkelere olarak satışıımız var.

### Müşterilerinizin Konya'yı tercih etme sebepleri nedir?

Aslında bu bizim kendi firmamız için büyük sorunlardan bir tanesi Konya maalesef uzun zamandır ucuz ve üretiyor fakat kalite üretmiyor. Konya Türkiye'de zaten küçük Çin olarak biliniyor.biz bunun için üretim alanımızı Konya dışına taşımaya bile düşündük.

### Pandemi dönemi sizi nasıl etkiledi?

Pandemi dönemi bizi tabii ki etkiledi fakat bizi döviz krizi daha çok etkiledi. Pandemi döneminin bize en büyük etkisi, nakliye konusunda oldu zira nakliye alanında çok sıkıntı yaşadık. Satışta bir sıkıntı yaşamadık ama sattığımız ürünü nakletme hususunda ciddi sıkıntılar yaşadık.

### Burada bir gününüz nasıl geçiyor?

Sabah 8'de işbaşı yaparız., ilk önce atölyede üretim alanlarını incelerim. Ben her gün sabah ve akşam burada üretim aşamalarını takip ederim. Aynı zamanda gün gün ne kadar yol aldık buna bakarım. Sonrasında genellikle maillerimi kontrol ederim yurt dışından müşterilerimiz ile çoğunlukla ben bizzat temasta bulunurum. Onun dışında ana malzemelerimiz ile ilgilenirim. Sürekli bir alternatif arayışı içerisindedim. Kullandığımız her malzeme için bir alternatif bulundurmak isterim. Öğleden sonraya kadar bununla ilgilenirim sonrasında tedarikçilerimiz malzemelerimizi getirir. Onları depoya yerleştirme ile ilgileniriz. Bir günüm genel olarak böyle geçiyor.



### Peki fabrikada babanız ile ilişkiniz nasıl?

Aslında genel olarak bakarsak patron-müdür ilişkimiz var. İşleyiş bana bağlı ama son karar babama bağlı tabii dengeyi her fırsatta kurmaya çalışıyoruz. Babam her zaman bana işi ve hayatı öğretmeye çalışıyor. En ufak işi dahi bana öğretmeye çalışıyor. Çünkü bunun sonunda 37 yıllık ismimiz ve 40 personelimiz de bana emanet kalacak. Her zaman bu şuur ile kendimi yetiştirmeye çalıştım. Hiçbir zaman sorumluluk almaktan kaçmadım. İnisiyatif kullanmayı tercih ettim her zaman. Bunu tüm genç arkadaşlarımızın yapmasını tavsiye ediyorum.

### İş haricinde sosyal hayatta neler yaparsınız?

Ben liseden bu yana CAD-CAM programlarına çok meraklıydım hala meraklıyım. Bazen aklıma birden bir tasarım gelir ve bilgisayar karşısına oturup sıfırdan onu çizmeye başlayabilirim ve saatlerce uğraşırım ona. Onun dışında keşfetmeyi çok severim özellikle şehirlerarası yolculuğu bu manada çok fazla yaparım.

### Hedefleriniz nelerdir?

Aslında benim küçüklüğümde beri her zaman, firmaya yetebilecek bir patron olmak istedim benim isteğim hayalim bu yani. İlk önce kendimi geliştirmek istiyorum. Firma olarak hedefim satış alanımızı çeşitlendirmek ve artırmak. Her zaman yurtiçi yurtdışı en iyisi ve sürekli gelişeni olmak istiyorum.

### Genç arkadaşlara tavsiyeleriniz nelerdir?

Genç girişimcilere öneride bulunmam gerekirse, ülkemizde girişimcilik çok parlatılıyor. Maalesef işsizlik rakamlarımız her geçen gün artıyor. Aslında bunu genç arkadaşlarımıza biz dayatıyoruz bir yerde. Genç arkadaşlarımıza çok dikkatli olmalarını tavsiye ediyorum. Herkes kendi işinin patronu olmak ister ama bunun için risk almak gerek. Büyük düşünmek gerek. Konya'da yeni açılan bir sürü firmamız var. Giderek büyüyor. Girişimcileri tebrik ediyoruz fakat şunu belirtmek isterim; burada şehrin markasını ve rekabetini de gözetmek gerek. Yani kendimiz için çalıştığımız kadar şehrimiz için de çalışmamız gerek. Genç işadamlarına başka bir önerim ise ilk girdiğiniz de maalesef bir başkasının direnci ile karşılaşabiliyor bu da genç arkadaşımızın hevesinin kırılmasına neden olabiliyor. En büyük tavsiyem inisiyatif almaktan çekinmesinler ve bunun sorumluluğunu da almayı bilsinler.







Kurulduğu günden bu yana kadar sahip olduğu farkındalık ile sektörün ihtiyaçlarını gidermeyi, amaçlayan Fetih Makine ikinci kuşak sahibi Muammer Boduk 10'Lar Dergisi'ne konuştu. Boduk, "Türkiye'de tek Avrupa'da üçüncüyüz" dedi.

**K**urulduğu günden bu yana kadar sahip olduğu farkındalık ile sektörün ihtiyaçlarını gidermeyi, makine üretimlerinde yenilikçi bir yaklaşım ile en iyi çözümleri üretmeyi amaçlayan Fetih Makine her gün yeni proje ve çalışmalarla şehre katma değer kazanıyor. Söz konusu paketleme makineleri olduğunda, sektörün lider kuruluşlarından biri olan Fetih Makine, silaj, küspe, yem ve diğer paketlem makinelerini farklı seçeneklerle müşterilerine sunuyor. Fetih Makine ürettiği makineler ile paketleme makineleri sektörüne yön veriyor.

Sektör ve özel hayatı ile ilgili sorularımıza samimi cevaplar veren Fetih Makine'nin ikinci kuşak sahibi Muammer Boduk, "Ürettiğimiz makineler, yurt içinde ve yurt dışında birçok noktada kullanılmaktadır. Hindistan, Afrika ülkeleri ve Avrupa'ya yapmış olduğumuz ihracatlar ile ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz" dedi.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İkinci kuşak firma sahibi Muammer Boduk ben. 30 yaşındayım. Konya doğumluyum Konyalı tabiri ile işimizin başındayız.

## "TÜRKİYE'DE TEK AVRUPA'DA ÜÇÜNCÜ"

İşimiz itibari ile sosyal hayatımız da işimiz oldu.

#### Bu işe peki babanızın işi olduğu için mi başladınız?

Yok, zaten ben elektrik elektronik mezunuyum benim kendi işimde bu ayrıyeten bir ilgimde vardı.

#### Fabrikada bir gününüz nasıl geçiyor?

Biz sürekli işimizin başında olmak zorundayız çünkü en ufak hatayı dahi makine çiftçiye ulaşmadan görmek zorundayız. Zira burada çiftçimizin 1 yıllık emeği söz konusu.

#### Ne üretiyorsunuz?

Biz Fetih Makine olarak 2011 yılından beri slaj paketleme üzerine çalışma yapıyoruz. Amacımız tarım üzerine 25-50

kilogramlık mısır slajı, pancar küspesi, arpa posası gibi ürünleri 12 ay boyunca saklayabilmek. Ayrıca fermantasyon süreci de bizim makinemizde tamamlanır. Bizim makinelerimizin en önemli özelliği vakumda yapabiliyor olmasıdır. Türkiye'de tek Avrupa'da ise 3'üncüyüz.

#### Yurtdışı çalışmalarınız da var mı?

2020 yılı itibari ile yüzde 82'lik bir kısmını yurtdışına satıyoruz. Ayrıca yurtiçi bayilerimiz ve satışlarımızda var. Aynı zamanda biz ar-ge çalışmalarını da yapmaktayız TÜBİTAK'ta olan projelerimiz de mevcut.

#### Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

15 kişi çalışıyor burada.

#### Fabrika alanı olarak ne kadarlık bir alanda faaliyet gösteriyorsunuz?



MUAMMER BODUK





Burası 2500 metrekare, önümüzdeki ay taşınacağımız bitmiş olan yerimiz ise 6000 metrekare.

#### **Pandemi süreci nasıl geçti?**

Korona süreci bizim imalatımızı da, ihracatımızı da etkilemedi. İşlerimizde herhangi bir zayıflama asla olmadı. Aksine yurtdışı satışlarımız arttı elhamdulillah.

#### **İş haricinde neler yaparsınız?**

Ben yeni evli sayılırım. 2 yıllık evliyim ve yeni çocuğum doğdu, 3 aylık. Çocuğumuz ile resmen hayata yeniden başladık sayılır. Pandemiden dolayı oğlum ile evde oturup maçlarımızı takip ediyoruz, Galatasaraylıyız.

#### **Korona sürecinde sosyal hayatınız nasıl geçiyor?**

Bizim evimiz bahçeli olduğu için orası bize yetti, ağaçlarımız ile ilgilendik, son zamanlarda da çocuğumuz ile ilgileniyoruz.

#### **Genç girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?**

Kesinlikle korkmaya hiç gerek yok, Biz şuan çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Gençler hiç korkmasın, şuan zaten internet çağındayız istedikleri her şeye rahatça ulaşabilirler.

#### **Hedefleriniz nelerdir?**

Ben bir ürün tasarlarken onu 5 dolara satıyorsam, nasıl 500 dolara satarım, nasıl daha çok katma değer sağlarım? kafasında çalışıyorum. Böylece ülkemize de daha fazla katkı sağlayabiliriz. Hedefim daha çok katma değer üretmek.

#### **Sosyal hayatta hedefleriniz nelerdir?**

Koronadan bir an önce kurtulmak, bir kayak merkezi planımız vardı, koronadan dolayı dışarıya adımımızı atamıyoruz. Hep kayak merakım vardır.







# KEREM NÜKTE KAZANDIRIYOR

Kerem Nükte GYO yöneticilerinden Hasan Aksay ile sektör ve özel yaşamına dair başlıkları konuştuk. Konya'nın güvenini kazandıklarını belirten Aksay, gençlerin STK'larda görev almasını da istedi



**M**üşteri ihtiyacını doğru analiz eden ve ortaya çıkan sonuca göre en doğru çözümü sunmayı ilke edinen Kerem Nükte, detaylı ekspertiz çalışmalarıyla da hem mülk sahibine hem de alıcıya / kiracıya kazandırıyor. Kerem Nükte olarak Konya ve birçok ilde güveni de sağladıklarını ifade eden Kerem Nükte Yöneticisi Hasan Aksay, "müteahhit mantığı değil de yatırımcının kazanabileceği bir alternatifle yatırımlarımızı yapalım istedik. Sancak Mahallesi'nde 126 dairelik bir projeye başlıyoruz" dedi.

## Hasan Aksay kimdir?

1993 Konya doğumluyum. Evli bir çocuk babasıyım. 18 yıl boyunca Suudi Arabistan'da yaşadım, orada büyüdüm. Çeşitli alanlarda faaliyet gösteren firmalarda çalıştım. Genellikle hepsi ticaret üzerine idi. Al-sat yapıyordum. Bir dönem babamın yanında da çalıştım. 2010 yılında Türkiye'ye dönüş yaptım. Daha doğrusu üniversite için Konya'ya geldim. Necmettin Erbakan Üniversitesi Coğrafya Öğretmenliği Bölümü'nde kazandım. 2 yıl boyunca okula gittim geldim fakat aklım ticarete olunca okulu bırakma kararı aldım. Okulu bıraktıktan sonra 2 yıl DeFacto'da çalıştım. Kasa, depo ve işleyiş sistemini kurumsal bir firmadan öğrenmek istedim ve 2 yıl çalıştım. Sonrasında kendi işimi kurmak için ayrıldım kadın giyim üzerine e-ticaret sitesi kurdum. Bu süreçte zarfında da global bir firma bana Türkiye

distribütörlüğü teklif etti. Orada bir yıl kadar çalıştım ve beni İstanbul'a davet ettiler. Beni Konya'ya bağlayan çok şey olunca Konya'dan gidemedim ve İstanbul tekliflerini reddettim. 2015 yılında Kerem Nükte'ye başladım. O günden bu yana Kerem Bey ile birlikte çalışıyorum.

## Kerem Nükte Gayrimenkul ne zaman kuruldu?

2013 yılında kuruldu. Bizim çevremizdeki insanların ricası ile kurulmuş bir şirkettir Kerem Nükte Gayrimenkul. Bildiğimiz her sektörde bir arkadaşımız var ama gayrimenkul sektöründe bir arkadaşımız yok derken böyle bir karar almışlar. Kerem Bey o zaman sigortacılık yapıyormuş. Kendisine bu konuyu ailesi ve arkadaşları istişare edip gayrimenkul firması kurmaya karar vermiş ve sigorta şirketini ağabeyine devredip Kerem Nükte Gayrimenkulu kurmuş. Arkadaşlarımız için de güvenilir bir liman olmuş oldu. Yaklaşık 8 yıldır eşimize dostumuza alım satım noktasında yardımcı olmaya çalışıyoruz. Yatırımlar konusunda da arkadaşlarımıza burada yön vermeye çalışıyoruz.

## Aracılık hizmeti mi veriyorsunuz?

Aracılık hizmeti veriyoruz. Yani alıcı ile satıcıyı bir araya getirip tapu devrine kadar tüm süreci yürütüyoruz.

Kerem Nükte Gayrimenkul sıradan bir emlakçıdan farkı nedir, güven konusunu nasıl hallediyorsunuz?







2013 yılında bu sektörde kendimizi ispat edebilmek için çalışmalarına başladık. Kerem Bey'in bu süreçte yoğun İstanbul trafiği oldu. Birkaç farklı ilde bu sektörü araştırdı ve farklı ne yapabiliriz, sorusunun cevabını aradı. Bu arayış sonucunda şu noktaya ulaştık; İstanbul'da bir gayrimenkulcü bir konutun yapımı esnasında müteahhitle birlikte inşaata temelden başlayıp son aşamaya kadar olan süreci birlikte takip ediyorlar. Biz de burada bunu uygulamaya başladık. Meraş bölgesinde aktif olan stüdyo daireler bunlardan bazıları. Hâlâ orada da aktif olarak her aşamasında varız. Dolayısıyla bu şekilde nihai tüketicilere ve yatırımcılara bir güven oluşturmak istedik. Bunu da başardık diyebiliriz. Müteahhitin de çözüm ortağı olduk. Yani hem yatırımcının hem de müteahhitin işini kolaylaştırmış oluyoruz. Ben bir yere girdiğim zaman en az 15 yatırımcıyla giriyorum. 2-3 milyon lira para desteği ile müteahhitin de işini kolaylaştırıp güven esası işlerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Farkımız ise verdiğimiz sözü yerine getirmek oluyor. Emlak sektörü maalesef algı konusunda sıkıntılı bir sektör. Ama sektörde güveni sağladığımız zaman da sektörde bizi öne çıkaran bir etken oldu.

#### Sadece Konya'da mı iş yapıyorsunuz?

Şu anda 18 ilde gayrimenkul işi yapıyoruz. Bu illerde herhangi bir bağlantıda olduğumuz kimse yok. Bizzat araştırmaya binip kendimiz giderek işlerimizi yürütüyoruz. Kendimiz orada pazarlaması dahil bütün işlerini kendimiz yapıyoruz. Yani Konya'da yaptığımız işlemlerin aynısını çalıştığımız illerde de gerçekleştiriyoruz.

#### Projeleriniz nelerdir?

Bu zamana kadar inşaat firmaları ile yapmış olduğumuz çözüm ortaklığına ek Müteahhitlik boyutunu kendimiz yapalım istedik. Lakin müteahhit mantığı değil de yatırımcının kazanabileceği bir alternatif yatırımımızı yapalım istedik. Sancak Mahallesi'nde 126 dairelik bir projeye başlıyoruz. Burada biz şöyle bir şey yaptık;

kâr dilimlerini yatırımcımıza yansıttık. Şu anda dairelerin çoğunu sattık ve %5'lik bir kar ile yatırımcının kazanacağı bir şekilde satışlarımızı yaptık.

#### Ne zaman teslim edeceksiniz?

Konya'nın çok alışık olmadığı bir durum zira biz bu daireleri 1 yıl gibi kısa sürede teslim etmeyi planlıyoruz. Bu süreçte bize Kerem Bey'in ağabeyi de destek veriyor. Şöyle; kendisi İstanbul'da çok büyük projeler gerçekleştiren bir müteahhit ve bu projede de kendisinin deneyim ve tecrübesinden faydalanyoruz.

#### Sektör için pandemi nasıl geçti?

Pandeminin en büyük etkisi vatandaş her alanda olduğu gibi ticari alanda da tedirgin etti. Konut satışlarımıza da ilk zamanlar yansıdı ve yatırımcı tedirgin yaklaştı. Sonradan hamdolsun normale döndü. Pandeminin en büyük zararı inşaat sektörüne oldu maliyetler yüksek olduğu için hem arzda sıkıntı var hem de yatırımcıların alım gücünü etkiledi.

#### Pandemide devlet desteği kullandınız mı?

Çok şükür buna ihtiyaç hissetmedik. Krizi fırsata çevirme noktasında iyi bir strateji uyguladığımızı düşünüyorum. Çünkü kriz dönemlerinde büyülebilmek bir marifetti ve hamdolsun biz bunu başardık Bu dönemde çalışan arkadaş sayımızı 12'den 18'e çıkararak bu süreçte büyümeyi nadir şirketlerden olduk. Genişledikçe de pastanın diliminden payımızı daha da büyüttük.

#### Hasan Aksay iş haricinde ne yapmayı sever?

Ofiste çalışmakta olan arkadaşlarımıza bir tavsiyede bulunuyoruz. Herkesin zaman geçirebileceği bir STK'ya üye olması. Yani şu anda burada çalışan bütün arkadaşlarımızın iş haricinde uğraş verdiğimiz bir STK çalışması, organizasyonu var. Ben Talebehane derneği ve Türkiye gençlik vakfında gençlik çalışmaları yapıyoruz. Aynı zamanda Ravza İnsani Yardım Derneği'nde de çalışmalarımız var.





## HEDEF DAHA İLERİYE TAŞIMAK

Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri kurucusu Ali Arslan, "Bundan sonraki hedefim içinde bulunduğumuz sektörlerimiz medya, basın-yayın, otomotiv, gıda ve endüstriyel temizlik ürünleri alanında gerek kendi kurduğum şirketimi gerekse atalarımızın yadigari olan şirketlerimizi daha ileriye taşımak, Konya'mıza daha çok istihdam sağlayabilmek." dedi

**K**üçük yaşlardan bu yana ticarete merakı sebebiyle ticaret alanında çalışmalarını yürüten Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri sahibi Ali Arslan başarılı yolculuğunu başarılı çalışmalar ile sürdürüyor. Aile büyüklerinin tecrübelerinden faydalanarak, yenilikçi ve girişimci bir ruhla, hedefinin şirketlerini daha da ileriye taşımak olduğuna dikkat çekti.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben Ali Arslan 1991 Konya doğumluyum. Aslımız Bozkır Soğucak'a dayanır. Rahmetli büyükbabam Soğucak'dan Avdul'a , Avdul'dan Çumra'ya, Çumra'dan da Konya'ya hicret etmiş. 1985 yılında büyükbabamın vefatından ardından babam ve amcalarım ticari hayatlarına Konya'da devam etmişler. Üniversite mezunuyum. Evli ve bir çocuk babasıyım.

### İş hayatına giriş hikayenizden bahseder misiniz? Nasıl giriş yaptınız?

Ortaokul yıllarımdan bu yana ticarete hevesim var. Lise ve üniversite de makine bölümünü okumam dolayısıyla mesleğim karpıcılık ve makine teknikerliği. Lakin babam ve amcalarımın ticari hayatta olmaları ve ticarete devam etmeleri biraz daha bire bir aktif ticareti sıcak tuttu. Ticari hayata 2013 yılında Konya Yenigün Gazetesinde aktif olarak başladım. Ardından 2019 yılında 'Temizliği işinize taşıyoruz' mottosu ile Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri firmamızı kurduk. Hali hazırda faaliyet gösterdiğimiz medya, basın-yayın, otomotiv ve yeme-içme sektörlerinden gelen yılların verdiği birikimimiz ile endüstriyel temizlik sektörüne yeni bir soluk getirmeyi amaçlıyoruz. Hedefimiz sadece temizlik ürünleri satmak değil, portföyümüzdeki müşterileri ve faaliyet gösterdikleri sektörü doğru analiz ederek firmaya özel temizlik ürünü çözümleri geliştirmektir. Onlarca marka ve yüzlerce farklı ürün çeşidimiz ile şimdilik Konya'da faaliyet göstermenin



ALİ ARSLAN







yanı sıra yakın vadede İç Anadolu, uzun vadede ise Anadolu'nun dört bir yanına şubeler açmayı planlıyoruz. Kâğıt, deterjan, tekstil, poşet, ekipman ve aparat grupları ile ekonomik ürün ve modellerden, premium ürün ve modellere kadar her bütçe ve isteğe göre çözümler geliştiremekteyiz. Promotto olarak önceliği kalite ve zamanlama olan firmaların temizlik ürünlerinde çözüm ortağı olmaya hazırız. Bu minvalde misyonumuz öncelikle Konya'nın kurumsal firmaları olmak üzere Türkiye'nin kurumsal firmalarına temizlikte ihtiyaç duydukları ürünleri kaliteli bir şekilde zamanında ulaştırmaktır. Vizyonumuz ise sürekli gelişen ürün çeşitliliğimiz ile kalitede daima ileriyi hedefleyerek sektörün hep bir adım önünde olmak.

#### İşinizle ilgili hangi alanlarda çalışmalar yaptınız?

Medya, basın- yayın sektöründe, otomotiv alım satım ve şehir içi nakliye alanlarında ticaretimiz devam ediyor. Bu süreçte yeni kurulmasından ötürü ağırlığı Promotto Endüstriyel Temizlik Ürünleri firmamıza verdik. Bir de Genç MÜSİAD'ın meyvesi olarak nitelendirdiğimiz Ahi Grup gıda iştiraki Simidhane'miz var. Simidhane dört ortaklı Genç MÜSİAD'da tanışmış, yol arkadaşlığı yapmış, refiklik yapmış dört arkadaşın ortak kuruluşu. Burada da Mehmet Yüzbaşıgil, Ahmet Karakuş ve Durmus Ali Kabran ile birlikte gıda sektöründe faaliyet gösteriyoruz. İlk şubesini KTO Karatay Üniversitesi içerisinde hizmete açtığımız Simidhane'nin yeni şubesini Zafer'de Serper Plaza altında faaliyete geçirdik. Pandemi ciddi anlamda olumsuz etkilese de biz bu dönemde yatırım yapmaktan kaçmadık. Tohumunu

zor süreçte ektiğimiz bu yeni şubemiz, pandemi-den kurtulmamız, insanların sağlığına kavuşması ve yasakların kalkması ile birlikte ağaç olmaya ve meyve vermeye başlayacağını ümit ediyoruz.

#### İş hayatının stresini nasıl atıyorsunuz? İlgi alanlarınız nelerdir? Herhangi bir sivil toplum kuruluşunda üyeliğiniz veya çalışmalarınız var mı?

Yoğun iş hayatının stresini ailem, aile büyüklerim, arkadaşlarımla ve dostlarımla yanında vakit geçirmenin yanı sıra binicilik ve yüzme faaliyetleri ile atıyorum. Yine çeşitli STK'larda görev alarak bu iş hayatının stresini atıyorum. Gençliğimin en güzel yıllarını Genç MÜSİAD Konya Şubesinde geçirdim. Rahmetli goca reisim Avukat Mehmet Ali Özbuğday başkanının yoğun talepleri ile Genç MÜSİAD Konya şubesi üyesi oldum. Aktif üyeliğim ile birlikte Genç MÜSİAD Konya'da iki dönemde yönetim kurulu üyeliği yaptım. Yaş haddimizin dolmasıyla birlikte Genç MÜSİAD'ın emeklisi olmaz MÜSİAD'lısı olur diyerek MÜSİAD Konya üyesi oldum. Gurur ile taşıdığım STK üyeliklerinden biridir MÜSİAD Konya. Yine iki yıl önce Konya Genç İş İnsanları Derneği (GİAD) Başkanı Gülvezir Korkmaz başkanının talebiyle Konya GİAD üyeliğim başladı. Aktif olarak da TOBB Genç Girişimciler Kurulu Konya İcra Kurulu üyesi olarak çalışmalarına devam ediyorum. Yine gönülümüzde farklı bir yeri olan Konya ESOB başkanım, ağabeyim Muharrem Karabacak başkanımızın da çalışmalarında fahri üyesi olarak destek olmak için gayret ediyoruz. Siyasette aktif rol almadım. Lakin Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın bir neferi olmaktan, yolunda koşmaktan gurur







duydum. Gençlik yıllarımıza biraz daha değinecek olursak Genç MÜSİAD Konya'da arkadaşlarımız ile gerçekleştirdiğimiz yolculuklar, programlarımız, faaliyetlerimiz unutulmaz. Bu yolculuklar sosyal aktifliğimizin tamamlayıcı kısmı oldu. Elbette ki iş hayatı insanı yoruyor. Bedensel yorgunluk dinlenince geçiyor ama, zihinsel yorgunluk zor. Lakin ben çalışmaktan hiç yorulduğumu düşünmüyorum. Hiç yorulmadım da. Çalışmayı seven bir insanım. Gece gündüz, Cumartesi Pazar demeden müşterilerimize hizmet etmek, onların mutlu olduğunu görmek para kazanmaktan daha büyük keyif veriyor. Önemli olan işini severek yapmak. Gönülümüzdeki kanayan en büyük yara ise Mehmet Ali Özbuğday'dır. Kendisi çok farklı bir insandı. Bizim sosyal aktivitemizi de o tamamlardı. Ağabeyliğimizi de o yapardı. Reisliğimizi de o yapardı. Dünya görüş açısı çok farklıydı. Allah adamıydı. Biz Mehmet Ali Özbuğday ile Kapu Camii'nde Ramazan ayında bol bol vakit geçirirdik. Mehmet Ali Özbuğday hafızdı ve Ramazan ayında Kapu Camii'nde mukabele okurdu. Onun sayesinde hiç sabah namazı kaçırmamışızdır. Onu orada hem yalnız bırakmazdık hem de gidip dinlerdik. Kendisi ile çok güzel anılarımız oldu. Aynı zamanda şirket avukatlığımızı da yapıyordu kendisi. Rabbim geride kalanlarına sabırlar versin inşallah.

#### Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Bundan sonraki hedeflerim medya, basın-yayın, otomotiv, nakliye, gıda ve endüstriyel temizlik ürünleri alanında faaliyet gösteren firmalarımızın, gerek kendi kurduğum şirketimi gerekse atalarımızın yadigarı olan şirketlerimizi daha ileriye taşımak, Konya'mıza daha çok istihdam sağlayabilmek. Konya ekonomisine daha fazla katkı sağlamak için çalışacağım. Atalarımızdan aldığımız en büyük sermayemiz ise itibari sermayedir.

Allah razı olsun onların itibari sermayesi ile başta Konya olmak üzere Türkiye'nin birçok ilinde ticari faaliyetlerimize devam edebiliyoruz. Bir ata ve ailenin bırakabileceği en büyük miras itibardır. Parayı herkes bırakır. Ama itibar olmadığı sürece ne kadar zengin olursanız olun o para bir işe yaramaz. Ama itibarın olduğu sürece, çevrede tanıdığın sürece ne iş yaparsan yap elhamdülillah hızlı yol kat edersin. Bizim endüstriyel temizlik ürünleri sektörümüzde, medya ayağımızdan kaynaklı, otomotivdeki ayağımızdan kaynaklı çok şükür hızlı duyulma ve reklam süreci gerçekleşti. Elhamdülillah büyük bir ivme yakaladık. Pandemi ne kadar temizlik sektörünü olumsuz etkilemedi gibi görülse de ister istemez aktifte çalışan düğün salonlarından okullara, kafeler ve restoranlar başta olmak üzere hizmet sektöründeki bütün ayağımızı köreltmış oldu. Pandemi, işlerimizi etkilemesinin yanı sıra çok sevdiğimiz insanların da aramızdan ayrılmasına sebep oldu. Gönül verdiğimiz birçok insan dünyasını değiştirdi. Rabbim, tüm geçmişlerimize rahmet eylesin. Mekanlarını cennet eylesin.

#### Ticarete meraklı gençlere ve ticarete yeni girecek gençlere tavsiyeniz ne olur?

Benim atam, baba yarım, aile büyüğümüz Bayram Arslan her zaman der ki oğlum ne iş yaparsanız yapın kaliteli yapın. İnsanlar ürünleriniz için pahalı diyebilir ama kalitesiz demesinler. Hiçbir zaman kötü mal satmayın tavsiyesinde bulunur. Allah kendisinden razı olsun. Her daim emin adımlarla büyümeyi söyler. Gençlere tavsiyem sevdiği işi yapsınlar. Kolay para kazanmak yok. Herkes çok çalışacak. İşini severek yapacak. İşini sevmiyor ise başarı gelmiyor. İnsan sevdiği işte başarılı ve mutlu oluyor. Ticareti ve alıp satmayı sevdi. Büyükleliğimizin bizlere tavsiyeleri hep hayat tecrübesi oldu.





İşimiz temizlik...



0 332 235 15 15 | [promotto.com.tr](http://promotto.com.tr)



# toptan akaryakıtta özel fırsatlar

- Özel Fiyatlar ve Anlaşmalı Bankalarla 6 Ay Vade İmkani
- Ücretsiz Nakliye Hizmeti



> 0850 888 42 31

• [envoyakit.com.tr](http://envoyakit.com.tr)



# envoy



# tekbas

UN FABRİKASI

UN DA  
BİR SULTAN

*Ustaların  
Tercihii..*

Yıllardır buğdayı özenle işleyerek, usta ellerde lezzete dönüşmesine katkı sağlıyoruz.



Bizi Sosyal Medyadan Takip Edin !



TekbasUnFabrikasi



TekbasUn

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



TÜRKİYE'NİN TÜBİTAK DESTEKLİ İLK

# Bilim Merkezi Konya'da

Türkiye Selçuklu Devleti başkenti Konya, yüzyıllar önce olduğu gibi bugün de eğitimin ve bilimin merkezi olarak gençleri geleceğe hazırlayan bilimsel faaliyetlere katkı sağlıyor.

PANDEMİ DÖNEMİ

Hafta içi: 10.00 - 16.00



**BENİM  
ŞEHİRİM**



[www.kbm.org.tr](http://www.kbm.org.tr) | 0 332 221 66 96 | #BenimŞehirim