

# 10LAR

Yeniğün

Haziran 2023

Genç Yıldızlar Sayısı

ALİ AYRANCI

DANA MALUKHOVA

TUĞBA ÇİMEN

ENES ÖZBEY

ERKAN BAŞAR

CIHAT KÜÇÜK

HASAN İYİBİLDİREN

FERHAT GENÇ

ALİ İNAL

VELİ KARAMERCAN

EMRE KÜÇÜK

MENDUH ABAZ

MERVE KOYUNCU

FATMANUR KORKMAZ

A. CİHAD ÖZSAMUR

GAMZE UYAR

BÜŞRA İŞLEKER

ABDURRAHMAN ESKİCİ

A. NAZMİ YILDIRIM

ALİ AYDINALP

Y. EMRE KÖROĞLU

M. ALİ CAN  
A. GÜVEN COŞKUN

FURKAN ATSAN  
HALİL MOTORCU

## GENÇ YILDIZLAR-2



MEHMET ARPA

SAFA ÖZGENÇ

ORHAN ATSAN

MUSTAFA AYTEKİN

RAMAZAN BÜYÜKHELVACIĞİL

İZZET BULUT

SÜHA ÖZGENÇ

İSMAİL UYSAL

MEHMET YÜZBAŞIĞİL

İSMAİL CAN

MEHMET BÜYÜKKELEŞ

AHMET PORTAKALCIOĞLU

HİKMET BÜYÜKİPEKÇİ

M. HASAN ERKAN

MEHMET SUMAK

MUSTAFA SERT

M. SAFA KARAPINAR

ALİ CETİNKAYA

MUSTAFA CETİNKAYA

ÖMER FARUK BİLGİN

ZEYNEP BEYZA DEVECİ

Kelebeklerin Mucizevi  
Yaşam Döngüsünü

# KONYA TROPİKAL KELEBEK BAHÇESİ'NDE KEŞFEDECEKSİNİZ

Avrupa'nın en büyük kelebek uçuş alanına sahip Konya Tropikal Kelebek Bahçesi'nde yaratılış mucizelerini keşfedeceğiniz keyif ve adrenalin dolu bir deneyim için Konya sizi bekliyor.



**SELÇUKLU  
BELEDİYESİ**





KONYA TROPİKAL  
KELEBEK BAHÇESİ



**POMPA / ENJEKTÖR  
YEDEK PARÇALARI**  
PUMP / INJECTOR  
SPARE PARTS

**TÜRKİYE'DEN  
TÜM DÜNYAYA**

*since 1981*



**Umum Diesel®**

Technologies | Innovation

**OTOMOTİV | TEKNİK SERVİS | TARIM**

Fevzi Çakmak Mh. Kobisan Sanayi Sitesi 10762 Sk. 7/1 Karatay/KONYA/TURKIYE

T: +90 332 236 21 89

[www.umumdiesel.com](http://www.umumdiesel.com) | [info@umumdiesel.com](mailto:info@umumdiesel.com)





# 1.000 Mbps fiber internet sizin de hakkınız



İnternet, televizyon, telefon, bulut ve  
daha fazla hizmet için  
Türksat Kablo



0850 804 4444

[turksatkablo.com.tr](http://turksatkablo.com.tr)



[/turksatkablo](https://www.youtube.com/turksatkablo)





# ÖZFATİHLER VİNÇ İLE ZİRVEDE KALIN!



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)



#bornelectric



# YENİ BİR ÇAĞIN ÖNCÜSÜ.

TAMAMEN ELEKTRİKLİ YENİ BMW iX.

Elektromobilite için tasarlanan yepyeni bir vizyon.  
Yeni BMW iX olağanüstü tasarım çizgileri ve  
geleceğin teknolojileriyle yeni bir çağa hazır.

**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)



# GELECEĞİN İLERİSİNDE. YENİ BMW 7 SERİSİ.



**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)



#BirEmekHikayesi



Cemo ET 444 8 542

Nalçacı Şube



ATOMEDYA

Selçuklu Şube

Meram Şube



360°



**Cemo**<sup>®</sup>

Cemo

cemoetliekmek.com

f @ /cemorestaurant

444 8 542

Meram şubemizi ziyaret etmek için kameranızı okutunuz









Hayattaki  
dengenin  
keyfine  
varın!





ZADE | VITAL®

Güçlü Durun!



Zade Vital  
Çörek Otu Yağı







## SUMAK MAKİNE

Carpet Cleaning Machines

Sumak Makine, 2018 yılından beri Konya Büsan Organize Sanayi Bölgesi'nde, 6.000m2 alanda üretimlerini sürdürmektedir. Başta Amerika, Cezayir, Özbekistan, Fransa, Hindistan, Polonya olmak üzere bir çok ülkeye ihracat yapmaktadır.

Ürettiği otomatik halı yıkama makinesi, hav alma ve paketlenme, sıkma, çirpma, meç makineleri ile üretim ağını yeni teknolojiler ile birleştirerek hızlı bir şekilde büyümeye devam etmektedir.

Güçlü ARGE ekibi ile, her geçen gün yeni modeller tasarlayarak, kalitesini her zaman bir adım ileriye taşımaktadır.

Sektörü yakından takip ederek, hem yurt içi, hem yurt dışında ki müşterilerine sorunsuz hizmet sunmaktadır.

Sumak Makine, geçmişte olduğu gibi gelecekte de yenilikçi, rekabetçi ve yaratıcı çözümler sunan yaklaşımını, içinde bulunduğu topluma karşı duyduğu sosyal sorumluluk anlayışı ile devam ettirecektir.



sumakmakine



## PAYIDARTS

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 geçmişimizden ilham alarak bu alanda da faaliyetlerimizi en kaliteli şekilde benimsemekteyiz.



payidarts

BİLGİ İÇİN

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



Sumak Metal, çeyrek asrı aşkın deneyimi sayesinde müşterileriyle sarsılmaz bir ilişki kurarak, siz müşterilerinin memnuniyeti için canla başla çalışmaktadır.

Yılda 6.000 tonluk üretim ve işleme, CE ve ISO 9001 sertifikalarıyla hizmetlerinin çapını genişleterek sektörün önde gelen kuruluşlarından biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Metallerin kesimi ve şekillendirilmesi uygulamalarında da büyüyen teknolojiyi yakından takip etmekle ve tecrübeli kadrosuyla "kusursuz üretim - iş devamlılığı" prensiplerini uygulamaktadır.

Sumak Metal, siz saygın müşterilerinin acil ihtiyacı için yeterli stoğa ve hızlı dağıtım ağına sahip, güçlü bir firmadır. Sağlam, güvenilir, uygun fiyatlı lazer kesim ve yedek parçalarının en doğru adresi Sumak Metal ; teknolojik ve lojistik son gelişmelere ulaşmış, geniş ürün yelpazesine sahip, çözüm odaklı bir şirkettir.



**sumakmetal**



Çeyrek asırlık tecrübesiyle Sumak, müşterileri ile sarsılmaz bir ilişki kurmuş ve memnuniyetiniz için canla başla çalışmaktadır. Yılda 1.000 ton üretim ve CE, ISO 9001 sertifikaları ile; Sumak, hizmet çapını genişletmiş ve hizmet kalitesini geliştirmiştir.

Sektörün liderlerinden biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Talaşlı imalat ve metal şekillendirme uygulamalarında gelişen teknolojiye ayak uydurmakta, deneyimli kadrosu ile "kusursuz üretim - iş sürekliliği" ilkelerini gerçekleştirmektedir.

Siz saygıdeğer müşteriler için yeterli ürün stoğuna ve hızlı dağıtım ağına sahip olan Sumak güçlü bir firmadır. Güçlü, güvenli ve ekonomik freze makineleri ve yedek parça için en doğru adres

Sumak; son teknolojik gelişmelere ulaşmış, çeşitli ürün yelpazesine sahip ve çözüm odaklı bir firmadır.



**sumakdegirmen**



**SER**  
**D**



**SERDIP**

Büyükkayacak OSB Mah. 516 Nolu Sok. No : 5 Selçuklu / KONYA / TÜRKİYE  
+90 (332) 355 24 94 - info@serdrip.com - www.serdrip.com



# “KALİTELİ YAPILARIN DOĞRU ADRESİ”



Altın Saray Villaları



Beykon Konakları



Şeyhzade Konakları



**BEYRUHA**  
İNŞAAT



### Hakkımızda

2014 yılından bugüne inşaat sektöründe profesyonel hizmet veriyor, tecrübe, bilgi ve memnun müşteri networkümüz ile Türkiye'de en hızlı büyüyen markalar arasına girmeyi hedefliyoruz. Her geçen gün yepyeni projeler için çalışmalar yürütüyor, kurulduğumuz günden bugüne belirlediğimiz hedefler doğrultusunda ilerleyerek, her projede daha ileriye gitmek için projelerimizi sürekli geliştirip, üreterek inşaat sektöründe standartları belirleyen öncü firmalar arasında olmak için durmaksızın çalışmaya devam ediyoruz.

### Vizyonumuz

Sektörde edinmiş olduğumuz bilgi, birikim ve deneyimi müşterilerimizin faydası için kullanmak, faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerde Dünya'mızın ve Türkiye'mizin atılımlarında görev alarak tercih edilen ve yönlendiren güçlerden biri olmak, ileriye görebilen, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak kalitesi yüksek projeleri gerçekleştirmek vizyonumuzu oluşturmaktadır.

### Misyonumuz

Gerçekleştirdiği her projede kamu yararını ön planda tutarak, çevreye ve doğaya dost çalışma politikasıyla Türkiye'mizin ekonomisine katkıda bulunmak, kalitenin yanı sıra iş güvenliğini ön planda tutan; hizmeti en güvenilir şekilde sizlere sunmayı, müşterilerimize, çalışanlarımıza, ülkemize kaynak ve değer üreten örnek bir kuruluş olmayı kendimize "MİSYON" edindik.





# MAVERA GROUP



MAVERA KIR DÜĞÜN BAHÇESİ  
Konya'nın En Büyük ve Gerçek  
Kır Düğün Bahçesi

VUSLAT PREMIUM  
Premium Bir Düğün

MAVERA DÜĞÜN MERKEZİ  
Konya'nın Nişan, Kına  
ve Düğün Merkezi

MAVERA KIR DÜĞÜN BAHÇESİ  
Karahüyük Mah. Hatip Cad.  
No:275 MERAM KONYA

0332 60 60 342  
[www.maveradugun.com](http://www.maveradugun.com)

MAVERA KIR DÜĞÜN BAHÇESİ  
Kozacı Mah. Hatip Cad.  
No:289/A MERAM KONYA





**“geleneksel firından”**  
bi konya lezzeti  
**“tavuk but kebap”**

**59 TL**

**b**  **but**  
**KEBAP**  
“geleneksel firından”..

MENÜ

☎ 0(530) 5...

HEP TAZE.  
100%  
DOĞAL



İÇERİĞİ: Tavuk But Kebap + Bulgur Pilavı + Ezme + Turşu & Soğan + Ekmek

382 59 19



bibutkebap

bibutkebap.com.tr



10LAR

KONYA  
YenigünGAZETESİ YEREL  
SÜRELİ ÜCRETSİZ EKI

Yıl: 9 Sayı: 108

YENİBAHAR İLETİŞİM  
YAYINCILIK REKLAM VE SAN.  
TİC. A.Ş. ADINA SAHİBİ  
MUSTAFA ARSLANSORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ  
ABDULLAH AKİF SOLAKGENEL KOORDİNATÖR  
FAHRİ ALTINOKGRAFİK TASARIM  
MERVE DURGUTSAYI EDİTÖRYAL EKİBİ  
MUHAMMED ESAD ÇAĞLA  
HACER CEYLANREKLAM KOORDİNATÖRÜ  
İBRAHİM BÜYÜKHARBUBASKI TARİHİ  
HAZİRAN 2023İLETİŞİM  
Musalla Bağları Mahallesi  
Dereboyu Sokak 10/1  
Selçuklu/KONYA  
444 5 158  
www.konyayenigun.com

BASKI



FAHRİ ALTINOK

Genel Koordinatör

## GENÇLER KENDİSİNİ YETİŞTİRİYOR

**T**am 2 yıl önce Genç Yıldızlar sayısının 1. Sini yapmıştık. İş dünyasına yeni dahil olan yada ilk sayıda yapamadığımız iş insanlarını tekrar yaptık. İş hayatında olan bayan iş insanlarınınada bu sayımızda yer verdik. Her çalışma farklı bir heyecan, farklı bir tecrübe. Bu çalışma gerçekten çok farklı bir çalışma oldu. Çünkü içerisinde genç bay ve bayanlar 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 çekirdekte 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 gençlerimizde büyük bir ufuk kazandırmış. Bu ufukla gençlerimiz, aile şirketlerini daha iyi yerlere getirmeye çalışıyor. Bunda da başarılı olacakları-

na inanıyorum. Bura da bayan patronlarımıza ayrı bir parantez açmak istiyorum; konuya çok hakimler. Kendilerinden çok eminler. İş seçmeden her alanda kollarını sıvamışlar. Açıkçası bizi çok etkiledi bu görüntü.

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.

Gençlerimizde umut var. Çok güzel hedefleri var. Vizyonları var. Bize düşen yol açıklığı dilemek.

Sevgilerimle.



# Lavanta Kokulu Günler

**1 Temmuz'da Sizi Bekliyor**

Karatay Lavanta Bahçeleri Temmuz ayı boyunca ziyaretçilerini görsel şölenler sunmaya davet ediyor.

KARAASLANÜZÜMCÜ MAHALLESİ KOSOVA CADDESİ

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



**KARATAY**  
BELEDİYESİ

**HASAN KILCA**  
KARATAY BELEDİYE BAŞKANI



# RENKLERİN buluştuğu NOKTA



**ÇETİNKAYA**  
OFSET • MATBAA

**Kelebek**  
davetiyeleri

📍 Fevzi Çakmak Mah. Hacı Bayram Cad.  
No: 18 Karatay/KONYA  
☎ 0332 342 01 09  
☎ 0537 372 57 42  
✉ [cetinkayamatbaa@gmail.com](mailto:cetinkayamatbaa@gmail.com)

# HAVA TECH

Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servis

Tüm Sektörlerin  
HAVA Destekçisi...

Air supporter  
of all Sectors...



0.332 **345 38 13**

Fevzi Çakmak Mh. Büsan OSB. 10668 Sk.

No: 17/D Karatay/KONYA

havatechmakine@gmail.com

www.havalitabancatamiri.com

OSAKA

Chicago Pneumatik

Sappower

Retta

YAMAHA AIR TOOLS

GAV

metabo

WÜRTH

DEWALT

ÖZSAN

CRKM

FAR



Başarılı, güçlü, genç bir çiftçi ve bir iş kadını olan Büşra İşleker, yaşadığı bütün zorluklara rağmen mesleğini sevdiğini vurgularken kendi gibi üretici kadınların çoğalmasını da çok istiyor

## 'HEDEF BELLİYSE GİDECEĞİNİZ YOL DA BELLİDİR'

**İ**ş kadını olan ve aynı zamanda çiftçilik yapan Büşra İşleker, "Başarmak, ilk önce istemekten başlıyor. Bu işe ilk başladığım zaman, "Kadın çiftçi mi olur, arazilerde kadın mı olur, kadın başına mı yapacak, şuna söyleyin yapmasın" gibi katı söylemlerle çok karşılaştım. Ama insanlar şu an takdir ediyorlar. Güç, insanın kendinde bitiyor. Hedef belliyse gideceğiniz yol da bellidir" dedi.

### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

Ben Büşra İşleker. 1999 yılında doğdum. Şu an İstanbul Üniversitesi'nde 4 yıllık Sosyoloji okuyorum. 3. sınıftayım. Selçuk Üniversitesi muhasebe mezunuyum. Sonrasında ise babam vefat edince bana onun arazileri kaldı. Borçlarını ödeyip arazileri devletten tekrar aldım. Mısır, pancar, yonca gibi her türlü ekim faaliyetinde bulunuyorum. Sadece çiftçilikle kalmıyorum. Kendimi başka yönlerde de geliştirmeye çalışıyorum. Muhasebecilikte de çalıştım. Şu an mali müşavirliğe hazırlanıyorum.

### Bu sektöre nasıl ve kaç yaşında başladınız?

17 yaşından beri çalışıyorum. Ben çiftçiliği seviyorum. Normalde muhasebecilik gayet güzel



lunmayı seviyorum. O tarlada çamuru seviyorum. En önemli ürünün büyüdüğü evreyi görüp bunu kazandırmayı seviyorum. Her yıl kazanımlarım, kendime kattıklarım artıyor. İşte bu sebepten dolayı çiftçiyim. Sadece arazi işlemiyorum. Benim birçok ağacım da var. Evime gelseniz adeta tabiat ormanı gibidir. Her odada çiçekler var. Ben doğayı seviyorum.

### İş hayatına girerken çevrenizden maddi-manevi destek aldınız mı?

Kimseden destek almadım. Ailemden bir tek kız kardeşim var. Onunla büyüdük. O benim hayatımdaki tek ve en büyük desteğim. Onun dışında her şeyle kendim savaştım. Bununla mutluym. İnsanın güçlü olabilmesi için birçok fedakârlık yapması lazım.

### İş hayatında ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukları nasıl aştınız?

İllaki zorluklar karşıma çıktı. Ama mesleğimi sevdiğim için bütün zorluklara rağmen ilerleyebildim. Sabahın 4'ü veya 5'inde 25 tane erkeğin arasında dağın başında ekip biçmek için çok bulundum. İlk başlarda bu beni ürkütüyordu. Ama sonra, "onlar da işini yapıyor ben de" diye düşündüm ve alıştım. İşinizi seviyorsanız zaten zamanla her şeye alışırıyorsunuz. 25 tane erkeğin arasında tek kadın olarak çalıştığım için arkamdan dedikodular eksik olmadı.

ilerleyebileceğim bir meslek. Ama ben toprağı seviyorum. Toprağı işlemeyi seviyorum. İlk tohumu koyduğumdan itibaren onun büyüdüğü evreyi görmek çok güzel bir şey. Bir bebek büyütürsünüz ya, bunun gibi bir şey. Ben bu evreyi gördükçe mutlu oluyorum. En son ürün verme zamanına geldiği zaman insanlara kazandırdığım şeyler beni mutlu ediyor. Tüketici olmak değil de üretici olmak daha mutlu ediyor. Bu meslek babadan gelen bir meslek olabilir. Ama babam aslında inşaat ustasıydı. O çiftçiliği ek iş olarak zevkine yapardı. Ama ben çiftçiliği gerçekten seviyorum. Traktör sürmeyi, içinde bu-





"Kadın başına o saatte o kadar erkeğin içinde ne işin var?" diyorlardı. Aldırış etmedim. Hep ileriye baktım. Kendimle bile savaştım. Başarmak, ilk önce istemekten başlıyor. Bu işe ilk başladığım zaman, "Kadın çiftçi mi olur, arazilerde kadın mı olur, kadın başına mı yapacak, şuna söyleyin yapmasın" gibi katı söylemlerle çok karşılaştım. Ama insanlar şu an takdir ediyorlar. Güç, insanın kendinde bitiyor. Mesela bazen çok yoğun oluyor. İlaç, gübre veya sulama olsun, tüm işler bana baktığı için çok tıkandı-ğım ve yorulduğum zamanlar olabiliyor. Ama hiçbir zaman işimi bırakmıyorum. Kadın bir çiftçi olarak mutluyum.

### İş hayatının stresini üzerinizden atmak için neler yapıyorsunuz?

Kitap okumayı çok severim. Ama evde değil. Mesela kardeşimle kamp sandalyelerimiz var. Onları alıp göle veya kamp yapmaya gidiyoruz. Orada kitap okuyoruz. Evimizde televizyon da yok. O hayatı içimize çekmeyi sevmiyoruz. Yürüyüş yapmayı, kamp yapmayı, İngilizce öğrenmeyi, yüzmeye gitmeyi, voleybol oynamayı çok severiz. Kayak yapmaya da giderim. Gezmeyi çok severim. Her yıl sürekli farklı şehirler görürüm. Kız kardeşimle yıldızları seyretmek de çok hoşuma gider. Çok yönlü bir hayatım var. Mesela ben sabahın 5'inde tarlaya gidiyorum. Akşama kadar çalışıyorum. Ama gelince durmuyorum. Bütün bu aktiviteleri yapıyorum. En basitinden, ışıklarımızı ve çayımızı alıp dışarı çıkıyoruz. Kardeşimle en sevdiğim şey ise farklı yerlere çiçek veya ağaç ekmek. Yemek kültürlerini de çok severim. Çoğu yere yemekleri için giderim.

### Hiç yurt dışı deneyiminiz oldu mu?

Hiç yurt dışına çıkmadım. Ama Mısır'a gitmeyi çok isterim. Piramitleri hep merak etmişimdir. Piramitlerle ilgili birçok kitap okudum. Çok esrarengizler. Bunları birebir görmek istiyorum. O piramitleri incelemek istiyorum. Düşünün milattan kaç yüzyıl önce o zamanın teknolojisyle adamlar böyle bir yapı inşa ediyorlar.

### Sizin gibi genç iş kadınlarına ne gibi tavsiyeler verirsiniz?

Hayallerindekileri gerçekleştirinler. Hiçbir zaman bir adım geriye atmasınlar. Ne kadar geç başlarsan, hedefinden o kadar vazgeçersin. Erken başlamak ve yolu bitirmek çok önemli. Özellikle iş kadınlarına karşı önyargılar ve eleştiriler bitmez. Bunlara asla kulak asmasınlar. Kafasında kurdukları şeyi yaşatsınlar. Kadınların hayallerine eşi ya da toplum engel olmasın. Kadınlar iş ve akıl yönünden çok zenginlerdir.



Duygularla iş hayatı da karıştırılmamalı. Tam aksi olursa o zaman başarı hiçbir zaman gelmez. Özgüven de çok önemlidir. Tabi ki iş kadınları dışarıdan birçok tepki alacaklar. Ama bu noktada duygu değil mantık harekete geçmeli. Eğer bir kadın, bir yola çıkıp gerçekten iş kadını olmak istediye ve inandıysa hiçbir şey onun önüne geçemez. Çünkü kadınlar kafasına koyduğunu yaparlar. Böyle insanları takdir ediyorum. Hedef belirlemek de çok önemli. Hedeflerinizi

belirlediğinizde gideceğiniz yol zaten bellidir. Çoğu insan ise yol ile hedefi farklı tutuyor. Ama çok hırs da yapmayın. Fazla hırs, batış sebebidir ve geriye götürür. Tabi ki de hırs hiç yapmayın demiyorum. Ama her şeyin planlı ve düzenli ilerlemesi lazım. Benim gibi kadın çiftçilerin de ilerde daha çok ilerleyeceğini düşünüyorum. Bunu da çok isterim. Çünkü kadınlar üretken bir varlıktır. Bu yüzden üretici olmayı da bence tercih etmelidir.





Gençliğin enerjisini ve kadınlığın zarafetini asansör kabin sistemlerinde bir araya getiren Mirmax Elevator Systems Sahibi Dana Malukhova emin adımlarla yoluna devam ediyor. Malukhova, "Kadın isterse başaramayacağı hiçbir şey yoktur!" dedi

# KADIN İSTERSE BAŞARAMAYACAĞI HİÇBİR ŞEY YOKTUR!

**G**ençliğin enerjisini ve kadınlığın zarafetini asansör kabin sistemlerinde bir araya getiren Mirmax Elevator Systems Sahibi Dana Malukhova emin adımlarla yoluna devam ediyor. Mirmax Elevator Systems Sahibi Dana Malukhova 10LAR Dergisine Türkiye'de ve Konya'da kadın girişimci olarak yaşadıklarını, bakış açısını ve ticari yolculuğunu anlattı. Kadının isterse başaramayacağı hiçbir şey olmadığını ifade eden Malukhova, "Çünkü kadın isterse her şeyi başarır" dedi.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Dana Malukhova. 26 yaşındayım. Rusya doğumluyum. 7 yıldır

Konya'da yaşıyorum. Mirmax Global Trade Co. Yönetim Kurulu Başkanım. Firma olarak ağırlıklı olarak yurtdışında çalışıyoruz.

#### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?

Şirketimin kurucusuyum. Şu anda da Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyorum.

#### İş hayatına nasıl başladınız?

İş hayatıma Konya'da bir asansör firmasında tercüman olarak başlayarak başladım. Orada bir buçuk iki yıl görev yaptım. Orada işi öğrendim. Onun ardından kendi şirketimi kurdum.

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

Bu işi kurma aşamasında bir sürü insan yapamazsın dedi, öncelikle insanların bu söylemlerine aldırış etmedim. Başaramasaydım dünyanın sonu olmayacaktı sadece deneyimlemiş ve yapmamış olacaktım. İş hayatına girdiğimde dil konusunda zorlandım. Evrakları hazırlarken zorluklar çekiyordum. Bu konuda da yeterli kadar destek göremedim. Bu anlamda muhasebe alanında zorluklar yaşadım. Ancak Türkçeyi öğrenmem ile birlikte bu zorlukları hepsinin üzerinden geldim.



**İş hayatında kadın olarak yer almanın zorlukları var mı sizce? Varsa nelerdir?**

İş hayatında kadın olarak var olmanın zorlukları var ama zorluklar insanların zihinlerinin içinde. Tabii ki kadın bu işten ne anlar zihniyeti ile zaman zaman karşılaşırım ama sektör bilgim ve tecrübelerim ile sorunların üstesinden profesyonelce gelme kabiliyetim sayesinde insanların algılarını değiştirebiliyorum. Elbette duruşunuz çok önemli saygınlığınız, söylemlerinizin tutarlılığı ve güvenilirliği bir araya gelince birçok zorluğun önünü açabiliyorsunuz. Zaten ticaretin dini, dili, ırkı, cinsiyeti olmaz.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Kendimi geliştirmek adına sektöremüzdeki ile ilgili programları ve konferanslar ile fuarlar kaçırmamaya gayret ediyorum. İş yaptığım ülkelerde ve Türkiye'de sektörümüzdeki alanlarda araştırmalar yapıyorum.

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

Yurt dışı deneyimim oldu. Yurt dışında da firmam var. Orada firmam mevcut.

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

Sektörümde hedefim kabin sektörüne girmek istiyorum. Hedefim firmamı beş sene sonra 3. Organize Sanayi Bölgesinde görmek. Bu benim en büyük hedefim. Allah'ın izni ile de bu hedefimi gerçekleştireceğim. Yine hedefim sektörde lider firmalar arasında yer almak. İnşallah bunu da başaracağım.

**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

İş hayatımın ve günlük hayatın stresini arkadaşlarım ve ailem ile birlikte vakit geçirerek atmaya gayret ediyorum. Araba tutkum var. Araba sürmek ve araba ile tek başıma yolculuk yaparak da stresimi atıyorum.

**Kendi işini yapmak isteyen kadınlara neler tavsiye edersiniz?**

Bir kere yapamazsın diyenleri kesinlikle dinlemesinler, daha iyi kendimi nasıl geliştiririm diye odaklansınlar yaptığım işi en iyi nasıl yapacaklarına odaklanırlarsa ve bu yönde çalışırlarsa azmin elinden hiçbir şey kurtulmuyor. Aile çok önemli sevdiklerinin desteklerini alırlarsa bu yolda daha kolay ilerlerler. Düştükleri zamanda kesinlikle vazgeçmesinler denemeye devam etsinler. Hayal kursunlar ve hayalleri gerçekleştirmek için plan çızsınlar.







# Medikal 2000

Technology for  
**Health**  
Sağlık İçin Teknoloji



Medikal 2000 Tıbbi Cihazlar ve İleri Teknoloji Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, sağlık ürünleri sektörünün ilk ve öncü kuruluşlarından.

27.000 m2 alan üzerine kurulu olan üretim tesisi, 2014 yılında Saraylı Grup bünyesine katılarak inovasyon ve ar-ge faaliyetlerine hız vermiştir.



**444 52 39**

[www.medikal2000.com.tr](http://www.medikal2000.com.tr)

B. Kayacık Osb. Mahallesi T. Ziyaeddin Akbulut Cad.  
Fabrika Üretim Apt. No: 19/A1 Selçuklu / Konya

Tel: +90 332 239 10 80 Fax: +90 332 239 10 82 (pbx)  
E-mail: [bilgi@medikal2000.com.tr](mailto:bilgi@medikal2000.com.tr)



/medikal2000

**ÜRÜNLERİMİZ  
TÜM DÜNYADA**

**85'TEN**

**FAZLA ÜLKEDE SATILMAKTADIR.**

Our products are sold in more than  
**85 countries** all over **the world.**



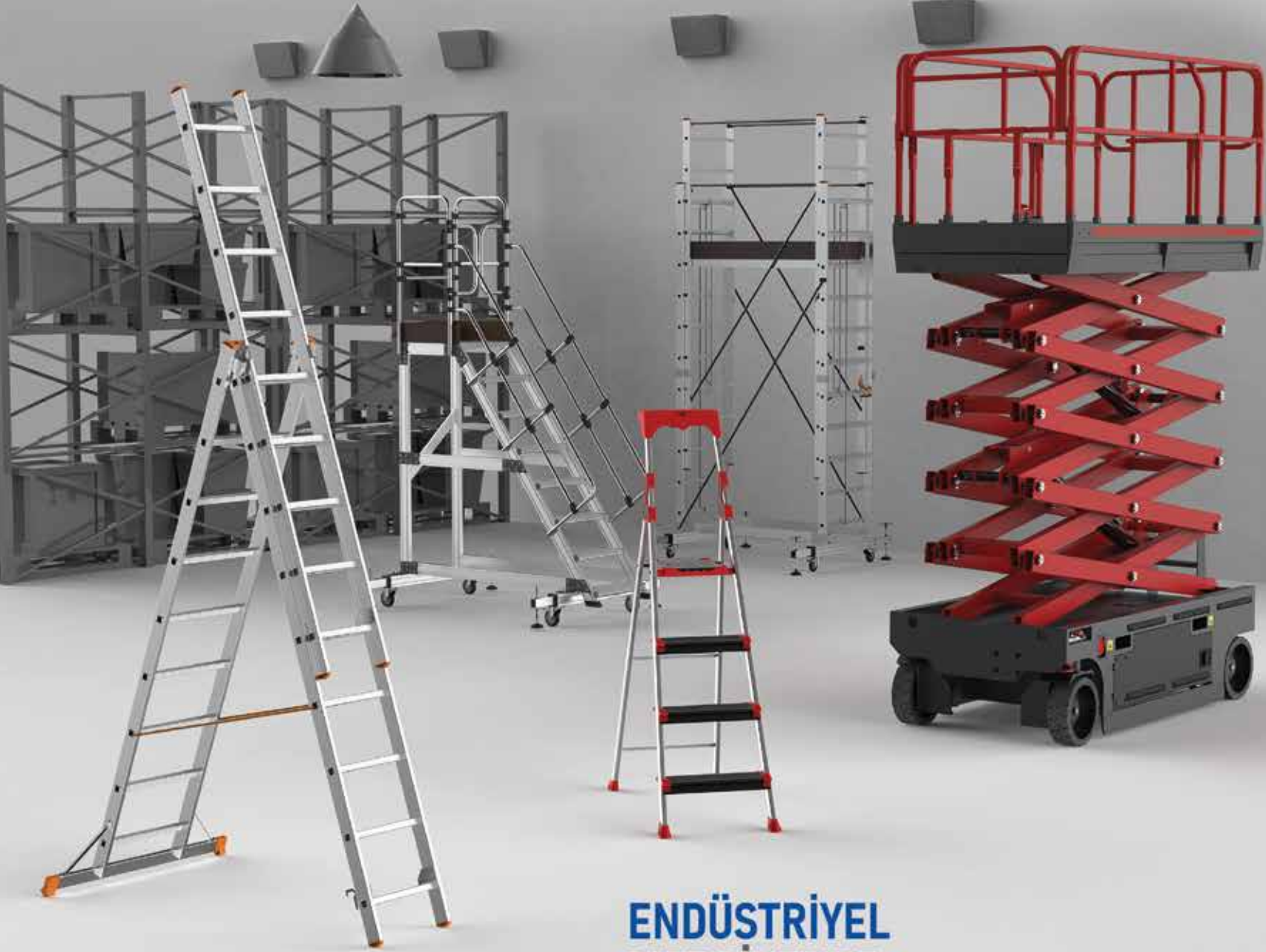
tam düşündüğünüz gibi | just as you thought...



Certificate  
**EN 131**  
Norm

Certificate  
**EN 131-7**  
Norm

Certificate  
**EN 1004**  
Norm



**444 52 39**

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

Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziyaeddin Akbulut Cd.  
No : 19 42300 Selçuklu/KONYA/TÜRKİYE

Tel: +90 332 239 08 78 • Fax: +90 332 239 02 36  
[info@smsarayli.com.tr](mailto:info@smsarayli.com.tr) • [bilgi@smsarayli.com.tr](mailto:bilgi@smsarayli.com.tr)



/saraylimadeniesya

**ENDÜSTRİYEL  
MERDİVENDE**

**EN ÜST  
BASAMAKTAYIZ**

We are **the top** step of the industrial  
type ladder





## KADIN İSTERSE!

Korkmaz Grup'un genç yöneticilerinden biri olan Fatmanur Korkmaz, iş hayatındaki zorlukları ve tecrübelerini aktardı. Şirkette farklı departmanlarda bulunarak kendini geliştirdiğini söyleyen Korkmaz, kadınların her alanda var olabileceğini söyledi

**K**orkmaz Beton Grup'un üçüncü kuşak çalışanlarından İnsan Kaynakları Sorumlusu Fatmanur Korkmaz, iş hayatında yaşadığı sorunlara karşı takındığı tavrı ve edindiği tecrübeleri paylaştı. 25 yaşındaki Korkmaz, özellikle sanayi ve inşaat gibi sektörlerde kadınların çalışmasının yarırdığını ancak kadınların bu alanlarda da başarılı olduğunu vurgulayarak, "Her işin kişiye göre zorluğu farklı olabilir ancak kadın isterse kesinlikle başarır. Annemle çıkmış olduğumuz yolda da aynı başarıyı elde edeceğimizi umuyorum." diye konuştu.

### 'FARKLI DEPARTMANLARDA KENDİMİ GELİŞTİRİYORUM'

Küçük yaşlardan itibaren aile şirketleri olan Korkmaz Grup bünyesinde şirkete gidip geldiğini aktaran Fatmanur Korkmaz, eğitim hayatı sonrasında da farklı bir sektör denemesinden sonra Korkmaz Beton bünyesinde çalışmaya başladığını aktardı. İş hayatındaki gelişmeleri detaylandıran Korkmaz, şirket-

te edindiği tecrübeleri de şu şekilde ifade etti: "Konya Ticaret Üniversitesi Karatay Üniversitesi resim bölümü mezunuyum. Üniversiteye güzel sanatlar lisesinden mezun arkadaşlarıma göre bir adım geride başlamam da eksiklerimi çalışarak giderdim. Arkadaşlarımı gözlemleyerek ve yardım alarak hallettim. Mezun olduktan sonra bir ajansta grafik üzerine çalışma şansım oldu. Daha sonra küçük yaşlardan itibaren gidip geldiğim aile şirketimiz olan Korkmaz Beton'da babamın anlattıkları, konuştuklarımız, duyduklarım işe olan ilgimi arttırdı ve okulum olduğu dönemlerin yaz tatillerinde babama eşlik ederek iş hayatımı başlatmışım. Eğitim sürecim tamamlandıktan sonra da temelli olarak şirkette farklı görevlerde bulundum. Finans, genel müdürlük gibi farklı departmanlarda çalışarak tecrübe edinmeye çalıştım. Şu anda insan kaynakları departmanında çalışıyorum ve muhasebe bölümünde de kendimi geliştirmeye çalışıyorum."

### 'YENİYE VE İLETİŞİME AÇIK BİRİYİM'

Korkmaz, iş dünyasında kendisini tarif ederken ise, şu ifadeleri kullandı: "İnsanın kendini tarif meselesi, esasında çok zor çünkü kendimizi fiziksel olarak çok kolay bir şekilde tarif edebiliriz lakin bu beni tamamıyla yansıtmaz. İnsanın içsel olarak kendisini eksiksiz tarif edebilmesi için kendisini çok iyi tanıması gerekiyor. İnsanın kendini tanıması da bir hayat boyu sürecek bir uğraş olabilir ancak genel olarak iletişimi ve yeniliğe açık ve insanlarla iletişim kurmayı seven birisiyim, meraklıyım. Merak ettiğim şeyi araştırmayı severim. İş prensibi olarak planlı ve işi bitirmeden rahat edemeyen biriyim."

### 'İŞ HAYATINDA ROL MODELİM BABAM'

Genç yaşta iş dünyasına atılmış olmanın verdiği zorluklar konusunda babası Vezir Korkmaz'ı rol model aldığı söyleyen Korkmaz, bulunmuş olduğu iki sektörün de farklı zorlukları olduğunu vurgularken, "İlk olarak kendi mezun olduğum bölüm olan resim ve grafik üzerine bir ajansta çalışmışım ve orada







yaşadığım zorluklarla kendi şirketimizde yaşadığım zorluklar farklıydı. İkisi de farklı sektörlerdi. İş hayatına genç yaşlarda başladığım için işle ilgili çoğu şeyi anlamam zaman aldı. Bu zorlukları aşmak için genellikle babamın kendime rol model aldım çünkü babamın iş idaresi konusunda ki yetkinliği hakkında, çalışanlarımızın genelinden olumlu geri bildirimler aldım. Bu yüzden zorlukların üstesinden gelebilmek için babamı gözlemledim diyebilirim. Ayrıca kişilik olarak insanlarla kolay iletişim kurabildiğinmen dolayı zorlukların üstesinden gelmekte faydasını görmüşümdür." ifadelerine yer verdi.

### KAZANMASI ZOR, KAYBETMESİ KOLAY

Şirkette yaşamış olduğu zorlukları aşmada şirketin kurucu olan dedesi Kemal Korkmaz ve babası Vezir Korkmaz'ın büyük katkı sağladığının altını çizen Korkmaz, "İş hayatıyla ilgili nasıl hareket edeceğime dair dersler dahil pek çok şeyi babam, dedem ve amcamdan öğrendim. Bu yüzden bende yeri ayrı olan hepsine çok teşekkür ediyorum. Sivil toplumda aktif olan babamın STK'lardaki çalışması ve emeği, siyasetle olan ilgisi, ülkemiz için bir şeyler yapma gayretinde olması, çalışmayı çok sevmesi ve toplum nezdinde elde ettiği itibar yüzünden özellikle babamı rol model alıyorum çünkü itibar kaybetmesi kolay, kazanması çok zor olan bir şey." şeklinde konuştu.

### ÖDEV YENİLİKÇİYE; DERS GELENEKÇİYE AİT

Şirkette üç farklı kuşak olarak çalışmaları dolayısıyla yenilikçi ve gelenekselci kuşak çatışmalarının olup olmadığı sorusuna yanıt veren Korkmaz, gençlerin her zaman ders alan taraf olması gerektiğini savunarak, "Kuşaklar arasında çatışmanın çıkması doğal bir şey, önemli olan bu çatışmadan gelenekçi ile yenilikçinin şirkete katkı sağlayacak dersler ve ödevler çıkarılmasıdır. Ödev yenilikçiye; ders gelenekçiye aittir. Burada genç kuşak olarak bana düşen ödev, benim babamı anlamam gerektiğidir. Gelenekçiye ait ders de kurulan şirketin kuşaklar boyu devam edebilmesi için yeni kuşaklara güven duyup onlara yetki vermesidir. Her iki taraf bu sorumluluklarını yerine getirirlerse güzel sonuçlar alınacağını düşünüyorum." diye konuştu.

### 'ÇERÇEVEMİ GENİŞLETMEK İSTİYORUM'

Kendini geliştirebilmek adına yurt dışı seyahatlerini değerlendirdiğini belirten Korkmaz, farklı kültürler tanıyarak dünyaya olan bakış açısını değiştirmeyi hedeflediğini dile getirdi. Diğer taraftan annesi Gülay Korkmaz'ın asaletinden ilham aldığını belirterek, gelişimine katkısını şu sözlerle aktardı: "Kendimi geliştirmek için yurtdışına çıkmayı, farklı ülkeleri görmeyi ve farklı

kültürleri deneyimlemeyi önemsiyorum, Şimdiye kadar Amerika, Arabistan, İsveç, Fransa, İspanya gibi ülkelere gitme imkânım oldu ve bundan sonrası için ailem ile birlikte her sene farklı bir ülkeyi ziyaret etme planımız var. Bu yurt dışı ziyaretlerinin, kendimi geliştirmek için ve dünyaya olan bakış açımı geliştirmek için önemli bir adım olduğunu düşünüyorum. Kendimi geliştirmek için örnek aldığım ikinci rol modelim, annem Gülay Korkmaz. Annem, çok az insanda olan ve kadınlara çok yakışan asalet sahibi bir insan. Ayrıca gelişim için zevk alarak yaptığım aktivitelerden bir tanesi de sesli tiyatro dinlemek."

### İLK DENEYİMDEN SONRA HEMEN ÖĞRENDİM

İlk yurt dışı deneyiminden sonra yabancı dil konusunda kendisinde görüldüğü eksikleri gidermek için çalıştığını söyleyen Korkmaz, "Annem İsveçli olduğu için çok küçük yaşlarda gittiğim İsveç maceramı saymazsak, ilk olarak lise döneminde Amerika'ya gitme imkânım oldu. Konuşulanları anlıyordum ancak cevap veremiyordum. Bu olay sonrasında İngilizce öğrenmeye karar verdim ve lise döneminde İngilizce öğrendim. Şu anda İngilizce ve biraz İsveççe biliyorum." ifadelerini dile getirdi.

### YENİ BİR İSTİHDAM ALANI AÇILIYOR!

Gelecekle ilgili hedeflerinden de





bahseden Korkmaz, şirkete katkı sağlarken aynı zamanda yakın bir zaman diliminde annesi Gülay Korkmaz ile birlikte yeni bir şirket telaşı içerisinde olduklarını belirtti. Henüz şirket kurulmadan yaptıkları deneme ürünlerden olumlu geri dönüşler aldıklarını da aktaran Korkmaz, "Annemle aklımıza gelen bir fikir sonucu ortaya çıkan kuru gıda işini ilk olarak minimal bir şekilde denedik ve geçen yıl bir derneğin yapmış olduğu festivalde insanlara kendimizi tanıtmaya imkânı bulduk. Bu kapsamda kuru meyveyi insanlara sevdiren farklı bir tat olarak da deneme imkânı sunduk. Aynı zamanda meyvelerin kabuklarını geri dönüştürerek değerlendiriyor ve çay ve aroma verici haline getirebiliyoruz. Çok güzel geri dönüşler almak, bizleri heyecanlandırırken mutlu etti. Henüz şirketleşme aşamasına geçmediğimiz halde yurt dışından teklifler aldık. Annemle birlikte planlayıp eyleme geçtiğim From Nature, ihracatına 2023 yılı sonuna doğru başlayacak. Öncelikle hedefimiz bir iş kadını olarak kazanç elde etmek, istihdam sağlamak, ülkemizin ihracatına destek olmak ve kendi ayaklarımızın üstünde durabilmek." dedi.

#### 'ÇAĞIN GEREKLİLİĞİNİ ELDE ETMEK İSTİYORUM'

Yeni kurulan şirketle birlikte Korkmaz Grup'ta olan işine de devam etmek istediğini belirten Korkmaz, "Şu an bünyesinde bulunduğum Korkmaz Grup olarak farklı sektörlerde faaliyet gösteren aile şirketimizde işime de aynı zamanda devam Etmeyi düşünüyorum. From Nature'yi açtığımız zaman 2 yerde de çalışmayı hedefliyorum çünkü farklı sektörlerin beni geliştirdiğini düşünüyorum. Bireysel anlamda iş yapmanın ve bir iş yerine sahip olmanın gerektirdiği nitelikleri kazanmak, bu çağın bizden istediği donanımları elde



etmek istiyorum. Bu şekilde iş hayatımı sürdürmeyi hedefliyorum." ifadelerini kullandı.

#### HER ALANDA VAR OLABİLİRİZ!

Günümüz iş dünyasıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Korkmaz, kadın olarak çalışmanın ayrıca zorlukları olduğunu altını çizen Korkmaz, konuyla ilgili şu yorumlarda bulundu: "Kadınların iş dünyasında çektikleri zorlukların yanında bir de özellikle bazı sektörlerde daha çok zorlanıyorlar. Özellikle erkeklere has bir sektör gibi bir tanımlama yapılan inşaat, sanayi gibi sektörlerde kadın olarak çalışmanın daha zor olduğunu düşünüyorum. Bu kapsamda 'kadının bu sektörde ne işi var' gibi tepkiler de kulağımıza geliyor. Sektöre girdikten sonra daha iyi gözlemlerim ki 'erkek işi' olarak nitelendirilen tüm alanlarda kadınlar var ve başarılı bir iş hayatlarına sahipler. Konya olarak sanayinin geliştiği bir kentte bu tür söylem-

ler duyduğumuz zaman üzülmüyoruz ve artık bu tür konuşmaların geçmişte yad edilen cümleler olarak kalması gerektiğini düşünüyorum. Gençler olarak da çok hayat doluyuz ve bu yaşlarda hayallerinin peşinden gitmelerini tavsiye ediyorum. İstediklerimiz zaman başarıda illa ki bir yol buluyoruz; istemek, başarmanın yarısıdır."

#### 'FARKLI AKTİVİTELERLE STRESİ EN AZA İNDİRMEYE ÇALIŞIYORUM'

İş hayatının dinamik ve stresli bir alan olduğuna değinen Korkmaz, bu stresi atmak amacıyla farklı aktivitelerde bulunduğunu söyledi. Bu etkinliklerden bahseden Korkmaz, "Resim yaparak, kitap okuyarak müzik ya da sesli tiyatro dinleyerek, arkadaşlarımla vakit geçirerek, kedim ve köpeklerimle ilgilenerek iş stresimi hafifletmeye çalışıyorum. Stresten kaçmak için şehir dışına, sessiz sakin yerlere kaçtığım zamanlar da oluyor." ifadelerine yer verdi.





# TÜM ENERJİMİZLE

80.000 KM<sup>2</sup>'LİK ALANDA 3000 ÇALIŞANIMIZLA

# 3,7 MİLYON

Vatandaşımıza Kesintisiz, Kaliteli  
ve Güvenli Enerji Sunmak İçin  
Durmaksızın Çalışıyoruz.

4448186

 meramedas  
 meramedas.com.tr







# 'BİR KADIN AYAKLARI ÜZERİNDE DURMALI'

Gamy Beauty Palace işletme sahibi genç ve başarılı iş kadını Gamze Uyar, bir kadın olarak iş hayatına girerken çok fazla ön yargıyla karşılaşsa da asla pes etmediğini ve çok çalıştığını söylüyor. Gamze Uyar, "Hep yoluma devam ettim. Hiçbir zaman pes etmedim. Çünkü bir kadın her zaman ayakları üzerinde durmalı" diyor

**G**enç iş kadını Gamze Uyar, sektöründe Konya'da tek olmak istediğini belirtirken, "Dünyaca ünlü bir bayandan eğitim alıyorum. Bunun sonucunda kirpik artistliğimi alıp Konya'da ilk kirpik artisti olma yolunda ilerliyorum. Kalıcı makyaj ve kirpik alanında kendimi geliştirmeyi seviyorum" ifadelerine yer veriyor.

#### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

32 yaşındayım. 3 yıldır bu sektördeyim. Daha yeni bir işletmeyiz. 7 yaşında kızım var. Güzellik salonumuzda bütün işlemler var. Son teknoloji ile en kaliteli ürünleri ve cihazları kullanıyoruz. Şık bir merkez olan bu işletmemizde VIP hizmet vermekteyiz.

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

29 yaşında başladım. Çocukluğumdan beri bu sektöre merakım vardı. Severek işlemlere giriyordum. Sonrasında kendim yapmak istedim. Elim yatkındır. Bu iş için

İstanbul ve Konya'da eğitim aldım. Kirpik üzerine daha çok yoğunlaştım. Alanım aslında ipek kirpik. Çok severek yaptığım işlemlerden bir tanesi.

#### İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?

En büyük destekçim ailemdi. Dedem Kemal Korkmaz da çok destekçim oldu ve benim için hayattaki en değerli insandır.

#### Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

İş hayatında katı kuralları olan bir insanım. Düzenli, disiplinli, tertipli ve hijyenimdir. Hijyen özellikle bizim sektör için çok önemli. Bunları yaptıkça arkasından başarı gelir. Çünkü işini iyi yapmış olursun. Özel hayatımda da çok disiplinli ve mükemmel-lyetçi bir insanım.

#### Hiç yurt dışına çıktınız mı?

Hayır çıkmadım. Ama hem işim hem de gezmek için ilerde yurtdışına çıkmayı çok isterim.





### Gelecekle ilgili farklı planlarınız var mı?

Eğitime yönelmek istiyorum. Zaten kirpik alanında eğitim veriyorum ama daha emin adımlarla eğitime yönelmeyi düşünüyorum. Daha fazla gelişip eğitim vermek istiyorum.

### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Dünyaca ünlü bir bayandan eğitim alıyorum. Bunun sonucunda kirpik artistliğimi alıp Konya'da ilk kirpik artisti olma yolunda ilerliyorum. Kalıcı makyaj ve kirpik alanında kendimi geliştirmeyi seviyorum.

### Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

Spor yaparım. Kızımınla vakit geçiriyorum. Gezmelere gidiyoruz. Arkadaşlarımla vakit geçirmeyi ve tatile çıkmayı çok seviyorum.

### Daha önce farklı sektörlerde bulundunuz mu?

Aslında benim bölümüm İşletmeydi. Ama hiçbir zaman masa başı iş bana göre değildi. Ben güzellik alanını daha çok



sevdim. Yaptığım işlemler de beğenildikçe bu sektöre yöneldim. İşimi çok severek yapıyorum.

### İkili ilişkileriniz nasıldır?

Bizim önceliğimiz müşteri memnuniyetidir. Müşteri buradan asla mutsuz ayrılmaz. Beğenilmeyen bir işlemi asla yapmayız. Bu da güven ortamı sağlıyor. Müşterilere arkadaşça yaklaşırız. Hatta müşteriler bazen sadece işlem için değil çaya kahveye de buraya gelebiliyorlar. İnsanlar dışarıdan sert gözüktüğümü söylerler. Ama benimle tanıştıklarında çok samimi ve dost canlısı olduğumu anlarlar.

### İş hayatına yeni giren kadınlara ne gibi tavsiyeleriniz olur?

Hiçbir zaman pes etmesinler. Ben hep yoluma devam ettim. Hiçbir zaman pes etmedim. Hep çabaladım, ufak tefek eğitimlerle yola girdim. Ailem de zamanla başarımla ve hırslımı gördüler. Bu yüzden bana destek olmaya karar verdiler. Bir kadın istediği her şeyi başarır. Yeter ki istesinler. İlgili alanları neyse oraya yönelsinler. Bir kadın çalışmalı, kendi ayakları üzerine durmalı. Ben de kızıma örnek olmak için bu yolda ilerliyorum ve başarılı olduğumu da düşünüyorum.





# 'PATRON KIZI' İMAJINI YIKTIM

Koyuncu Seracılık Firma Müdürü, genç ve başarılı iş kadını Merve Koyuncu, patron kızı imajını yaktığını vurgularken, "En büyük zorluk patron kızı olmanın getirdiği dezavantaj idi, bu önyargıyı yıkmak benim için çok zordu. Daha sonra çalışma arkadaşlarım, çalışma azmimi ve hevesimi gördükten sonra bana karşı bakış açılarını değiştirdiler" diyor

**D**isiplinli, titiz ve planlı bir yapıya sahip olan örnek iş kadını Merve Koyuncu, "Genç iş insanları yeniliklere ve yaratıcı fikirlere daha açık, o yüzden değişen dinamiklere adaptasyonla ilgili daha başarılı olduklarını düşünüyorum, diğer taraftan da eksik tecrübe yıllar içerisinde tamamlanınca ortaya gerçekten ilham veren başarılı çalışmalar çıkıyor. Genç insanlara tecrübesiz oldukları için fırsat verilmemesi gelişime en büyük engel. Günümüzde şirketler kritik pozisyonlarına yeni mezun tecrübesiz adayları da tercih etmeli, onları kendi şirket kültürlerinde yetiştirerek iş hayatına kazandırmalıdır diye düşünüyorum" ifadelerine de yer veriyor.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1988 Konya doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Konya'da tamamladım. 2011 yılında Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun oldum. Üniversite eğitimim sonrasında Ankara'da bir yeminli mali müşavirlik ve bağımsız denetim firmasında 1 yıl, daha sonra gayrimenkul

yatırım sektöründe faaliyet gösteren bir holding de ise yine 1 yıl kadar muhasebe biriminde görev aldım. 2014 yılından beri aile şirketimizde farklı pozisyonlarda görev almaktayım.

#### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?

Aile şirketimizde ilk olarak Tuz sektöründe faaliyet gösteren grup şirketimizde İhracattan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak 4 yıl çalıştım. Bu 4 yılda sektörel pazar araştırması yaparak yeni pazarlar bulmaya yönelik dış ticaret faaliyetlerini ekibimle birlikte yürüttüm. Daha sonra şirket merkezimizde Kurumsal İletişim ve Yönetim birimini kurarak tüm şirketlerimize ait stratejik hedef planlamasında görev aldım, aynı zamanda hala kurum içi ve dışı iletişim stratejilerimizi oluşturarak kurumsal itibar yönetimi ve iletişim çalışmalarını yürütmeye devam etmekteyim.

Şu anda Kurumsal Yönetim Grup Başkanı ve aynı zamanda Tarım Grubu Başkanı olarak grubun tarım sektöründeki ilk yatırımı olan Koyuncu

Seracılık şirketinin liderliğini üstlenmekteyim. Sandıklı Afyonkarahisar'da bulunan 100.000 metre kare üretim alanına sahip Jeotermal ısıtmalı modern teknolojik seramızı 2021 yılında 6 ay gibi kısa bir sürede inşaatını tamamlayarak hemen üretime başladık. Koyuncu Seracılık olarak Avrupa'daki büyük süpermarket zincirlerinin tedarikçisi konumunda olup iç ve dış piyasa için yılda 5 milyon kg taze salkım domates üretimi gerçekleştiriyoruz.

#### İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatıma 23 yaşında Ankara'da şirketimizin çalıştığı Yeminli Mali Müşavirlik ve Bağımsız Denetim firmasında başladım. Burada şirketlerde uygulanan muhasebe ve vergi konularında tecrübe edindim. Mezun olduğumda kendi şirketimizi mali ve finansal açıdan tanımak, fikir sahibi olmak ve aynı zamanda her genç yeni mezun gibi kendi ayaklarımın üzerinde durmak istiyordum, bu yüzden yeminli mali müşavirimizin de tavsiyesiyle muhasebe ve vergi alanında çalışmaya başladım.



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

İş hayatıma kendi aile şirketimizin çalıştığı yeminli mali müşavirlik firmasında başladığım için herkes beni patron kızı olarak görüyordu ve fazla iş öğretmek istemiyordu çünkü eninde sonunda aile şirketimize döneceğimi hatta fazla iş yükünden bunalacağımı düşünerek bana çok fazla görev ve sorumluluk vermiyorlardı. En büyük zorluk Patron Kızı olmanın getirdiği dezavantaj idi, bu önyargıyı yıkmak benim için çok zordu. Daha sonra çalışma arkadaşlarım, çalışma azmimi ve hevesimi gördükten sonra bana karşı bakış açılarını değiştirmişlerdi. Bu durum benim gibi tecrübesiz ve hevesli bir yeni mezun için oldukça zor bir süreç idi, bunu aşmak için çalışma konusundaki isteğimi hep gösterdim, mesai saatlerimize ve takım çalışmasına uyum gösterdim. Orada 1 yıl kadar çalıştım ve sonunda kendimi daha fazla geliştiremeyeceğimi düşünerek, bir holdinge internet üzerinden iş başvurusunda bulundum ve kabul edildim. Orada da 1 yıl kadar çalıştıktan sonra aile büyüklerimizin isteğiyle kendi şirketimize dönüş yapmaya karar verdim.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Kişisel gelişimim için daima ilgi alanımla ilgili kaynakları takip etmeye özen gösteririm, bu bir sivil toplum kuruluşunun etkinliği de olabilir, bir kişisel eğitim de olabilir. Farklı kaynaklardan bilgiler edinmek, güncel ekonomik, siyasi, toplumsal vb. her konudaki gelişmeleri, haberleri ve gündemi yakından takip ederim. Eğer bir konuda eksiklik olduğumu düşünürsem mutlaka alanında uzman kişi veya kurumlardan eğitim alırım.

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

İlk yurt dışı deneyimimi üniversite öğrencisiyken son yaz tatilimde 2 ay New York'ta dil eğitimi programına katılarak edindim. Oradayken birçok milletten arkadaş edinme ve farklı kültürleri tanıma fırsatım oldu. Orada edindiğim deneyimlerim iş hayatında İhracat faaliyetlerimizi yürütürken çok fayda sağladı. İhracat birimini ilk kurduğumuz yıl birçok ülkeden müşteriler ziyaretimize geliyordu, biz de yurt dışına ziyaretler yapıyorduk. Yabancı dil pratiğinin yanında farklı kültürlerin iletişim ve çalışma şekillerine uyum konusu yurt dışı eğitimimin bana kazandırdığı en önemli avantaj diyebilirim. Daha sonra işim gereği birçok yurt dışı seyahatim oldu, bu seyahatlerin insanın ufkunu genişleten, araştırmaya



ve keşfetmeye teşvik eden süreçler olduğunu düşünüyorum.

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

Büyüklerimizden birçok konuda katkısı oldu. Şirketimizin İcra Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyesi olan amcam İbrahim Koyuncu sağ olsun biz genç kuşağın mentorluğunu üstlendi. Onun vizyonu, desteği, bizlere açtığı ufuk ve teşviğiyle, kendimizi geliştirme fırsatı bulduk. Babam daha gele-

neksel iş yapma şeklinde çalıştığı için zaman zaman kuşak çatışması yaşasak da çok keskin bir ticari zekaya sahiptir. Onun da çeşitli konularda ticari bakış açısından faydalanabildiğim için çok şanslıyım. Rahmetli dedem Refik Koyuncu ile çalışma fırsatını yakalayamadım, o vefat ettiğinde üniversite 3. sınıftaydım. Rahmetliden iş hayatına dair öğreneceğimiz çok şey vardı, bu fırsatı yakalayamadığıma gerçekten üzülüyorum.

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

Evet oluyor mutlaka, olmayan bir şirkette yoktur herhalde. Bu tarz durumlarda ikna edici etkili iletişim





yöntemleri kullanarak fikir birliği sağlamaya çalışıyorum. Bu konuda İbrahim Bey oldukça bizlere destek ve yol gösterici oluyor zaten. Sanki bizim kuşakla gelenekçi kuşağının arasındaki bir köprü gibi. Bu zamana kadar saygı ve iletişim çerçevesinde tüm fikir ayrılıklarını çatışmaya dönmeden çözdük, çok şükür bundan sonra da aynı şekilde olacağına inanıyorum.

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

İş hayatımda gelecekle ilgili şirketimizin bulunduğu konumu daha da ileriye götürmek amacıyla teknoloji ve bilim ışığında işimizde farklılaşmaya yönelik Ar-ge çalışmaları yaparak yeni iş modelleri yaratmayı hedefliyorum. Özellikle know-how açısından güçlü olduğumuz sektörlerde teknolojik gelişmelerle dijital altyapılar sayesinde daha verimli ve kazançlı iş modelleri tasarlamaya yönelik çalışmalar yaparak, hem sektöre hem de ülkemize katkı sağlamak istiyorum. Hali hazırda tarımla ilgili başlatmış olduğumuz bir Ar-Ge projemiz var, bunu başarılı bir şekilde sonuçlandırmak şu an en büyük hedefim. Bireysel olarak ise tek hedefim hep sağlıklı, huzurlu, mutlu, sevdiğilerimle birlikte şükrederek yaşamak.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz ?**

Kendimi disiplinli, titiz, sonuç odaklı, iletişimi kuvvetli ve samimi bir insan olarak tarif edebilirim. İnsan ilişkilerim kuvvetlidir. Yaptığım bir işi sonuna kadar tam ve eksiksiz olarak götürmeyi, planlı ve programlı olmayı kendime misyon edinirim. İhtiyacı olan kişi ve arkadaşlarıma elimden geldiğince destek olmaya çalışırım, bu bana huzur verir.



**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

Spor yapmayı çok seviyorum, özellikle açık havada yürüyüş ve pilates yapmak favorim. Köpeğimle uzun yürüyüşler yapmak bana iyi geliyor.

**Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

En büyük hobim kızımınla vakit geçirmek. Daha sonra spor yapmak, görmediğim yerlere seyahat etmek, seyahat ettiğim yerlerdeki gastronomik faaliyetler, sağlıklı beslenme ve yaşam hakkında araştırma yapmak ve bunları günlük rutinitimde uygulamak.

**İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

Çalışma arkadaşlarımla olan iş iliş-

kilerimdeki temel felsefem "samimiyet" üzerine kuruludur. Elbette ki herkesin çalışma stili farklı, ben örneğin disiplinli, titiz ve sonuç odaklı çalışmayı seven biriyim, bunun için de hızlı düşünüp aksiyon almayı severim, zaman zaman etkileşimde olduğum insanlar buna ayak uyduramayabiliyor, onlar için de anlayışlı ve empatiye dayalı bir davranış sergilemeye çabalarım. Ama her zaman her koşulda benim için iş dünyasındaki ilişkilerimde altın kural saygı, samimiyet ve şeffaflıktır.

**Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Günümüz iş dünyasındaki dinamikler hızla değişiyor, buna uyum sağlayıp bu duruma adapte olabilen şirketler ve kişiler hayatta kalıyor. Değişim ve çeviklik yani yeni koşullara uyum sağlayabilme ve yeni iş fırsatları yaratmak için yönünü değiştirebilme yeteneğine sahip olabilenler iş dünyasında başarıya ulaşıyor. Diğer taraftan ise maalesef katma değerli ürünler yaratmada hala ülke çok eksikimiz var. Yatırımcılar bu konuyu göz önünde bulundurarak yatırım yapmalı. Ekonomik gelişim için üretim ve hatta katma değerli üretim çok önemli.

**Genç iş insanlarının iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Genç iş insanları yeniliklere ve yaratıcı fikirlere daha açık, o yüzden değişen dinamiklere adaptasyonla ilgili daha başarılı olduklarını düşünüyorum, diğer taraftan da eksik tecrübe yıllar içerisinde tamamlanınca ortaya gerçekten ilham veren başarılı çalışmalar çıkıyor. Genç insanlara tecrübesiz oldukları için fırsat verilmemesi gelişime en büyük engel. Günümüzde şirketler kritik pozisyonlarına yeni mezun tecrübesiz adayları da tercih etmeli, onları kendi şirket kültürlerinde yetiştirerek iş hayatına kazandırmalılar diye düşünüyorum.



Yüksek **Kalite**  
Yüksek **Güven**

**GA** GNC  
Ambalaj

*Print Quality*





# KADINLAR, SANAYİDE RÜŞTÜNÜ İSPATLADI

CMN Steel Genel Müdürü aynı zamanda Özfatihler Vinç de Satın Alma görevlerini yürüten Tuğba Çimen, kadınların sanayide rüştünü ispatladığını dikkat çekti. İş hayatındaki hedefleri hakkında da bilgi veren Çimen, Şirketlerinin doğru büyüme ve uluslararası alanda daha fazla varlık göstermesini hedeflediğini vurguladı

1990'lı yılların başında Abdullah Çimen tarafından sektörde lider bir marka hedefiyle Konya'da faaliyete başladı. İmalata 10 metre kare bir alanda Meram Sanayide başlayan; bugün 20 bin metre kare alanda 140 kişi ile Konya Organize Sanayinde Bölgesinde hizmet vererek sınıfında Kalite ve Güven ile kendini ispatlamıştır. Teknolojiyi de yakından takip eden, Ar-Ge çalışmalarına yatırım yaparak Dünya da marka olma yolunda ilerlemeye devam etmektedir. Hizmet sektöründe yer alabilmenin en büyük sorunu memnuniyet ve Satış Sonrası hizmettir. Bu konuda yaptığı yatırımla Türkiye'de tek olmanın avantajıyla rakiplerinin de taktirini toplamayı başarmıştır. Kadınların sanayide 2000 yıllardan sonra daha aktif olarak yer almaya başlayarak, bugünlerde birçok görev ve sorumluluğu fazlasıyla yerine getirdiğini dikkat çeken Tuğba Çimen, şirketlerinin de bu konuda hassasiyet gösterdiğini belirtti.

**Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?**

1994 Konya doğumluyum. Dört çocuklu bir ailenin ikinci evladıyım. Dış Ticaret Bölümü mezunuyum. Çalışma hayatıma Özfatihler Vinç'te Satın Alma Müdürü olarak başladım. 5 yıldır bu görevi yürütmekteyim. 2022 yılında CMN STEEL firmasının kurulmasıyla firmanın Genel Müdürlüğünü yapmaktayım. Firmamızı daha ileriye taşımak adına çalışmalarımı titizlikle ve özenle yürütüyorum. Şirketimizin çıkarları doğrultusunda kaliteli ve en iyi ürünleri bularak firmamızın başarısına katkı sağlamanın haklı gururunu yaşıyorum. Satın Alma görevini yürütmem sebebi ile malzeme ve ürün alırken hassas davranıyorum. Müşterilerimize ürünlerini en kaliteli ve hızlı şekilde sunmak adına ekibimiz ile birlikte gayret ediyoruz. İş hayatında görev yaptığım firmalarda firmalarımızı daha yukarılara çıkarmak en büyük hedefim.

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

Şahsen iş hayatında kadın olmayı bir zorluk olarak görmediğim gibi, hiçbir zaman bir avantaj olarak da görmedim. İş hayatındaki avantaj ve dezavantajların kadın veya erkek kimliği ile ilgili olduğunu düşünmüyorum. Önemli olan kişisel özelliklerinizi iyi kullanmanız, olaylara bakış açınız ve sunduğunuz çözümlerdir. Bunlar size avantaj oluşturur. Bu kapsamda işime olan sevgim. Çabuk ve doğru karar almam sebebiyle hedeflerimiz doğrultusunda ilerlemeye çalışıyorum.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

İşin mutfağında başlayıp emin ve kesin adımlarla ilerlemeye devam ediyorum. Hiçbir zaman her şeyi ben bilirim şeklinde ilerlemedim. Daima fikir alışverişine açık





ve sektörde öncü olan insanları fikirlerini alarak çözümler oluşturmaya gayret ediyorum. Zaman buldukça fabrikanın diğer birimlerinde çalışmaya ve de yardımcı olmaya gayret ediniyorum. Farklı birimlerde çalışmanın heyecanını anlatamam. Bu da sektörde kendimi geliştirmeye katkı sağlıyor. Sektörümüzdeki fuarlara katılmayı ve teknolojiyi yakından takip etmeye gayret ediyorum. Ayrıca Sektörümüz ile ilgili yayın ve makaleleri de yakından takip ediyorum. Her şeyden önemlisi sektörün mimarlarından benim Kahramanım babam ile vakit geçirmeyi ve tecrübe aktarmasından zevk alıyorum.

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

Buralara gelmemde ailemin özellikle babamın desteğini es geçemem. Aile şirketi olmamız sebebiyle aile bireylerimizin desteklerini iş hayatımın her alanında hissettim. Cmn Steel kurmamızda aile dostumuz, baba yarısı olarak gördüğüm, o yüzden de bir amca gibi hissettiğim Muhittin beyin gayretleriyle kurduk. Hayatımda babam ve Muhittin amcamın desteğini asla unutamam.

**Profesyonel bir yönetici olarak sizce başarılı bir kariyer planlaması nasıl olmalı? Bu konuda önerilerinizi alabilir miyiz?**

Bu konuya ilişkin de tavsiyelerim var tabi ki. İyi bir kariyer isteyenlere önerilerim şunlar; "Yaptığınız işi sahiplenin ve dürüst çalışın. Kendinize güvenin, hata yapmaktan korkmayın. Öğrenecek çok şeyiniz olduğunu kabul edin ve karşılaştığınız her zorluğu bir eğitim olarak görün. Yaptığınız işi, çalıştığınız firmayı, sektörü, rakiplerinizi ve hatta kendinizi sürekli gözlemleyin. Kendinizi sürekli geliştirin ve değişime açık olun. Son olarak da hayattan ve yaptığınız işten keyif alın."

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

Şirketimizin büyümesini ve uluslararası alanda daha fazla varlık göstermesini

hedefliyorum. İnovasyona ve teknolojiye yatırım yaparak, sektörde öncü bir konuma ulaşmayı hedefliyoruz. Bireysel olarak ise, iş dünyasında daha fazla liderlik rolü üstlenmek ve genç girişimcilere ilham vermek istiyorum. Aynı zamanda, sürekli öğrenmeye devam ederek kendimi geliştirmek ve daha geniş bir etki alanına sahip olmak istiyorum.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Kendimi vizyon sahibi, tutkulu ve azimli bir iş kadını olarak tarif ederim. İşime olan bağlılığım ve sürekli kendimi geliştirme arzumu, başarıya olan inancımı güçlendiriyor. Aynı zamanda, dürüstlük, etik değerler ve sosyal sorumluluk bilinci benim için önemli olan değerlerdir.



**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

İş ve günlük hayatımın stresini kitaplara yönelerek ve arkadaşlarım ile sohbet ederek onlarla zaman geçirerek iş hayatının ve günlük hayatın stresini atıyorum. Vakit oldukça da seyahat etmeye çalışıyorum.

**İş hayatındaki başarınızın anahtarı nedir?**

İyi bir dinleyiciyimdir. Karşımdakini anlamak için dinler ve empati yaparım. Konuşulanlardan kendim için almam gereken bir ders ya da öneri var ise de mutlaka değerlendiririm. Takım çalışması en önem verdiğim konulardan biri. Bir işi iyi yapmak kesinlikle iyi bir takım olmak demektir. Dürüstlük ve sürekli gelişim de bana göre iş hayatında başarılı olmanın olmazsa olmazları.

**Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

Hobilerim arasında kitap okumak fotoğraf çekmek ve seyahat etmek bulunuyor. Fotoğraf çekmek ve seyahat etmek farklı kültürleri ve yeni deneyimleri keşfetmemi sağlıyor. Bu hobiler benim için birer kaçış ve ruhumu besleyen aktivitelerdir.

**İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

İş hayatında ilişkilerim benim için çok önemlidir. İşbirliği ve ekip çalışması, başarılı olmak için gereklidir. İş arkadaşlarımla sağlam iletişim kurmak, güven ortamı oluşturmak ve birlikte hedeflere odaklanmak benim için öncelikli olan değerlerdir.





İş ilişkilerinde karşılıklı saygı ve anlayışa dayalı bir ortam yaratmak, uzun vadeli işbirlikleri ve başarıyı sağlamak açısından kritik öneme sahiptir.

#### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Günümüz iş dünyası hızla değişiyor ve dönüşüyor. Teknoloji ve dijital dönüşüm, iş modellerini ve rekabeti etkiliyor. İnovasyon ve sürekli öğrenme, iş dünyasında ayakta kalmak ve rekabette öne geçmek için önemli bir faktördür. Aynı zamanda, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk da giderek daha fazla önem kazanmaktadır. İş dünyasının bu dinamiklerine uyum sağlamak ve fırsatları değerlendirmek, başarılı olmanın anahtarıdır.

#### **Sanayi de kadın eli nelere değdi, kısaca anlatır mısınız?**

Kadın çalışanların şirketlere olan katkısından bahsedebilirim. Kadınların iş hayatı ile aile hayatını dengeli bir şekilde yürütebilmeleri için ciddi bir özen ve gayret göstermeleri gerekiyor. Bunun için de daha planlı ve tempolu çalışmak, güçlü iletişim kurmak ve sabırlı olmak lazım. Bu anlamda da kadınların, zaman yönetimi,

iletişim kurma, iş disiplini ve sorumlulukları yerine getirme konularında gerçekten güçlü yanlarının olması gerekir. Ben bu özelliklerin kadınları iş hayatında farklı kıldığına inanıyorum.

#### **Genç iş adamlarının iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Genç iş insanlarının iş hayatındaki çalışmalarına büyük bir saygı duyuyorum.

Enerjileri yaratıcılığı ve yenilikçi bakış açısı iş dünyasına taze bir soluk getiriyorlar. İş hayatında başarılı olmak için genç iş insanlarının cesur adımlar atması, risk almaktan çekinmemesi ve sürekli öğrenmeye açık olması önemlidir. Ayrıca, mentorluk ve işbirliği gibi kaynaklardan yararlanarak deneyimli iş insanlarından öğrenmek, gençlerin başarısını artırmaktadır.





Tüm  
Branşlarda  
Hizmetinizdeyiz\*

# Memleketinize gelmişken sağlık kontrolü için Medicana Konya'ya gelin!

Özlediğiniz şehrinize hoş geldiniz... Eminiz şu an memleketinizde olmak kendinizi çok daha iyi hissettiriyordur. Sağlığınız konusunda da iyi hissetmeniz için Medicana, ileri teknoloji alt yapısı, uzman hekim kadrosu ve dünya standartlarındaki hizmet kalitesiyle yanınızda.

\*Yurtdışı özel sigortalarla anlaşmamız vardır.

0850 460 63 34  
www.medicana.com.tr

ÖZEL MEDICANA  
KONYA HASTANESİ  
0332 221 80 80

MEDICANA SAĞLIK GRUBU



# UZMANLAŞMA, TEK SEKTÖRLE KISITLANMAMALI!

“ Has Pompa'nın kadrosundaki en genç isimlerden biri olan Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Beyza Deveci Akkaya iş hayatındaki başarı serüvenini aktarırken, iş dünyasının zorluklarından da bahsetti. Akkaya, farklı sektörlerde de kendini geliştirmek istediğini belirtti ”





Konya'nın sektöründe çığır açan firmalarından Has Pompa'nın Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Beyza Deveci Akkaya, iş hayatına başlangıç hikayesini anlattı. Mükemmeliyetçi bakış açısıyla işinde 'en iyi' olmayı hedefleyen 25 yaşındaki Akkaya, iş dünyasında yaşadığı zorluklarla beraber, sektör bakış açısını ve çalışma prensibini paylaştı. Yalnızca bir sektörde uzmanlaşmayı doğru bulmadığını ifade eden Akkaya, eğitim aldığı eczacılık bölümü ve pompa sektöründe kendini geliştirmeye devam ediyor.

### FARKLI SEKTÖRLERDE UZMANLAŞIYOR!

Çocukluk hayali olan sağlık sektörüne okuduğu eczacılık bölümüyle kavuşan Akkaya, iş hayatına aynı zamanda baba mesleği olan pompacılık sektöründe de devam ediyor. 1 yıl kadar kendi sektöründe çalıştıktan sonra babasının isteği üzerine kendi şirketleri olan Haspompa'da çalışmaya başlayan Akkaya, genç yaşına rağmen farklı sektörlerde kendini uzmanlaştırıyor. Eğitim hayatından bahseden Akkaya, "İlkokul ve liseyi Konya'da tamamladıktan sonra İstanbul Biruni Üniversitesi'nde Eczacılık bölümünü bitirdim. Eczacılık eğitimi staja dayalı bir bölüm ve üniversitede ilk yıllardan itibaren her yaz uzun stajlarımız olurdu. O şekilde ilk olarak çalışma hayatına staj sürecimde, üniversitede başlamış oldum." diye aktardı. Eczacılık doktora eğitiminin hala devam ettiğini ifade eden Akkaya, "Ailenin tek sağlıkçısı olarak bölümümü isteyerek okumuştum, benim çocukluk hayalimdi ve gerçekleştirdim. Babamın bana karşı baskısı hiç olmadı. Aksine 'Ya sevdiğin işi yapacaksın ya da yaptığın işi seveceksin' derdi." diyerek ailesinden aldığı destekle bölümünü tamamladığını söyledi.

### ÖNCE SAĞLIK, ŞİMDİ SANAYİ!

Lisans eğitiminden sonra devamlı olarak işe başladığını söyleyen Akkaya, ilk sektörünün okuduğu bölüm olan sağlık sektörüyle ilintili olduğunu belirtti. İş hayatında sonraki yıllarda kendi şirketlerinde müdür yardımcısı olarak sektörünü değiştirdiğini belirten Akkaya, "Eğitimimden bir süre sonra Helvacızade Anonim Şirketi alt kuruluşu olan Zade Vital'de arge uzman yardımcısı olarak işe başladım yaklaşık 1-1 buçuk yıl kadar işim sürdükten sonra babamın isteği üzerine aile şirketine çalışmaya başladım. 1 yıldır Has Grup ağı olan Has Pompa'da Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyorum." diye konuştu.

### 'İŞ DÜNYASI VE EĞİTİM HAYATI BAMBAŞKA'

Üniversite döneminin stajlarla geçmesine rağmen iş dünyasına sürekli olarak başladığı süreçte birtakım zorluklar yaşadığını belirten Akkaya, o sorunlardan şu şekilde bahsetti: "Mezun olduktan sonra sağlık sektörüne başladığımda ayrı, aile şirketine başladığımda apayrı zorluklarla karşılaştım. Staj döneminde yaşadığımız

rahatlık, iş hayatında da devam edecek gibi düşünüyoruz ancak öyle olmuyor. Çalışma hayatının yüklediği sorumluluk bambaşka. Ayrıca staj sürecinin bir gün biteceğini biliyorsun ancak çalışma hayatında her zaman çalışmak zorundasın. Bu konularda herkeste olduğu kadar sıkıntı yaşadım. Bir de sağlık sektöründe çalıştığım için ekstra kendimize yük ediniyorduk. Bir sorun olduğu zaman çok hızlı çözümler gerekiyor ve bunu öğrenmek çok zorlanmıştım. İş dünyası çok dinamik ve 1 dakika bile durmuyor. Bir de ben stajlarımı İstanbul'da yaptığım için, Konya ile İstanbul arasındaki iş prensibinin tamamen birbirinden farklı olduğunu gördüm. İstanbul'da daha çok kurumsallık ön plandayken, Konya'da daha gelenekselci ve güvene dayalı bir ticaret anlayışı var. Konya ticaretinde samimiyet var, bunu çok beğeniyorum ancak şaşırıyorsunuz; kurumsallıktan geldiğinizi için güvenemiyorsunuz." dedi.

### YETKİ SAHİBİ OLMAK DAHA ZOR

Sektör değiştirdikten sonra da yöneticilik vasfının verdiği ağırlıkla farklı tecrübeler edindiğini ve bu sektörde de kendisini başka zorlukların karşıladığını aktaran Akkaya, "Aile şirketine geçtikten sonra başka tecrübeler edindim. Başka birinin yanında çalıştığınız zaman da bir sorumluluğunuz oluyor ancak sizin danışabileceğiniz kişiler de oluyor. Kendi şirketinizde ise sorumluluk alanınız çok fazla ve bir hata olduğunda düzeltmek size düşüyor. Şirketi daha iyi yerlere taşımak zorunda olduğunu biliyorsun ve öyle bir zorunluluk hissediyorsun. Bu süreçte de yetki sahibi olmak ve buna alışmakta zorlanmıştım. Ancak abimin bana çok desteği oldu. Abim ve babamın desteği sayesinde ve sizde öğrenmek istediğiniz süreçte öğrenemeyecek bir şey değil. İş hayatında herkese tavsiye edeceğim şey, kesinlikle kendi şirketlerinden önce başka bir kurumda çalışmalarını olacaktır çünkü başka yerde çalışmanın verdiği tecrübeyle, kendi şirketinizde daha verimli olabileceğini düşünüyorum." ifadelerine yer verdi.

### 'YALNIZCA BİR KONUDA UZMANLAŞMAK BENCE YANLIŞ'

Gelişimin yalnızca bir sektörle kısıtlanmasını yanlış bulduğunu vurgulayan Akkaya, herkesin 3-4 farklı alanda uzmanlaşabileceğini savundu. Kendi gelişimi için de farklı sektörlerle yöneldiğini söyleyen Akkaya, kişisel gelişimi için yaptığı çalışmaları şu ifadelerle anlattı. "Bir konuda uzmanlaşırken diğer bütün konulara kapanmaya yanlış buluyorum ve 3-4 farklı alanda profesyonelleşebileceğimizi düşünüyoruz. Yani bugün şirkette pompalı üretiyoruz ama aynı zamanda eczacılık doktora da devam ediyorum. Farklı alanlarda da kendimizi geliştirmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Kendimi geliştirmek için, kendi mesleğimle alakalı eğitime devam etmek istedim. Onun dışında kongre, seminer ve konferans, mes-







leğimle alakalı ve yaptığımız işle alakalı, sektörle ve yatırım yapmak istediğimiz sektörlerle alakalı eğitimlere katılmaya çalışıyorum. Güncelde ne olduğunu takip etmeye çalışırım. Şirket olarak uluslararası fuarlara katılımcı olarak ya da stant açarak katılmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda yurtdışındaki gezilerin faydalı olduğunu düşünüyorum, oradaki büyük fabrikalara gidip insanların neler yaptığını görmek, bizlerin ne yapabileceğini bilmek, insanı motive ediyor.”

### KANAYAN YARAMIZ, DİL!

Özellikle Konya sanayisinin yabancı dil öğrenme konusunda geride kaldığını söyleyen Akkaya, dil konusunun ‘kanayan yara’ olduğunun altını çizdi. Küçük yaşlarda abisinin teşvikiyle İngilizce öğrendiğini ifade eden Akkaya, “İngilizcem, ilkokul yıllarımdan beri iyidir ve abimin desteğiyle olduğunu düşünüyorum. Aslında inanılmaz güzel işler yapılan Konya’da, dil konusunda geri kaldığımız için tanıtımı yapılamıyor. Konya’da çok büyük firmalar var ve bunların tanıtılması gerekiyor. Konya’yı geri planda tutan şeyin de dil olduğunu düşünüyorum ve bence dil konusu bizim kanayan yaramız.” şeklinde konuştu.

### ‘DİSİPLİNLİ ANCAK KISITLAYICI DEĞİLİM’

İş hayatında kendini tanımlayan Akkaya, planlı bir insan olduğunu belirtirken, “Sanırım farklı bir yerde çalışan olarak da çalıştığım için, çalışanlarla empati kurabilen bir yönetici olduğumu düşünüyorum. Bir üst kuşağa göre bizim kuşağın biraz daha toleranslı ve çalışana daha yakın anlayış içerisinde olduğumuzu düşünüyorum. Disiplinli biriyim ve daha çok planlı çalışmayı severim. Disiplinliyim ancak bu disiplini, iş planı olarak kısıtlarım, katı değilimdir. Gerektiği zaman net bir duruş sağlayabilirim.” diye konuştu.

### ‘AİLE OLMANIN VERDİĞİ AVANTAJI KULLANIYORUZ’

Aile şirketinde kuşak çatışması olup olmadığı sorusuna da yanıtız bırakmayan Akkaya, ‘her şirkette illa ki kuşak çatışması vardır’ dedi. Konunun detayıyla ilgili açıklamalarda bulunan Akkaya, “Kardeşler arasında ne kadar yaş farkı olursa olsun, bir bütün olup üst nesille daha çok çatışma yaşanıyor. Çatışma, yalnızca aile şirketlerine has bir şey değil. Aile şirketlerinde baba- kız ya da

baba- oğul tartışmaları olurken; diğer şirketlerde de müdür ile patron tartışabiliyor. Bizler bu sorunu çözümlenme noktasına aile olmanın verdiği avantajı kullanıyoruz çünkü dışardan bir yaptığı zaman tolerans edilemeyecek bir şey, kendi içimizde olduğu için affedilebiliyor ve taraflar birbirini tanıdığı için biraz daha huyuna giderek işler hallediliyor.” dedi.

### DETLER SUYLA AKIP GİDİYOR!

İş hayatının oluşturduğu stresi atmak amacıyla bir hobisinin olduğunu da ifade eden Akkaya, babasının bununla ilgili söylediği sözleri paylaştı: “İş stresimi atmak için çocukluktan beri çok sevdiğim hobimi devam ettirerek resim yapıyorum. Babamın bana aşıladığı anlayış olan ‘insanın iş hayatından kendini soyutladığı bir alan kesinlikle olmalı.’ anlayışıyla resim yapıyorum. Babam için bu, klasik araçtır; benim için resimdir. Özellikle sulu boya resim yapmayı seviyorum ve dert tasa suyla birlikte akıp gidiyor. Bence mutlaka herkesin bir hobisi olmalı.”

### İŞ KADINLARINI TEK ÇATI ALTINDA TOPLAMAK İSTİYORUM!

Üniversite yıllarından beri aktif olarak sivil toplum kuruluşlarında yer alan Akkaya, hala görev aldığı sivil toplum kuruluşlarını şu ifadelerle dile getirdi: “Üniversite yıllarımda çok aktif bir öğrenciydim, gençlik komisyonlarında yer aldım. Türk Eczacılar Birliği’nin, eczacılar odasının gençlik meclisindeydim. Şu anda da Türk Kızılayı Konya üyesiyim, aynı zamanda Klasik Otomobilciler Derneği kadın kollarındayım. MÜSİAD üyeliğim var, programlarına katılmaya çalışıyorum. Şirket olarak oda üyeliklerimiz var. Konya’da da derneklerle alakalı bir hayalim var: Kadın derneği gibi bir derneği kurup tüm iş kadınlarını ya da sanayi sektöründeki kadınları tek çatı altında toplamak istiyorum.”

### ‘İYİ BİR SAĞLIKÇI OLMAK İSTİYORUM’

Kendi mesleği ve aile şirketleriyle ilgili ileriye yönelik hayallerinin olduğunu söyleyen Akkaya, bu hedeflerinden bahsetti. Akkaya, “Her firmada olduğu gibi ilerdeki hedeflerimiz, ülkemize ve milletimize katkı sağlayabilmek ve istihdamı geliştirebilmek. Yurt dışında yapılanları bizim de yapabileceğimizi bilerek ve bu işin biz de üst nesillerden kaldığını bilerek çalışmamız gerekiyor.





Sektörümüzdeki gelişim devam ederken farklı sektörlere de atılmak istiyoruz. Kendi mesleki sektörü ile ilgili gelecekle ilgili bir yatırım planımız da var. Şahsi olarak daha iyi bir eczacı olmak ve biri benim işimle alakalı bir soru sorduğu zaman onu tatmin edecek kadar bilgili bir sağlıkçı olmak istiyorum.” diyerek hedeflerinden bahsetti.

### TERCİH KADINLARA BIRAKILMALI

Sanayide çalışan bir kadın olarak, kadınların her sektörde çalışabileceğini ifade eden Akkaya, ‘istersek her şeyi başarabiliriz’ mesajı verdi. Konya’nın, kız çocuklarının değerini çok geç anladığına dem vuran Akkaya, konuyla ilgili, “Kadınlara söyleyebileceğim şey, yapamayacağımız hiçbir şeyin olmamasıdır. Babalara tavsiyem, baba-kız ilişkisi her zaman farklıdır ve bu ilişkinin iş hayatına taşınmasıyla bozulmasından korkmamalarıdır. Sağlıklı bir çerçevede olduğu sürece baba kız çalışmak kadar güzel bir şey yok. Ben babama çok düşkün biri olarak fabrikada büyüdüm diyebilirim ve şu an babamla çalışmak çok güzel bir duygu. Ayrıca kadın titizliği diye bir şey var. Okurken kız çocukları özellikle şehir dışında okuyanlar ayaklarının üstünde durmayı başarabiliyorlar o dönemde. Konyalı sanayicilerden de dileğim, ‘kırılır mı yapamaz mı’ diye düşünmek yerine, iş hayatında öne çıkabilecek kız çocuklarının olduğunu bilerek tercihi anlara bıraksınlar. Bizim nesilde kız çocukları biraz daha ortaya çıkmaya başladı.” ifadelerini kullandı.

### PLANSIZ YÜZDE 100 VERİM ALINAMAZ

Sektördeki diğer sıkıntılarla ilgili yorum yapan Akkaya, plansız hareket etmenin verimliliği düşüreceğini söyledi. Gençlerin iş dünyasına bakış açısıyla ilgili gözlemlerini de paylaştı Akkaya, “Planlı çalışmak, iş dünyasında en önemli faktörlerden biri. Plansız yapılan hiçbir işin sonucunda yüzde 100 verim almayı bekleyemezsiniz. İş hayatı çok dinamik ancak bu dinamikliği kapılıp plansız da hareket etmemek gerektiği kanaatindeyim. Gençlerin iç dünyasına bakışı çok kişisel bir soru olmakla birlikte çok hevesli gençler var. Özellikle bizim neslin Konya’da temelden çalışacağını bilerek büyüdüğünü düşünüyorum. Çalışmaktan başka bir kazancımızın olmayacağını biliyoruz ve ülkemize de katma değer sağlayabileceğimiz alanda var olmaya, hep daha iyisi ve fazlası için çabalamaya devam edeceğiz.” diye ekledi.







**has group**<sup>®</sup>

*Teknoloji ile Geleceę...*



**has pompa**<sup>®</sup>



**has enerji**<sup>®</sup>



**has sondaj**<sup>®</sup>



**has mak**<sup>®</sup>

📍 I.Organize Sanayi Atabey Sk. No: 15 42300 Konya / TÜRKİYE  
☎ 0.332.251 17 40 (Hat 10) 📠 0.332.251 17 39  
🌐 www.hasgrouptr.com ✉ haspompa@haspompa.com

HAYALDE

KALMASINI



**ERKANBAŞAR**  
GAYRİMENKUL

0332 245 25 65

erkanbasargayrimenkul







# BERLİKA PARKI'NIN SPOR TESİSİ BAŞTAN SONA YENİLENİYOR

Meram'da, Berlika Parki içerisinde bulunan spor tesisi baştan sona yenileniyor. Bünyesinde kadınlar ve erkekler için iki ayrı havuz, fitness salonu, hamam, sauna ve reformer salonu bulunan tesisin yeni yüzüyle hizmet vereceğini belirten Meram Belediye Başkanı Mustafa Kavuş, "Meram, sosyal belediyecilikte farkını her zaman ortaya koymuştur" diye konuştu

Lalebağçe Mahallesi'nde bulunan Berlika Parki içerisindeki Meram Belediyesi'ne ait spor kompleksi baştan sona yenileniyor. Tesis bünyesinde, kadınlar ve erkekler için iki ayrı havuz ile eğitim amaçlı ve çocuklar için de iki farklı havuz daha bulunuyor. Tesiste ayrıca fitness ve reformer salonları, step, zumba, aerobik ve pilates için kullanılacak bölümler ile birlikte hamam, sauna, buhar odası, jakuzi ve taekwondo, kick boks, jimnastik gibi sporlarda kullanılmak üzere hazırlanan çok amaçlı salonlar da bulunuyor. Kışa girilmeden tamamlanması planlanan tesis, önümüzdeki süreçte Meram Spor Okulları çerçevesinde

gençler için de önemli hizmet verecek.

**BAŞKAN KAVUŞ;  
"ÇALIŞMALAR TAMAMLANDIĞINDA  
MERAM'IN YÜZ AKI MODERN  
TESİSLERİNDEN BİRİ OLACAK"**

Yeni çehresiyle ilçeye yeniden hizmet vermeye başlayacak olan tesisin Meram'a ve Konya'ya hayırlı olması temennisinde bulunan Meram Belediye Başkanı Mustafa Kavuş, Berlika Parki içinde bulunan Meram Belediyesi'ne ait spor kompleksinin şehrin yüz akı tesislerinden biri olacağına vurgu yaptı. Modern bir anlayışla tasarılan merkez, sporseverlerin sporlarını en gü-

zel şekilde yapmalarına olanak sağlamasının yanında genç sporcuların yetişmesine büyük katkı sağlayacağını belirten Başkan Mustafa Kavuş, "Meram, gerçekleştirdiğimiz yenileme çalışmaları ile modern bir spor tesisi daha kazanıyor. İçimiz, sosyal belediyecilikte farkını her zaman hissettirdi, hissettirmeye de devam ediyor. Daha önce özel teşebbüse kiraladığımız bu tesis kısa zaman içinde, belediyemiz bünyesinde Meram'a değer katan diğer eserlerin yanında yerini alacak. Böylelikle hemşehrilerimiz çok daha kaliteli, nitelikli, özel ve uygun fiyatla hizmet alacaklar inşallah. Şimdiden hayırlı olsun" diye konuştu.





# Lorenzo®

**Sizin Eviniz,  
Bizim Uzmanlığımız!**



Medyavuz.com



# 'BU İŞİ PARA KAZANMAK İÇİN YAPMIYORUZ!'

**Pamira Tarım İşletme Sahibi, genç ve dinamik iş adamı Abdurrahman Eskici, 10 yaşından beri çalışıp kendi ayakları üzerinde durduğundan bahsederken, "Bizde para kazanmak en son meseledir. Bu işi para kazanmak için yapmıyoruz. Az olsun, öz olsun. İnsanlar bizi saygıyla ansın" diyor**

**G**enç bir işletme olan Pamira Tarım, her gün kendine yeni şeyler katarak gelişmeye devam ediyor. Pamira Tarım İşletme Sahibi Abdurrahman Eskici, "Ürettiğimiz yonca sapı için daha farklı neler yapabiliriz diye araştırma yapıyorum. İşimle alakalı daha birçok araştırma yapıyorum. Kendime bir şeyler katmayı seviyorum. Gün geçtikçe ilerliyoruz. Kendimizi tanıttıkça zamanla daha çok gelişeceğiz" ifadelerine yer veriyor.

#### **Kendinizi tanıtabilir misiniz?**

29 yaşındayım. Tarım işiyle uğraşıyorum. Evliyim. 1 tane 2 yaşında kızım var.

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

İş hayatına 10 yaşında başladım. Zamanla toprak işini sevdiğimi ve beni rahatlattığını fark ettim. Sonrasında, "bu işi kendim yapmalıyım" dedim. Bu işi kurmam sadece 1 dakika sürdü. Ahmet

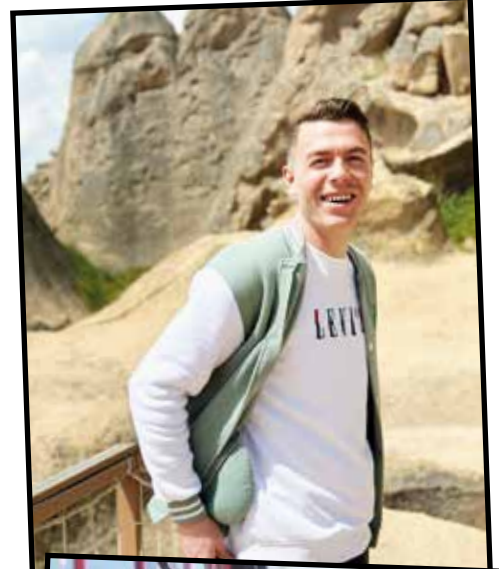
arkadaşımın muhasebeci olmasıyla ve onun desteği ile bir anda bu işi kurdum. Yaklaşık 3 yıldır bu sektörün içerisindeyim.

#### **Tarım sektörü dışında başka sektörlerde bulundunuz mu?**

Limona dağıtımı, market işi, yıkama, muhasebe, müdürlük derken en son kendi işim olan Pamira Tarımı kurdum. Yaklaşık 3 yıldır buranın işletme sahibiyim.

#### **İş hayatına girerken zorluklarla karşılaştınız mı?**

Öncesinde tarım sektöründe 15 yıllık bir iş hayatım vardı. Sonrasında bazı anlaşmazlıklar oldu ve çıkarıldım. Çok üzülmuştüm. Çünkü işimi severek yapıyordum. Eve geldim ve kendi iş yerimi kurmaya karar verdim. Bu işe cebimde hiç para yokken başladım. Karşıma bir müşteri çıktı ve bana maddi anlamda destek oldu. Onun bana verdiği destek







sayesinde işimi büyüttüm. Evlenme arefesinde de işlerim yoğunlaştı. Hesap, kitap, koşturmaca çok fazla oluyor. Bu tarım işi dağlarda ve arazilerde oluyor. Bu yerler ıssızdır. Bir keresinde yine bir tarım işi için gittiğimizde orada yaklaşık 1 ay yemek yiyemedik. Küflü ekmeği karpuzun suyuna banıp o şekilde çalışmıştık. Bunun yanında duş, market imkanı da yoktu. Oralarda çalışarak buralara geldik.

#### **İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?**

Maddi olarak kimseden destek almadım. Her şeyi kendim yaptım. Ama manevi anlamda çevremden destek gördüm. Arkadaşlarım hep yardımcı oldular.

#### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Çalışırken çok heyecanlı olurum. Şu an bir müşteri arasa iş yapmak için heyecanlanırım. Müşterilerim de benim bu heyecanımı çok seviyor. Bana asla para sormazlar. Benim yaşadığım heyecanı onlar da yaşadığı için mutlu oluyorlar. Beni tercih ediyorlar. Dürüstlüğüme güveniyorlar. Kaliteli ürün ürettiğime inanıyorlar. Bunun yanında işkolik bir insanımdır. İşimi eve bile götürürüm. Çalışmayı seviyorum.

#### **İkili ilişkileriniz nasıldır?**

Çok iyidir. Ben 29 yaşındayım. Çalıştığım ortamın yaş ortalaması minimum 35. Hepsi işlerini büyütmiş firmalarda bulunuyorlar. Ben onlara abi diyorum, onlar da beni kardeşi olarak görüyorlar. Müşteri memnuniyeti de benim için çok önemli. Müşteriden gelecek en kötü sıkıntı ve sorunu direkt halletmeye çalışırız. Asla ikiletmeziz ve üzmeziz. Zararımız neyse de çekeriz. Bundan dolayı kimin kapısını çalsak mutlaka açarlar. Bizde para kazanmak en son meseledir. Bu işi para kazanmak için yapıyoruz.

Az olsun, öz olsun. İnsanlar bizi saygıyla ansın.

#### **İş hayatına yeni girecek olanlara ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

Saygılı olsunlar ve işlerini kaliteli yap-sınlar. Parayı asla ön planda tutmasınlar. Herkesin düşüncesine saygı duysunlar. Müşteri memnuniyetine her zaman dikkat etsinler. Bunları yaptıktan sonra ticaret yürüyor ve başarı da beraberinde geliyor. İş hayatına geç girmesinler. Ben geç girdiğimi düşünüyorum ve bu konuda pişmanlık yaşıyorum.

#### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Hayır. Ama iş için gitmek isterim.

#### **Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?**

Ailemle vakit geçiririm. Arkadaşla-rımla da bir şeyler yapmayı çok seve-rim. Futbola da bayılırım. Gezmeyi çok seven bir insanım ve işim gereği sürekli sahada olduğum için işimi severek yapıyorum.

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

Ürettiğimiz yonca sapı için daha farklı neler yapabiliriz diye araştırma yapıyorum. İşimle alakalı daha birçok araştırma yapıyorum. Kendime bir şeyler katmayı seviyorum. Gün geçtikçe ilerliyoruz. Kendimizi tanıttıkça zamanla daha çok gelişeceğiz.

#### **Eski iş hayatı ile şu anki iş hayatını nasıl buluyorsunuz?**

Eski iş hayatı ticari anlamda çok daha iyi. Mesela geçmişte hayvan sayısı Türkiye'de daha fazlaydı. Fiyatlar da daha makbuldü. O zaman ete ve süte daha çok destek sağlanıyordu. O dönemler işlerimiz daha güzeldi. Şu anda da işler iyi ama eskiye göre piyasada azalma durumu var.





# MUTFAĞINIZA ŞIKLIK KATACAK TASARIMLAR ERGÜL'DE



**ergül**  
ANKASTRE VE HIRDAVAT

Tutku, bir teklife, hatta neden, keşfedilmeye ya da faaliyete alışmaya veya alışılmadık bir heyecan hissine duyduğumuza duyulan ilgi veya arkadaşça bir ilgi olabilir.



Horozluhan Mh. Yavuzeli Sk. No:18 Selçuklu/Konya  
[www.ergulhirdavat.com.tr](http://www.ergulhirdavat.com.tr)



# YATIRIM UZMANINIZ

ARS



**TUĞBA KORKMAZ**

Gayrimenkul • Danışmanlık

*Yatırım Uzmanınız*



Kılıçarslan Mah. Koçubey Sk.  
No: 2/B Selçuklu/Konya



+90 530 541 45 95



# GELİŞİM, DİĞER GELİŞMELERİ ARDINDAN GETİRDİ!

Samurtek Otomasyon Anonim Şirketi Genel ve Teknik Müdürü, 34 yaşındaki Ahmet Cihad Özsamur, iş hayatını aktarırken hem alaylı hem de mektepli olduğuna dikkat çekerek, “Kendimizi geliştirmeye dikkat ettik. Gelişim her zaman ardından diğer gelişmeleri de getiriyor.” dedi

**S**amurtek Otomasyon Anonim Şirketi'nin genç ve yeni kuşaklarından Ahmet Cihad Özsamur, iş hayatını aktardı. Sektörde hem mektepli hem alaylı olduğunu ifade eden Özsamur, lise çağında dahil olduğu sektörde, şirketlerini bir adım ileri taşımayı hedeflediğini söyledi. Ayrıca mesleği gereği teknolojik gelişmeleri takip ettiğini bildiren Özsamur, şahsi şirket ortaklıklarıyla sektörde gördükleri eksikleri gidermeye çalıştıklarını belirtti.

## 'İŞİN TOZUNU LİSE YILLARINDA YUTTUK'

Eğitim hayatıyla devam eden bir iş deneyimiyle sektörel bazda ilk deneyimini elde ettiğinin altını çizen Özsamur, 2012 yılı itibarıyla sürekli olarak sektöre dahil olduklarını söyledi. Henüz lise yıllarında iş hayatının tozunu yuttuklarını bildiren Özsamur, lise yıllarında yaptıkları Türkiye geneli projelerle sektöre olan merakının daha da katmerlendiğini şu ifadelerle anlattı: “Adil Karaağaç Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde otomasyon bölümü okudum. Aslında daha lise yıllarında yaptığımız projelerle iş hayatına başlamış olduk. O yıllarda lisemiz, Japonya ile iş birliği içerisindeydi ve Japon öğretmenlerimiz de vardı. İşin teknik kısımlarını daha lise yıllarda öğrendik. Daha o yıllarda ODTÜ

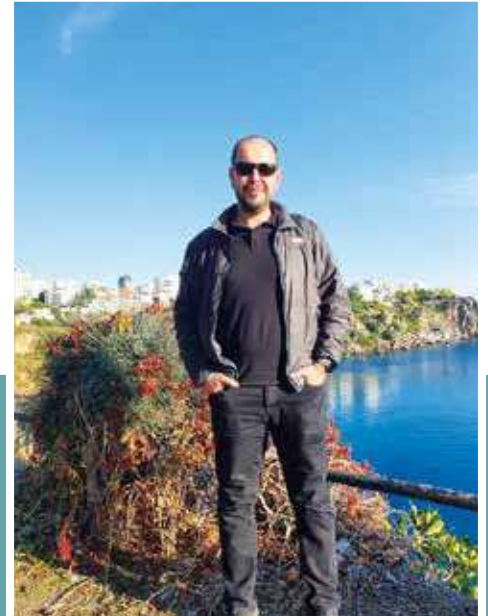


ve İTÜ'de yapılan müsabaka ve yarışmalara girerek uluslararası başarılar elde ettik. Bunun yanı sıra vakit buldukça babamın şirketinde vakit geçirdim. Mesleğime olan sevgim daha lise döneminde oluştu; aileden ve babamdan gördüğüm tecrübelerin de bana kattıklarıyla özgüvenim gelişti.”

## 'ÜNİVERSİTEDE ÇOK GÜZEL İŞLERE İMZA ATTIK'

Üniversite eğitiminde hazırlık sınıfı öğrencisiyken bile farklı projelerle kendini gösterdiğini söyleyen Özsamur, çeşitli bakanlık ve farklı kurumlarca yapılan projelerden kabul alarak daha o yıllarda birincilik ödülleri ve derece aldıklarını dile getirdi. Özsamur o yılları, “Lisans eğitimimi İstanbul Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği İngilizce bölümü olarak aldım. Hazırlık sınıfı okuduğum yıllarda bile, düz liseden mezun olanlara göre ne kadar donanımlı olduğumun farkına vardım ve üniversite yıllarında aktif olarak projelere, yarışmalara katıldım. 2009 yılında katıldığımız robot olimpiyatlarında uluslararası birincilik aldık. Sanayi Bakanlığının projelerinde genetik mühendisi bir arkadaşımızla birlikte damar görüntüleme ve deri kanseri tespiti üzerine çok güzel projeler yaptık. Kabul aldığımız projeleri hayata geçirdik. Dolu dolu bir üniversite hayatı geçirdim. Üniversite bitmeye yakın evlendim ve son sınıfta çocuğumuz oldu. Ailemizin bizi Konya'da istemesiyle tekrar kendimizi Konya'da bulduk. Üniversite eğitiminden sonra Samurtek Otomasyon Anonim Şirketi olarak 1979 yılında sektörde var olan şirketimizde ikinci nesil olarak devam ediyoruz.” şeklinde aktardı.

## TİCARET, MÜHENDİSLİKTE DAHA ZOR







Lise döneminde edindiği saha tecrübelerinin, sektöre sürekli olarak dahil olduğu 2012 yılından sonra daha çok faydasını gördüğünü belirten Özsamur, sektöre ilk başladığı süreçte yaşamış olduğu zorlukları da paylaştı. Özsamur, "İşin eğitim safhasından önce sahayı gördüğüm için, sektöre devamlı olarak atıldığım zaman fazla zorluk yaşamadım. Liseden mezun olduğumuzda bile teknik tabirleri bilir vaziyetteydim. İşin teorik ve matematiksel kısmını da üniversite hayatında öğrendim. İş hayatında devamlı olarak başladığımda ise yeni öğrendiklerimize aşina olma bakımından bir zorluk yaşadığımı söyleyebilirim. Ancak bunları aşmak adına kendimi her daim geliştirmeye çalıştım, hala da kendimizi geliştirmekte olan bir yapı olarak görüyorum. İş hayatının yalnızca teknik kısımdan ibaret olmadığını gördüm ve işe başladığımız zaman işin ticari kısmıyla da ilgilenmek zorundaydım. Ticaretin mühendislikten daha zor olduğunu fark ettim ama zamanla esnaflığı da kavradım." diye konuştu.

### GELİŞİM, ARDINDAN GELİŞİMİ GETİRİYOR!



Kendi şirketlerinde farklı görevlerde bulunduğunu ifade eden Özsamur, saha, yazılım mühendisliği ve deneyimli mühendislik serüveninin ardından genel müdür ve teknik müdür unvanını koruduğunu bildirdi. Gelişimin bu sektörün bir gerekliliği olduğunu savunan Özsamur, kendini geliştirmek için yaptığı çalışmaları da şu şekilde paylaştı: "Üniversiteyi Avusturya'da kazanmıştım ancak bölüm Almanca olduğu için İstanbul'da kalmıştım. Yine de üniversite yıllarında aldığım İngilizce dil eğitiminin yurt dışında çok faydasını gördüm. Yaptığımız işten dolayı yurt dışına çok fazla çıkıyoruz ve fuarlara katılarak yeni gözlemler elde ediyoruz. Teknik çalışmanın verdiği başarıları gözlemliyor ve bizim de üreten ülke olabileceğimizi görüyoruz. Böylece kendi gelişimimize de dilimiz sayesinde bir yenisini daha ekliyoruz." dedi.

### 'ASIL İŞİMİZ FABRİKA OTOMASYON SİSTEMLERİ'

Şirket olarak yapılan çalışmaların yanı sıra farklı projeler de ürettiklerini belirten Özsamur, verdikleri hizmetler-



den bahsetti. Ağırlıklı olarak organize bölgedeki fabrikalara hizmet ettiklerini ifade eden Özsamur, "Asıl işimizi fabrika otomasyon sistemleri; yani fabrika otomasyon sistemleri üzerine projeler üretirken aynı zamanda bu işle uğraşan diğer firmalara da ürünlerin tedarikini sağlıyoruz. Var olan bayiliklerimizin teknik desteğini ve tedariki sağlıyoruz. Satış ve proje kanalı olarak her iki alanda da çalışmalarımız devam ediyor. Ağırlıklı olarak organize bölgedeki fabrikalara hizmet verirken bunların yanı sıra kendimizi yan dallarla da destekliyoruz. Ürettiğimiz ürünlerden bahsedecek olursak: Senogate ile üretilmiş lorawan teknolojisi ile network ağı ürettik ve bu ağla enerji ihtiyacı olmadan, yapılan ölçümlerle, tarımsal ya da fabrika alanında daha fazla verim elde edilebiliyor. Bunun da yazılım ve donanımını yapıyoruz. Güncel olarak işimizi takip etmek ve diğer firmalardan geri kalmamak adına işimizi, elektronik e-ticaret ile de destekliyoruz." ifadelerine yer verdi.

### 'AYRILIKLARI YENİLİKLE ÇÖZÜMLÜYÜRÜZ'







Şirkette yaşanan fikir ayrılıklarını yenilikçi bakış açısıyla çözümlediklerini ifade eden Özsamur, "Babam ve kardeşimle birlikte çalışıyoruz. Şirkette her birimiz farklı alanlarda kendimizi daha yetkin gördüğümüz için ve babam da yeni yapılacak oluşumlara açık biri olması sebebiyle fazla çatışma yaşamıyoruz. Programcılık ve teknik konularına ben bakarken; kardeşim işin satış ve iç organizasyon kısmında daha iyi. Babam da bu uyumdan memnun. Ancak herkesin bir fikir ayrılığı yaşadığı noktalar olabiliyor." dedi.

### 'SEKTÖRDEKİ EKSİKLİKLERİ GİDERMEYE ÇALIŞIYORUZ'

Aile şirketinin yanı sıra farklı 2 şirket ortaklığıyla sektörde gördükleri eksikleri gidermeye çalıştıklarını söyleyen Özsamur, ortak olduğu şirketler ve yaptıkları hakkında kısaca bilgi verdi. Özsamur, "Samurtek Otomasyon Anonim Şirketimiz içerisinde rutin faaliyetlerimiz devam ederken, şahsi olarak 2 yıldır süren ve fonksiyonel nano kaplamalar üzerine kurulu iki şirketim

var. Samurtek'de çalışırken sektörde gördüğümüz eksikleri gidermek adına bu şirketlerde çalışmalarımız devam ediyor. Birinde, yüzeyin temas açısını değiştirerek, yüzeylerin hidrofobik hale getirilmesini üzerine çalışırken; diğer şirkette de metalin aşınmaya olan kuvvetini artırmaya yönelik kaplamalar yapıyoruz. Bunlar bilinenden daha sıra dışı ve fonksiyonel kaplamalar." diye konuştu.

### BAŞARI, DİNLEMEKLE GELİR!

İş hayatında planlı bir insan olduğu ifadelerine yer veren Özsamur, iş dünyasında kendini tanımladı. Özsamur, konuyla ilgili "İşini zamanında yapmaya çalışan ve randevularına zamanında gitmeye çalışan; bir süreç tamamlanmadan içi rahat etmeyen biriyim. Kontrolcü ve planlı bir yapım var. Kontrolçüyüm ama aynı zamanda bu yapım doğrultusunda insanları sıkmadan çalışırım. İşimiz gereği birden fazla işle ilgilendiğimiz için bir süre sonra unutmaya başlıyorsun ve bu yüzden düzenli

not olarak çalışırım. İnsanları dinlemeyi seviyorum ve başarının, dinlemekle geldiğine inanıyorum. Müşterilere doğru ürünü sunabilmek için onları dinlemek gerekiyor. Bu, her alanda böyle. Onları dinleyerek neye ihtiyacı olduğunu anladıktan sonra ürünün artı ve eksilerini söylüyorum ki, doğru bir yönlendirme de yapmış oluyorum." ifadelerine yer verdi.

### 'ÇABAMIZ MUTLU ORTAMDA ÇALIŞMAK'

İşindeki asıl hedefinin şirketi büyütmek olduğunu ifade eden Özsamur, bu büyüme için makine, yazılım ve tedarik noktasında gerçekleştirmek istediklerini aktardı. Diğer ortak olduğu şirketlerde de spesifik olarak daha farklı hedeflerinin olduğunu belirten Özsamur, bütün çabasının 'mutlu ortamda çalışmak' olduğunu aktararak, "Bizimle birlikte çalışarak bizden yeni şeyler öğrenerek kendi şirketlerini kurmuş arkadaşlarımız oluyor. Belki de en büyük övünç kaynağımız budur. Bütün çabamız, çok para kazanmak için değil; mutlu ve huzurlu bir ortamda çalışarak yine mutluluk ve huzur içinde yaşamayı hedefliyoruz. 'Gelecek nesle ne aktarabiliriz' önemli olan bu." şeklinde konuştu.

### HOBİSİNİ PROFESYONELLEŞTİRDİ

İş stresini su sporlarıyla azalttığını söyleyen Özsamur, aynı zamanda dalış alanında da profesyonel eğitim aldığını ifade etti. Özsamur, hobilerini şu ifadelerle anlattı: "İş stresini atmak için su sporlarıyla ilgileniyorum. Hobi olarak yaptığım tüplü dalışı ileri seviyelere taşıyarak profesyonel olarak yapmaya başladım. Hem dalış yapmaktan hem de bir dalış ekibimiz var, onlarla bir araya gelmekten keyif alıyorum. Bir şeyleri dijitalden, uzaktan kontrol etmeyi seviyorum."







# SAMURTEK

## OTOMASYON SİSTEMLERİ



1979'dan bu yana sektörde güvenilir çözüm ortağınız.

0332 606 08 00



TEKNIK ELEKTRO  
MARKET

senogate

www.samurtek.com.tr

**Pro-face**  
by Schneider Electric

sec<sup>o</sup>mea

**atop**  
Technologies

**Nanotec**  
PLUG & DRIVE

**FORTRESS**

**iMotion**

**SIEMENS**

**Weidmüller**

**Shihlin**

**TexComputer**  
Electronic systems for industrial automation

**LS**

**MW**  
MEAN WELL

**SICK**  
Sensor Intelligence.

**ersoy**  
PANO

**ORDEL**

**RENU**  
ELECTRONICS PVT. LTD.

**PEPPERL+FUCHS**

**finder**

**INXPECT**  
Sense the world in 3D



# TÜRKİYE’NİN HER YERİNDE VAR OLMAK İSTİYOR!

SSR İnşaat çatısı altında Gayrimenkul Sektörü ile ilgilenen genç girişimci Ahmet Nazmi Yıldırım, kira takip sistemini profesyonel bir şekilde kurumsal bir yapı olarak Türkiye’nin her yerinde yapmak istediğini belirtirken sektörüyle alakalı kendine her zaman bir şeyler kattığından da bahsediyor



**G**enç iş adamı Ahmet Nazmi Yıldırım, “Aslında emlak sektörü üzerine bir niyetim yoktu. Ben elektrik elektronik mühendisiyim. Doğrudan emlak sektörüne yöneldim. İnsan hangi mesleği yapmaktan mutluya oraya yönelmeli. Kendim daire kiralarken yaşadığım sorunları başkaları yaşamasin diye bu işe girdim. 2015 yılında ofisimizi açtık. Daha önce bireysel olarak çalışıyorduk. Şu anda 700’e yakın dairenin kira takibini yapıyoruz” diyor.

#### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

1993 doğumluyum. Selçuk Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği mezunuyum. 2012 yılında üniversiteye girdiğim andan itibaren emlak sektörüyle ilgilenmeye başladım. Özellikle Bosna Hersek Mahallesi’nde daire kiralama ve alım satım işleri yaptım. O günden bu zamana kadar Bosna Hersek Mahallesi’nde yaklaşık 11 yıldır gayrimenkul danışmanlığı yapıyorum. 2017-18 yıllarında inşaat, elektrik ve mimarlık üzerine çalışmalarımız da başladı. Şu anda da hem emlak hem inşaat sektörü üzerinde çalışmaya devam ediyoruz.

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

19 yaşında üniversiteye ilk başladığım yıl olan 2012’de bir daire

kiralamaya karar verdim. Daha sonra Bosna Hersek Mahallesi’nde emlakçılığın ciddi bir iş olduğunu gördüm ve iyi emlakçılara ihtiyaç olduğunu da fark ettim. Çevremizdeki insanların dairelerini kiralayıp, onların kira takibini, kiralalarının tahsilatını yapıp ev sahiplerine göndererek bu işe başladım. Aslında emlak sektörü ile ilgilenmeye niyetim yoktu ancak kendim daire kiralarken yaşadığım sorunları başkaları yaşamasin diye bu işe başlamış oldum.

#### Emlak sektörü dışında başka görevleriniz oldu mu?

Finans Danışmanı olarak çeşitli şirketlerde çalışmalarım oldu. Türkiye’de finansın çok önemli olduğuna inanan bir insanım. Bu yüzden kendimi bu alanda geliştirmeye çalıştım. Ben gayrimenkul sektörü içerisinde olabilirim ama kendimi finans uzmanı olarak tanımlıyorum. İnşaat ve elektrik projelerinde mühendis olarak görev aldım. İnşaatın her aşamasında tecrübelerim oldu.

#### İş hayatına girerken ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukları nasıl aştınız?

Bilgi almak için ilk tapuya gittiğim zaman hiçbir bilgi alamadım. “Herhalde bu emlak işini asla yapmam” diye düşündüm. Çünkü bilgiye





erişmek çok zor. Ev sahibiyile konuşmaktan tutun daireyi verirken ki zorluklar, sözleşme sıkıntıları derken insanın gözü korkabiliyor. Ama her geçen gün eksikliklerimizi fark edip bunları gidererek işimizi daha iyi yapmaya çalışıyoruz. Şu an bile her gün yeni sıkıntılarla karşılaşabiliyoruz. Bu çok normal. İş hayatı bunu gerektirir.

### **İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?**

Üniversite okurken ailem Ankara'daydı. Öğrenciliğimin ilk yılında iş hayatına atılmam ailemi biraz tedirgin etti. Burada çalışma hayatına tek başıma başladım. Endişelerine rağmen ailem bana her zaman destek oldu. Bu desteği almak insanı başarıya daha kolay ulaştırıyor diye düşünüyorum. Şu anda da mesleği beraber icra ettiğimiz Kürşat Bey ile tanışmam benim için büyük bir şans oldu. Hem aileme hem de Kürşat Bey'e desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum.

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

Türkiye'nin gündemini her zaman takip ederim. Sektör temsilcilerinin açıklamalarını, projelerini ilgi ile izlerim. İnşaat ve Emlak fuarlarına vakit buldukça katılırım. Ekonomi üzerine köşe yazılarını, makaleleri incelerim. Yeni mimari ve mühendislik tekniklerini, güncel gelişmeleri yakından takip ederim.

### **Gelecekle ilgili farklı hedefleriniz var mı?**

Şu an yaptığım kira takip sistemini tam profesyonel bir şekilde kurumsal bir yapı olarak Türkiye'nin her yerinde yapmak istiyorum. Bir numaralı hedefim bu. Çünkü bu konuda eksiklikler var. Bir türlü doğru kiracı ve doğru ev sahibi buluşamıyor. Bunun yanı sıra yeni bir alan açtık. Müstakil ev yaptırmak isteyen müşterilerimize kendi zevkleri ve fikirleri doğrultusunda anahtar teslim inşaat hizmeti sunuyoruz. Bu şekilde tamamladığımız ve devam eden projelerimiz mevcut. İnsanlar kendilerine uygun müstakil ev, villa bulamadıklarından bahsediyorlar. Benim hedeflerimden birisi de müstakil ev yapmak veya yaptırmak isteyen insanların bizden hizmet almaları. Bu konuda SSR İnşaat Şirketi olarak çalışmalarımızı her geçen gün geliştiriyoruz. Zaten şu an sektörde müstakil ev bulmak zorlaştı. Proje aşamasından tutun anahtar teslimine kadar, müşterimizin maddi durumuna, zevklerine ve kişi sayısına göre çeşitli çalışmalar yapıp öncelikle Konya'da bu konuda düşüncesi olan herkesin hayalini gerçekleştirmek istiyoruz.

### **Yurt dışına çıktınız mı?**

İsveç, Almanya, Avusturya ve İngiltere'ye çeşitli etkinlikler için gittim. Balkanların pek çok ülkesini görme fırsatım oldu. Ama İsveç'te bazı şeyler dikkatimi çekti. 3 daireden fazla olan binalarda site yönetimi zorunluluğu var.

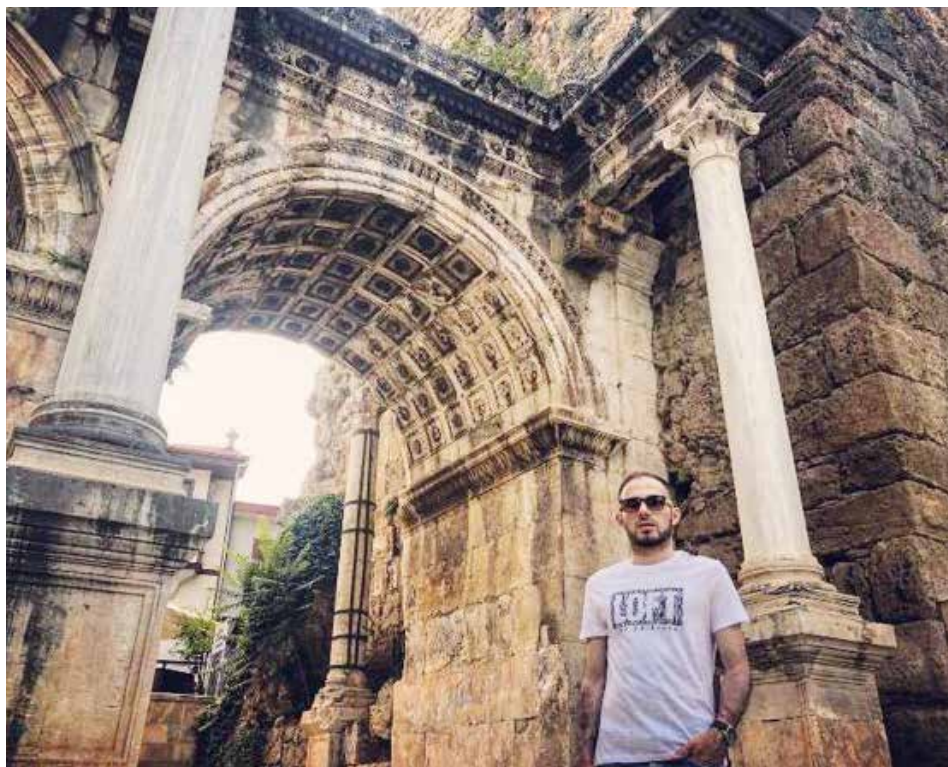


Bina altında bulunan dükkanları isterse site yönetimi uzun vadeli kredi ile satın alabiliyor ve kiralama yetkisi yönetimde oluyor. Bunun için devletin destek kredileri var. Bu benim çok tuhafıma gitmişti.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Mağduriyeti hiç sevmem. Kimse kimsenin hakkına girmemeli. Bu konuda hep çok titiz olmuşumdur. Bize güvenen

yüzlerce insan var. Bu güveni bozmamak, işimizi düzgün yapmak benim için en önemli konu. Düzgün ve net yaşayan bir insanım. Matematiğe çok önem veren birisiyim. İnsanların kafasında şüphe bırakmayı sevmem. Hayalperest ve insanlara çeşitli vaatlerde bulunan birisi asla olmadım. Bilgi, tecrübe ve ön görüşlerim doğrultusunda beklentimi dile getirmekten çekinmem.







### **Boş zamanlarınızda ne yaparsınız?**

Yoğun iş hayatımdan dolayı ailemle vakit geçirme fırsatı bulamıyorum. Boş zamanlarda onlarla vakit geçirmek yorgunluğumu alıyor. Finansal konularda yeni bilgiler öğrenmek beni her zaman mutlu ediyor. Ekonomi haberlerini ve köşe yazılarını okumakta hobilerim arasında.

### **İş hayatına yeni girecek kişilere tavsiyeleriniz ne olur?**

Finansal konuda kendilerini geliştirsinler. Her zaman kendilerini yenilesinler. Yaptıkları işten mutlu oluyorsa o işe devam etsinler; çünkü başarının en büyük anahtarı yaptığın işi sevmek. İş hayatında ise bütün alt yapıyı müşteri memnuniyetine odaklamaları gerekiyor. Biz sadece müşteri memnuniyeti üzerine çalışıyoruz. Bu da başarı getiriyor.





**HILALSAN®**



**GÜÇ  
PERFORMANSLA  
BULUŞTU**  
**Öncü Teknolojiler...**







Genç iş adamı, Hava Tech Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servisi Firmasında Servis Müdürü Ahmet Portakalcıoğlu, buldukları sektörde üretilen ürünlerin tek yapılacağı yerin Konya olduğunu ve Konya'nın Türkiye'nin küçük Çin'i yerine geçtiğini belirtiyor

## “KONYA, TÜRKİYE’NİN KÜÇÜK ÇİN’İ”

**H**ava Tech Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servisi, kendi sektöründeki ürünleri Konya’da ithal ve tamir eden tek bayi olma konumuna ulaştı. Günden güne gelişen ve ilerleyen bu bayinin gelecek için başka hedefleri de var. Hava Tech’in Servis Müdürü Ahmet Portakalcıoğlu ise, “Bizim ilk hedefimiz bu işte ithalat yapmaktı ve yaptık. Şimdi de yaptığımız ithalatlarla üstüne koyarak şehir dışlarından kendimize bayiler yapmak ve işimizi bu yönde geliştirmek istiyoruz. Firmamızı tüm Türkiye’ye tanıtmak istiyoruz” ifadelerine yer veriyor.

### Kendinizi biraz tanıtabilir misiniz?

Hava Tech Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servisi firmasında servis müdürüyüm.

30 yaşında bir iş adamıyım. Beyşehirliyim. 8 yıldır bu sektördeyim.

### Şu anki göreviniz ve bu zamana kadar bulunduğunuz görevler nelerdir?

Buranın servis müdürüyüm. Firmanın ortaklarından biriyim. Bu firmayı 2019 yılında ortağım Ali ile beraber kurduk. Daha öncesinde Hekimoğlu diye bir firmamız vardı. Orada çalışıyorduk. 4 yıl o firmada bulundum. Sonrasında kendi iş yerimizi açmaya karar verdik. Burayı kurduk. İlerleme sürecimiz ilk önce İstanbul’dan malları tedarik ederek başladı. 2 yıl tedarik sürecimiz devam etti. Bir dış ticaretçi abimizin vesilesiyle yurt dışından kendi ürünümüzü ithal ettik. Şu anda da onun tekrar ikincisi olsun diye uğraşıyoruz. Tahminim 10 veya 11.

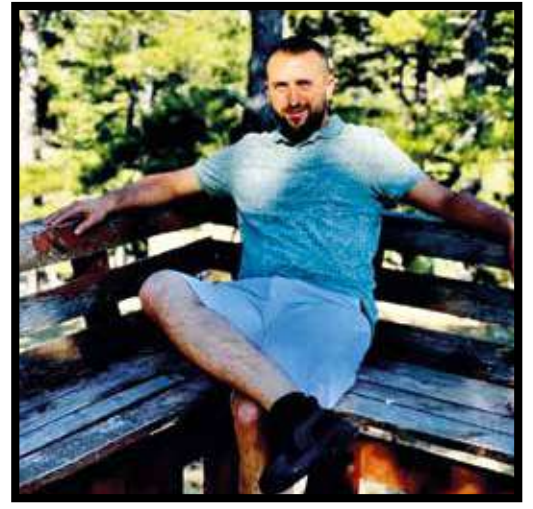
ayda tekrar bir konteyner daha mal çekeceğiz. Bizim gibi bu işi yapan belki 20-25 tane firma var. Ama bu sektörde ithalat yapan Konya’da sadece biz varız. Buradaki servisle, malzeme tedariki, ürün satışı, gelen gideni ve eksikler ile dükkanın içinde ben ilgileniyorum. Biz burada havalı el aletlerinin tamir ve satışını yapıyoruz.

### İş hayatının stresini üzerinizden atmak için neler yaparsınız?

Genellikle yazları hafta sonları akşam vakti kafa dağıtmak için piknik yaparız. Konya’nın çeşitli yerlerine gidiyoruz, geziyoruz. Kendim Beyşehirliyim. Orası bol yeşillikli olduğu için o tür yerlere gitmeyi seviyorum. Bir arkadaş grubumla birlikte de daha yeni spora başladık.







### İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

Benim babam inşaat mühendisi. Boyacı olarak 20 yaşına kadar yanında çalıştım. Sonrasında askere gittim. 1 yıl boş kaldım. 22 yaşında bu işe ortağım Ali ile başladım. 8 yıldır bu işi yapıyorum.

### İş hayatınızda ne gibi zorluklarla karşılaştınız?

Daha önceki çalıştığımız yerde pazarlamacı olduğumuz için çok bir zorluğumuz yoktu. Araba yakıtı veya dükkan masrafı olmadı. Sadece ürününü alıyorsun, tanıtıyorsun ve olursa satıyorsun. Başka bir şey yok. Kendi iş hayatımıza atıldığımız zaman tabii bütün yükler üstümüze bindi. İthalat, tedarik, dükkanın masrafları, arabanın masrafı derken zorlandık. Burada bütün yükler bizim üstümüzde. Böyle olunca bazen ödemeler de sıklaşıyor ve yetişemiyorsun. Bunları görünce ara sıra "neden pazarlamacı olarak kalmıyorsun" diye ister istemez düşünebiliyorsun. Ama bu sektörün iyi yanları da var. Mesela durmadan arabam değişiyor. Her gün farklı bir arabaya biniyorum. Satabiliyorsun bir anda. Hiçbir şey belli olmuyor. Ticaret bunu gerektiriyor bir yandan da. Pazarlamada kalsaydım yerimde sayacaktım. Burada ise hep bir adım ileri gidiyorum.

### İş hayatına girdiğiniz zaman ailenizden ve çevrenizden herhangi bir destek aldınız mı?

Hiç kimseden destek almadım. Destek istedik mi, hayır. Zaten biz bu işe girdiğimizde 2 tane arabamız vardı. Onları satarak girmiştik. Hatta "siz yapamazsınız" gibi izlenimler çevreden çok hissettim. "Batasak en kötü 2 tane arabadan batmış oluruz" düşüncesiyle işe başladık. Daha önceden

pazarlamacı olduğumuz için müşteri çevremiz hazır. Sıfırdan başlamadık. Bizim aslında düzenimiz kuruluydu ama kimse bunu bilmiyordu. Müşterilerimize eski yerden ayrıldığımızı belirterek yolumuza devam ettik. Bu süreçte çok zor bir durumda olmadık. Çünkü hazır bir düzenin üstünden gitmiştik. Üstüne koyarak geldik. Hala da bir şeyler katarak devam ediyoruz.

### Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?

Hiç olmadı. Ama seneye Çin'e gitmeyi düşünüyoruz. İthalat yaptığımız ürünlerin fabrikalarını bulup yüz yüze görüşmek, farklı ürün bulabilirsek onu bulmak, kendimize artı deneyim katmak için inşallah gideceğiz.

### Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

Planlı bir insanım. Bizde her şey zamana yayılmıştır. Böyle olmazsa arkadaki iş sıkışır ve aceleyle olur. Bu bizi zorlar.

### İş hayatınızda ilişkileriniz nasıldır?

Müşterilerle ilişkim çok iyidir. Zaten bizim işi götüren yön budur. Müşteri ilişkisi iyi olmak zorundadır. Çünkü ikili ilişkiler iyi olursa ürünümüzü anca öyle iyi tanıtabiliriz ve satabiliriz. Çok samimi olduğumuz müşteriler var. Onların yanına gittiğimiz zaman malın fiyatını konuşmayız. Bu zamana kadar güvenimizi sattık, malımızı değil. İş arkadaşlarımızla da aram iyidir. Gereken neyse yapmaya çalışırız. Onlara hiçbir yönden kısıtlama yapmam.

### Genç iş adamlarını destekliyor musunuz?

Tabii ki destekliyoruz. Ne kadar çok genç iş adamı olursa, benim sektörümle alakalı ne kadar çok yeni işler çıkarsa bu benim için yeni satışlar demek.

### Geleceğe yönelik farklı planlarınız var mı?

Bizim ilk hedefimiz bu işte ithalat yapmaktı ve yaptık. Şimdi de yaptığımız ithalatlarla üstüne koyarak şehir dışlarından kendimize bayiler yapmak ve işimizi bu yönde geliştirmek istiyoruz. Firmamızı tüm Türkiye'ye tanıtmak istiyoruz.

### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

İşimizle alakalı yenilikleri takip ediyorum. Buraya bazı ürünler geliyor. Parçasında sıkıntı oluyor. Daha yeni Türkiye piyasasına girmiş. Tamirini bilen bir tane firma var. Bunlarla alakalı ne yapabiliriz diye düşünüyoruz ve uğraşyoruz. Dışarıya bağlı kalmadan bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Burada kendimiz çözersek fiyat farkı olarak avantajlı oluyor. Bu işin tam yapılacağı yer Konya. Çünkü Konya Türkiye'nin küçük Çin'i gibi bir yer. Biz bu ürünleri kendimiz üretmek istiyoruz. Bizi yormayacak bir bütçe ayırmamız lazım ki yolumuza devam edebilelim. Tabii bu işin riski de var. En kötü 3-4 milyon bir para lazım. Bu para çöpe de gidebilir. Bütçe ayırırsak bu işin üretimine geçmeyi düşünüyoruz.

### İş hayatına yeni atılacak genç iş adamlarına tavsiyeleriniz nelerdir?

Şu anki gençlerde kolay para kazanma düşüncesi var. Sanayiye giden bir arkadaşın kolay para kazanma gibi bir lüksü olmaz. Çünkü her iş çıkabilir. Şimdiki gençler kolay kazanca alıştığı için sanayilerde eleman bulmak zorlaşıyor. Bizim de elemana ihtiyacımız var, bulamıyoruz. Gençler işten kaçmasınlar. Yoksa kendilerini geliştiremezler. Her gittiğim fabrikada 40 yaş üstü tornacı abilerimiz var. Genç yok.







# 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](https://facebook.com/hizmetpetrol)

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

Mevlana Civarı Üçler Mezarlığı Karşısı Konya

Tel./Faks: 0332 352 22 41 • E-mail: [bilgi@hizmetpetrol.com.tr](mailto:bilgi@hizmetpetrol.com.tr)

Yakıtlarımız  Tüpraş rafinerileri çıkışıdır.



KURULUŞTUR



Sevgi  
OLMADAN  
Lezzet  
OLMAZ



*Güven, Sevgi, Afiyette...*

**AYDINALP UN San. ve Tic. Ltd. Şti.**  
Tömek Mah. Koca Yusuf Cad. No: 54  
(Ankara Yolu 20. km) Selçuklu/Konya

**Tel: 444 1 542 Faks: +90 332 271 32 32**

**[aydinalp.com.tr](http://aydinalp.com.tr)**





Aydınalp Un Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Satın Alma Grup Müdürü Ali Aydınalp, 27 yaşında iş hayatındaki başarıları aktarırken, iş yerinde olası kuşak çatışmasını da herkesin kendi departmanı ile ilgilenerek çözdüklerini ifade etti

## DEPARTMAN AYRILIĞIYLA ÇATIŞMALAR ÖNLENİYOR

Konya'nın geçmiş yıllardan beri un sanayisi sektöründe parlayan yıldızlarından Aydınalp Un Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin üçüncü kuşak yöneticilerinden Satın Alma Grup Müdürü Ali Aydınalp, 27 yaşında iş hayatında gelmiş olduğu konumu değerlendirdi. Kendini geliştirmek adına birçok seminere katıldığını ve farklı departmanlarda çalıştığını ifade eden Aydınalp, kaliteli un elde edebilmek için kaliteli buğdayın alınması gerektiğini söyledi. Aydınalp, sektörde gördüğü en büyük sorunun da üreticiler tarafından 'daha fazla kazanç sebebiyle yanlış uygulanan tarım politikaları' olduğunu belirtti.

### ÜNİVERSİTEYLE BERABER İŞE BAŞLADI!

1978 yılında buğday pazarında başladıkları sektöre, Konya'nın enleri arasında devam eden Aydınalp Un Sanayi ve Ticaret

Limited Şirketi'nin yeni kuşak yöneticisi Ali Aydınalp, küçük yaşlardan itibaren buğdayın içinde büyüdüğünü söyledi. Sektöre olan ilgisinden dolayı küçük yaşlarda iş hayatına başlamanın vermiş olduğu avantajları, ilerleyen dönemlerde fark ettiğini ifade eden Aydınalp, "1978 yılında dedemin buğday pazarında başladığı işi, ikinci ve üçüncü kuşak olarak bizler devam ettiriyoruz. Küçük yaşlardan beri buğdayın, arpanın içinde büyüdük. Üniversiteye başladığım 2014 yılında iş hayatına da girişimle birlikte sektörü daha da iyi kavramaya başladım. O yıllarda başlamış olduğum un sanayi sektöründe dede ve babamızdan gördüğümüz gibi, işin en taban kısmında başlayarak işi öğrenmeye çalıştık. Çay vermekten laboratuvar ve içerik öğrenmeye kadar bütün departmanlarda bulundum. Selçuk Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olduktan sonra da kendi bölümüm olan satın alma konusun-

da kendimi geliştirerek Satın Alma Grup Müdürü olarak şirkette devam ediyorum." diye konuştu.

### 'SEKTÖRÜN İÇİNDE BÜYÜDÜM'

Aydınalp, iş hayatına sürekli olarak başladığında karşılaştığı sorunları şu şekilde dile getirdi: "Çocukluğumuzdan beri içinde büyüdüğümüz bir sektör olduğu için bu sektöre ilgim vardı. Bu yüzden üniversite eğitimini Konya'da almayı tercih ettim. Üniversitede teorik olarak işi öğrenirken işin pratik kısmını ve diğer alanlarını da şirkette öğrendim. İşe devamlı olarak başladıktan sonra da elbette bilmediğimiz konularda zorluk yaşadım; onları da şirketimizde beraber çalıştığım babam ve amcamın yardımlarıyla hallettim."

### 'ÖZEN GÖSTERİYORUZ'

Kendini pratik ve teorik olarak iki alanda da geliştirdiğini belirten Aydınalp, katılmış olduğu seminer ve kurslarla bu gelişimi desteklediğini belirtti. Şirket ve şahsi olarak kendilerini geliştirmek için yaptıklarını detaylandıran Aydınalp, "Gelişim için işimizle ilgili, gerekli konularda kurslara ve çevrimiçi eğitimlere katıldım. Bizim sektörde iyi un, iyi buğdaydan oluşur. İyi buğdayın nasıl olduğunu bilersen, kaliteli un elde edersin ve bu konuda Ankara'da yapılan eksperlik eğitimlerine katıldım. Bu eğitimlerin yanı sıra her zaman bizim hocamız, babamız oldu. İlkokul ve lise yıllarında İngilizce eğitimi almıştım.







Şirket olarak gelişimimiz için de yurt dışındaki fuarlara katılıyoruz. Üretimimizin yaklaşık yüzde 25'ini ihraç ediyoruz. Son dönemlerde bu oran biraz daha düşse de ihracatta ve yenilikler noktasında kendimizi geliştirmeye özen gösteriyoruz. İhracat haricinde de gezip görmek için gittiğimiz ülkeler oluyor. Onlarında katkı sağladığını düşünüyorum.” ifadelerini kullandı.

#### ‘İŞE BAŞLAMADAN KONTROL EDERİM’

İş dünyasında çalışma prensibi olarak kendini tanımlayan Aydınalp, işe başlamadan önce erken saatlerde iş takibi yaparak fabrikanın kontrollerini sağladığını bildirdi. Aydınalp, “Bu sektör, iş takibi gerektiren bir sektör ve sabah 7, akşam iş bitene kadar iş yerinde olurum. İşler daha geç başlasa bile öncelikle fabrika kontrollerini sağladıktan sonra işin başına geçmek, benim için önemli.” şeklinde konuştu.

#### HERKES KENDİ YETKİ ALANINA KARIŞIYOR

Şirketteki kuşak çatışmalarında sorunun nasıl giderildiğine dair bilgi veren Aydınalp, herkesin uzmanlaştığı alanlarda yetkili olduğunu bildirdi. Bu sektörün gelenekçi bir sektör olduğunu aktaran Aydınalp, “Un fabrikasında ve bu sektörde çalışan şirketlerde çok fazla kurumsallık olmaz; bu sektör daha çok gelenekçidir. Ancak biz bu sorunu şu şekilde çözdük: herkesin profesyonelleştiği bir departman var. Babam finansla alakalı işlere; amcam üretime; ben de ham madde alımıyla alakalı işlere baktığım için herkes kendi bölümüyle alakalı işleri hallediyor. Tabii bir hatamızı gördüklerinde güzel bir dille olması gerekene müdahil olabiliyorlar.” diye konuştu.

#### YENİ PAZARLAR İÇİN YURT DIŞI!

Aile şirketinde gelecek olan kuşaklar için yatırım yapılması gerektiğinin altını çizen Aydınalp, gelecek olan kuşağa tavsiyelerde de bulunurken, “Benim kardeşlerim amcamın yetişmekte olan oğullarını düşündüğümde aile şirketindeki idare edilmesi gereken kıs-



mın giderek bölündüğünü göreceğiz ve bu konuda atılması gereken adımlar gerçekten güçlü olmazsa, şirketin kuşak atlaması zorlaşacaktır. Benim yurt dışında okuma şansım vardı ancak işlere yakın olmak istediğim için okulu burada bitirdim. Dış ticaretin devamlılığı ve yeni pazarlar açısından onların yurt dışında eğitim almasını tavsiye ediyorum.” şeklinde konuştu.

#### ‘ŞİRKETİN DEVAMLILIĞI İÇİN EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ’

Dördüncü nesle güçlü bir şirket bırakmak adına, geleceğe yönelik hedef politikalarının da bu kapsamda ilerlemesi gerektiğini vurgulayan Aydınalp, bu konuda tasarladıkları ve düşündükleri hedefler hakkında şöyle konuştu: “Şirketimiz bünyesinde de gelmekte olan yeni bir nesil var ve onlara güçlü bir şirket bırakabilmek adına sektörde farklı adımlar atmamız gerekiyor. Yerimizin müsait olduğu üretimhanemizin arka kısmında un dışında yem gibi sektöre bağlı farklı işler yapılabilir. İnşallah şimdilik hedeflerimiz bunlar. Aile şirketlerinin devamlılığı için gelenekçi bakış açımızı bir kenara bırakmamız gerektiğini düşünüyorum. Ancak bizim birbirimizi ortak gibi değil, aile gibi görmemizle birlikte, aile anayasamızla şirketimizin daha iyi konuma geleceğini düşünüyorum.”

#### YANLIŞ TARIM, KÜRESEL SORUNLARA YOL AÇIYOR

Sektörün en belirgin sıkıntılarından söz



eden Aydınalp, onun ham maddesi olan buğdayın ekilen arazilerin giderek azalması olduğuna dikkat çekti. Daha fazla verim ve kazanç sağlamak isteyen üreticilerin yanlış sahaya yanlış ürünü ektiğini vurgulayan Aydınalp, “Buğdayın masrafı çok; başka ürünlerle daha fazla ürün elde etmek isteyen vatandaşlar, yanlış tarımla hem küresel anlamda susuzluğa neden olurken hem de bizler hammaddeyi ihraç etmek zorunda kalıyoruz. Tabii yurt içinden de ürün alıyoruz ancak ekilmemesi gereken yerlere ekilen ürünler ülkemize de ciddi zararlar veriyor.” ifadelerine yer verdi. Konya’daki sektörle ilgili de yorumda bulunan Aydınalp, “Un sektöründe Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Derneği kapsamında tüm un sanayicilerin birlik ve beraberlik çerçevesinde hareket ettiğini düşünüyorum. Özellikle Konya’da sektörü gözlemlediğimde, haftalık ya da aylık görüşmelerle fikir alışverişi yaptığımı görüyorum.” diye konuştu.

#### HOBİ VE ÜYELİKLERLE STRES ATIYOR

İş hayatındaki stresi atmak için sosyal hayattaki güncelliğini koruduğunu ifade eden Aydınalp, “Yemek yemeyi seviyorum ve arkadaşlarımızla birlikte yemek yemeye gidiyoruz, o şekilde vakit geçiriyoruz. Evde kaldığım zamanlarda lego yapıyorum. Aynı zamanda Konyaspor ve Beşiktaş kongre üyesiyim. Maçlara gidiyorum, hava müsait olduğu zamanlarda tenis oynuyorum.” şeklinde konuştu.







## KONYA'DA İLKLERİN ADRESİ!

**Diş hekimliğinde Konya'ya yeni bir soluk getiren Dentova Grup Yönetim Kurulu Başkanı Diş Hekimi Ali Ayrancı, iş hayatında başarısının arkasında bulunan zorlu yaşamını aktardı. Ayrancı, 'zor ama emek olmadan başarı da olmuyor' dedi**

**D**iş hekimliği ve gülüş tasarımı sektörüne Konya'da yeni bir soluk getiren Dentova Grup Yönetim Kurulu Başkanı Diş Hekimi Ali Ayrancı, iş hayatındaki başarıyı anlattı. Devlet hastanesinde 1 yıl çalıştıktan sonra istifa ederek Çumra'nın ilk ağız ve diş sağlığı polikliniğini açan Ayrancı, yaptığı işlerle Konya'da ilklerin adresi oldu. Sektördeki gelenekselci kuşaktan, yenilikçi bakış açısıyla ilgili eleştiriler aldığı da dile getiren Ayrancı, kendi emekleriyle ayaklarının üstünde durduğunu belirterek, "Aldığımız birçok eğitimin yanı sıra, yeni teknikleri ve teknolojileri sürekli takip ederek bunları, imkanlar el verdiği derecede Dentova Grup bünyesine kazandırmak için çok çaba sarf ediyoruz. Yorulsak

da biliyoruz ki, emek olmadan hiçbir şey olmuyor." diye konuştu.

### ÇUMRA'NIN İLK AĞIZ VE DİŞ SAĞLIK POLİKLİNİĞİ!

Üniversite eğitimini tamamladıktan sonra 25 yaşında devlet hastanesinde işe başladığını bildiren Ayrancı, 1 yıllık memuriyetinin ardından istifa ederek Dentova'yı kurduğunu aktardı. Eğitim ve iş hayatına başlangıç serüveni hakkında bilgi veren Ayrancı, "Selçuk Üniversitesi Diş Hekimliği fakültesini 2011 yılında iyi bir derece ile tamamladım. Aynı yıl öğretmen olan eşimle yollarımızı birleştirdik. 25 yaşında Çumra Devlet Hastanesi'nde diş hekimisi olarak başladığım iş hayatıma, 1 yıllık memu-

riyetten sonra istifa edip ilk muayenehanemi açtım. Ardından 1 sene sonra ismimi taşıyan Çumra'nın ilk ağız ve diş sağlığı polikliniğini açtım ve böylece şubeleşme serüvenim başlamış oldu." diye konuştu.

### 'İLKLER UNUTULMUYOR'

İstifa ettiği süreçte maddi olarak sıkıntı çektiğini belirten Ayrancı, bu süreçte eşinden destek aldığını söyledi. İlk açtığı muayenesindeki demirbaşların bile ikinci olduğunu aktaran Ayrancı, o süreçte yaşadığı zorlukları şu sözlerle dile getirdi: "Devletten istifa ettiğim dönem maddi olarak sıfırdım diyebilirim. En kötü dönemde eşimin çalışıyor olmasıyla psikolojik olarak kendimi ra-







hatlatmaya çalıştım. 'İkiler unutulmaz' derler, ben de muayenehanemin ilk demir başlarının çok eski olarak ikinci el malzemelerden oluşturdum. İnsanın hayatta bir hedefi var ise haliyle maddi ve manevi fedakarlıklar göstermesi gerekiyordu. Ben de mesleğimin ilk yıllarında gece yarısına kadar çalıştığımı bilirim. Ne acıdır ki büyük oğlumun en güzel, en tatlı yıllarını kaçırdım. Bu noktada eşlerimizin hakkını ödeyemeyiz erkekler olarak. Bugün şayet başarılı isek altını çizerek söylüyorum, bu başarıdaki en önemli kriter doğru eş ve düzgün bir aile hayatıdır." İnsanların el emeğinin yanında farklı kriterlere de dikkat ettiğini fark ederek yeni modern merkezlerle yoluna devam ettiğini bildiren Ayrancı, "Zamanla hastaların dekor ve malzemelerdeki demode hallere dikkat ettiğini, el emeğinin tek kriter olmadığını gördüm. Bu sebeple şubeleşme ve yeni modern merkezler kurma hayalleri, hayatımın bir parçası olmuştu." ifadelerini kullandı.

### 'YENİLİĞE AÇ VE YERİNDE DURAMAYAN BİRİYİM'

İş hayatında kendini tanımlayan Ayrancı, her daim yeniliklere aç ve açık olduğunu vurguladı. Ayrancı, iş prensibi hakkında, "Yerinde duramayan,

toplumla her daim iç içe olmak isteyen, ailesi ve iş arkadaşları ile vakit geçirmeye doyamayan genç bir hekimim diyebiliriz. İş hayatımızın stresini atmamızın en basit ve zevkli yolu, vakti ile evimizin yolunu tutup yavrularımızı öpüp koklamak diyebiliriz. Bunların haricinde ekstra boş zamanlarımda komşularıyla haftalık bir gün halı saha aktivitesi ve büyük oğlum Doruk ile sanal gerçeklik oyunları oynamak bana keyif veren anlar diyebilirim. Günlük rutinim, sosyal medya da işletmem ile paylaşımlar yapmak, örnek aldığım meslektaşlarımla vaka paylaşımlarını takip etmek ve fikir alışverişinde bulunmak olarak geçer. İş hayatında çalışanlarım ve hastalarım ile genellikle eğlenceli vakit geçirmeyi severim. Stresli bir meslek dalı olan diş hekimliğini daha hoş göstermek adına, hastalarım ile iletişimi güçlü tutmayı adet haline getiren biriyimdir. 'Nerelisin'den başlar aile soyağacına kadar gitmeyi severim. Konuştukça hastaların rahatladığını ve hekimine daha çok güven duyduğunu hissediyorum. Bu durum, işimizi kolaylaştırırken bizleri de motive ediyor." ifadelerini kullandı.

### YORUYOR ANCAK EMEK OLMADAN OLMUYOR

Özel sektörün birçok zorluğunun olduğundan bahseden Ayrancı, bu rekabet içerisinde hangi alanlarda çalışmalar yaptıklarını aktardı. Ayrancı, konuyla ilgili, "Özel sektör, insanı birçok kulvarda mücadele etmeye itiyor. Markayı büyütme çabaları, işletme disiplini koruma, doktor ve personelin dengeli bir şekilde koordinasyonunu sağlamak, işletmenizin reklamını yapmak, sosyal faaliyetlerde bulunurken ailenizi de unutmamak, biri bitmeden yenisi başlayan borçlar ve bu rutinlerin yanında hekimlik mesleğini en iyi şekilde icra etmeye çalışmak insanı yoruyor, katbekat yaşlandırıyor maalesef. Ancak emek harcamadan da başarının gelmeyeceği aşikâr bir durum. Bu yüzden yeni teknikleri ve teknolojileri sürekli takip etmekle kalmayıp, bunları imkanlar el verdiği derecede Dentova Grup bünyesine kazandırmak için çok çaba sarf ettik. Uzman hekimlerden oluşan Dentova Grup diş merkezlerinde hastalarımıza diş hekimliğinde de artı branşlaşma olduğunun vurgusunu yapmaya özen gösterdik. Sağlık hizmeti veren her hekimin sınırlarını iyi bilmesi gerektiği gerçeğini her daim savunduk." dedi.

### 'FARKLI ŞEHİRLERDE FARKLI EĞİTİMLERLE KENDİMİZ GELİŞTİRDİK'







Kendini geliştirmek adına yurtiçi ve yurt dışında birçok programa dahil olduğunu ifade eden Ayrancı, aldığı eğitimleri aktardı: “Bireysel olarak yurtiçi ve yurt dışı olmak üzere birçok eğitim programına katılmaktayız. Her eğitimde bilginin ve teknolojinin ne kadar sınırsız olduğunu şaşkınlıkla öğrenmekteyiz. Londra, Köln, Paris, Stuttgart, Viyana, Roma, Prag, Zürih, Amsterdam, Lizbon, Lyon, Berlin, Basel, Milano, Brüksel şehirlerinde birçok diş hekimliği konferansı ve eğitimlerine katıldım. Yurtdışı programlarında, özellikle kadavra üzerinde ileri cerrahi eğitimlerinde bilgimize ve el becerimize güvendikten sonra birçok ameliyatı başarı ile yapabileceğimizi gördük. Özgüvenimizi kazanmak adına yurtdışı eğitim programları bizler için her daim bir fırsat oldu.”

### KONYA’NIN İLK VE TEK ÇOCUK DİŞ KLİNİĞİ!

Konya içerisinde şubeleşme sürecinin devam ettiğini ifade eden Ayrancı, “2016 yılında Meram Yeniol’da yeni marka ismim olan Dentova Estetiği, 2019 yılında İstanbul yolunda Dentova Akademi’yi, daha sonra da yine Meram Yeniol’da Konya’nın ilk ve tek çocuk diş kliniği olan Dentova Kids’i kurdük. Ayrıca 2021 yılında Konya Adliyesi’nin hemen yanında Beyplaza’da Dentova Premium’u ve son olarak da Konya’nın sağlık sektöründe parlayan yıldızı Medova Hastanesi ile beraber Medova Ağız ve Diş Sağlığı Merkezini kurdük.” ifadelerine yer verdi. Şubeleşme sürecinde iş arkadaşı diş hekimlerinin ve ortaklarının da büyük emeği olduğunu anımsatan Ayrancı, aile gibi bütün-

leştiğini söylediği diş hekimlerine ve ortaklarına teşekkür etti.

### GELENEKSELÇİ İMAJİ KIRDILAR

Dentova Grup olarak geleneksel diş hekimliği imajından sıyrılmış bir kadroyla hizmet verdiklerini söyleyen Ayrancı, bu konuda meslektaşları tarafından mobinge maruz kaldıklarını söyleyerek haksız rekabete yol açmamak adına yaptıkları yeniliklerden bahsetmedi. Ayrancı, “Dentova Grup kurucusu olmakla beraber yaklaşık 8 hekim arkadaşımızın ortaklığı ile şirketimizi yönetmekteyiz. En yaşlı hekimim ben olduğumu düşünürsek fazlasıyla genç bir iskelete sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. ‘Gelenekselleşmiş diş hekimliği’ imajını kırmak adına sektörde birçok yeniliğe ekip arkadaşlarımızla imza attık diyebiliriz. ‘Ne tür yenilikler’ diye soracak olursak, bu noktada haksız rekabete yol açmamak adına maalesef detay veremiyoruz. Gelenekselci ve sektörde pasta payı büyük olan meslektaşlarımızdan yeri geldiğinde ‘sosyal medya hesaplarınızı kapatacaksınız’ tenkitlerine bile maruz kaldık. Bu hususta yıllarca meslek büyüklerimiz ve meslek örgütümüz tarafından birçok engellemelere ve mobinge maruz kalan bir ekip olarak artık adımlarımızı daha sağlam ve bilinçli atar olduk.” şeklinde konuya açıklık getirdi.

### TÜM HAYALLERİ GERÇEK OLUYOR

İş hayatındaki hedeflerine her zaman ulaştığını ifade eden Ayrancı, “Bundan yaklaşık 7 yıl önce, yine bir dergide verdiğim röportajımda, en büyük hayallerimden birisinin engelli ve

çocuklara, sedasyon ve genel anestezi-nin 7 gün 24 saat uygulanabileceği bir diş hastanesi projesine imza atmak olduğunu vurgulamıştım. Allah’a binlerce şükür ki 2023 senesi itibariyle Medova Hastanesi ile ortak projemiz olan Medova Ağız ve Diş Sağlığı Merkezini hizmete sunduk. Hastane yönetimimize ve sahiplerine bu sosyal sorumluluk projemize destek oldukları için teşekkürü bir borç biliriz. Her uzmanlık alanında hizmet verdiğimiz Medova Ağız ve Diş Sağlığı Merkezimizde haftalık yaklaşık 20-30 hastamıza sedasyon ya da genel anestezi altında diş tedavisi hizmeti vermekteyiz.” ifadeleriyle gerçekleştirmiş olduğu hayallerden bahsetti.

### BİR SONRAKİ RÖPORTAJ AVRUPA’DA!

Yakın gelecekle ilgili de hedeflerini de kısaca aktaran Ayrancı, “Yakın gelecekteki planlarımız arasında Avrupa’da gurbetçi hastalarımıza hizmet verecek büyük bir sağlık kompleksi projesini hayata geçirmek var. Kim bilir belki de bir sonraki röportajımızı Avrupa’da yaparız. Kısmet.. Her gün mesleğe yeni başlayan genç bir hekim havası ile işimize başlayıp yenilikleri yakalamaya gayret gösteriyoruz. Zaman hızla akıyor ve teknolojiye bunun paralelinde ilerliyor. Bizlere düşen, güncel teknoloji ve yenilikleri dikkat ile takip edip hastalarımıza en uygun bir şekilde servis etmek. Biz genç iş insanları olarak, büyüklerimizin tecrübelerinden faydalanıp, gelişen teknolojiler ışığında bayrağı yükseklere taşımamız. İş ve aile hayatımız ile bizlerden sonra gelecek genç kardeşlerimize de örnek olmamız gerektiği inancındayım.” diye konuştu.







SÜREKLİ GELİŞİM VİZYONUyla  
**Geleceği şekillendiriyoruz...**



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





Hava Tech Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servisi Firma Sahibi Ali Çetinkaya, "Bizim servis kanadında herkesin yapamadığı ürünleri yapıyoruz. Konya'da bu sektörde tek ithalatçıyız. Bizim diğerlerinden artımız, ürünlerin içeriğini bilerek getiriyoruz. O yüzden getirdiğimiz ürünler diğerlerine nazaran bir tık daha önde oluyor" dedi



## "BU SEKTÖRDE KONYA'DA TEK İTHALAT YAPAN BİZİZ"



için farklı planlar kuruyor.

### Kendinizi biraz tanıtabilir misiniz?

1993 doğumluyum. Konya Merkez Karatay ilçesinde doğdum. Evliyim. İlkokulu Yaşardoğu ilköğretim okulunda bitirdim. Meraç Endüstri Meslek Lisesi Makine bölümünü okudum. Selçuk Üniversitesi mezunuyum. Şu an Hava Tech firma sahibiyim. 9 yıldır bu sektördeyim.

### Şu anki ve bu zamana kadar bulunduğunuz görevler nelerdir?

Şu an Hava Tech firma sahibiyim. Daha önce özel bir şirkette müdürlük ve başka bir özel şirkette ise pazarlama müdürlüğü yaptım.

### İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

2001 yılında Eski Garajda kendi dükkanımızda başladım. Beyaz eşya ve tüp üzerineydi. Çocukluğum orada geçti. Daha sonra çeşitli yerlerde çalıştım. Okul harici hafta sonları ve tatillerde çalıştım. Okul hayatım bittikten sonra bu işe girdim, Pazarlamacı olarak başladım ve 5 yıl çalıştım. Daha sonra Hava Tech firmasını kurdum. 4 yıldır da kendi iş yerimi işletiyorum.



**H**ava Tech Havalı El Aletleri Satış ve Teknik Servisi Firması, yeni çağa uygun ve bu alanda tektir. Çünkü sektörlerinde Konya'da ithal yapan tek firmadır. Bu yönüyle dikkat çeken firma gelecek





### **İş hayatında ne gibi zorluklarla karşılaştınız?**

İş hayatına ilk adım attığım zaman sıfırdan başladığım için zorlanmıştım. Çünkü kimseden destek almadan bu işlere girdim. Sonrasında kendimizi geliştirdik ve belli yerlere geldik.

### **Gelecekteki hedefleriniz neler?**

Bu işe girerken ilk hedefimiz ithalat yapmaktı. Ürünleri burada yapmak istedik. Bu tabii maddi güç ister. Belli bir bütçe ayırmamız lazım. Kimseden herhangi bir destek almadığımız için bu sektöre ilk girdiğimizde maddi gücümüz çok yoktu. İkinci hedefimiz ise bayilik sistemi oluşturmaktı. Sonrasında 1-2 bayimiz oldu. Şimdi kendi getirdiğimiz ürünleri o bayilere veriyoruz. Konya'mızda herhangi bir bayi oluşturmayacağız. Konya'da kendi müşterilerimize kendimiz burada hizmet vereceğiz. Konya dışında bayi yapacağız. İthalattaki ikinci hedefimiz ise Çin ve Tayvan'a gitmek. Bir program hazırlığındayız. Oraya gidip ürünleri daha iyi, güçlü ve uygun fiyata çıkarma yolu için çalışacağız. Orada daha uygun ve kaliteli ürünler bulabilirsek Konya'mıza ve Türkiye'mize kazandıracacağız.

### **Boş zamanlarınızda yaptığınız hobileriniz var mı?**

Boş zamanlarımda arkadaşlarımla beraber halı sahaya gidiyorum. Gezmeyi ve dolaşmayı seviyorum. Aslında çok fazla vaktimiz olmuyor. Hep çalışıyoruz. Sadece cumartesi günleri akşamları bir boşluk bulabilirsem bunları yapıyorum. Pazar günü de ailemle vakit geçiriyorum.

### **İş hayatınızda ilişkileriniz nasıldır?**

İkili ilişkilerim her zaman iyidir. Tam aksi olsa şu an burada olamazdım. Hem müşterilerle hem çalışanlarımızla ilişkilerimiz hep yolunda gitti.

### **Genç iş adamları hakkında ne düşünüyorsunuz? Onları destekliyor musunuz?**

Destekliyorum ama şu anki gençler kolay para kazanma derdindedir. Böyle olmaz. Hayatın cefasını çekmeden sefasını süremezsin. Biz buralara geldik ama hiç kolay olmadı. Hazır bir iş olmaz.



### **Genç iş adamlarına tavsiyeleriniz nelerdir?**

Korkmasınlar. "Ben yapabilir miyim, yapamaz mıyım" demesinler. Denesinler. En fazla denemiş olurlar. Bir şey kaybetmezler. Çünkü zaten sıfırdan giriyorlar. Batıp da geri çıkma olasılıkları yok. Azimli ve çalışkan olsunlar. Bunları yaparlarsa bir şekilde başarı zaten gelir.

### **Şu anki iş hayatını nasıl buluyorsunuz?**

Çağa uygun bir firmada çalışan olarak söylüyorum; bu alanda biz işimizde tekiz. Çünkü bizim ürünlerimiz normalde hırdavatçılarda da satılıyor. Ama biz gibi hizmet vermiyorlar. Ürünleri tanıtıyoruz. Gidiyoruz, olay yerinde "burada bunu kullanacağım" diyerek nokta yerlerde ürünleri veriyoruz. Hem tamir olarak hem de satış olarak. Bizim servis kanadında da herkesin yapmadığı ürünleri burada yapıyoruz. Konya'da bu sektörde tek ithalatçiyiz. Bizim diğerlerinden artımız, ürünleri içeriğini bilerek getiriyoruz. O yüzden getirdiğimiz ürünler diğerlerine nazaran bir tık daha önde oluyor. Bizde servis olduğu için ürünlerin içini açar bakarız. Böyle olduğu için alanımızda tekiz.







# 'HER İŞİ YAPMADAN PATRON OLUNMAZ!'

Ekrem Coşkun'un oğlu, Ekrem Coşkun Döner Firmalarında Yetki Sahibi Ali Güven Coşkun, iş hayatına girerken direkt makam mevki sahibi olmadığını söylerken her işi yapmadan patron olunamayacağını vurguluyor

**E**krem Coşkun Döner markası, uygulamaya koyduğu gramaj olayı ile her bütçeye göre her insana et döner yeme şansı verdi. Bu işe başlarken 100 gram et döneri 5 TL'ye sattıklarını belirten başarılı iş adamı Ali Güven Coşkun, "Döner, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nde bir milli markadır. Döner bizim milli ürünümüz. Et dönerin herkesin yiyebileceği bir pozisyona getirilebilmesi için gramaj olayını çıkarttık. Bu sayede herkes et döneri tüketebiliyor. Biz Türkiye'de olmayan bir şey yaptık. Bu da fikir alışverişi sayesinde ortaya çıktı. Biz bu işe girdiğimizde 100 gram et döneri 5 liradan satmaya başladık. Türkiye'de böyle bir fiyat yoktu. Her bütçeye göre her insana döner yeme şansı vermiş

olduk" diyor.

#### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

Ben Ali Güven Coşkun, Konya Cihanbeyli doğumluyum. 1989 yılında dünyaya geldim. Uluslararası ilişkiler mezunuyum. 3 çocuk babasıyım. Evliyim. Önceden aktif olarak futbol oynardım. Konya Selçukspor'da başlayıp Konyaspor'da yer aldım. Konya'da amatör olarak futbol oynadım. Asıl işim sigortacılık. 35-40 yıllık sigortacılık geçmişimiz var. Yaklaşık 10 yıldır gıda sektöründe Ekrem Coşkun Döner markası adı altında Konya'mıza ve Türkiye'mize hizmet ediyoruz. Konya'dan sonra Antalya'dan başlayarak Türkiye'nin çeşitli yerlerinde şubelerimizi açtık. "Ne yediğini bilmek herke-

sin hakkı" sloganıyla yola çıktık. Her şehirde insanlara ucuz ama kaliteli ürün verebilmek adına hizmet veriyoruz.

#### İş hayatına nasıl başladınız?

Marka sahibi Ekrem Coşkun Bey vasıtasıyla oldu. Onun evladı olmak büyük bir gurur ve sorumluluk. Babamın yanında erken yaşlardan itibaren çalışma hayatına atıldım. Kendisi zaten 35-40 senelik esnaf olduğu için onun yanında piştik.

#### İş hayatına girdiğinizde zorluklarla karşılaştınız mı?

Sigortacılık dönemine baktığınızda tepeden inme patronluk sistemi diye bir şey yok. Sigorta acentesinin içinde sıradan çalışan bir eleman gibiydik. Bir







patronluk göstergesi yoktu. Bu işin tezgahtarlığını yapıyorduk. Gıda sektörüne gelince, yeri geldiğinde garsonluk da yapıyoruz paket servise de çıkıyoruz. Bunlardan yana gocunmamız olmadı. Çünkü işin mutfağından yani temelinden gelmek lazım. Her işi yapamıyorsan patron olamazsın. Kısacası bu işe girdiğimizde direkt bana makam mevki vermediler. Her işi yaptım ve çok çalıştım. Zaten Ekrem Coşkun Bey, tepeden inme patronluğa izin verecek bir yapıya sahip değil. Çünkü bir insanın bir şeyi kazanabilmesi veya o işi yönetebilmesi için onu hak etmesi gerektiğini düşünen bir yapıya sahip.

#### **İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?**

Dostlarım ve arkadaşarımla olan fikir alışverişlerinin bana her zaman çok fazla katkısı ve desteği olmuştur. İş hayatına girerken büyüklerimizden, bu işte tecrübe sahibi olanlardan fikirler alarak ilerledik. Döner, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nde bir milli markadır. Döner bizim milli ürünümüz. Et dönerin herkesin yiyebileceği bir pozisyona getirilebilmesi için gramaaj olayını çıkarttık. Bu sayede herkes et döneri tüketebiliyor. Biz Türkiye'de olmayan bir şey yaptık. Bu da fikir alışverişi sayesinde ortaya çıktı. Biz bu işe girdiğimizde 100 gram et döneri 5 liradan satmaya

başladık. Türkiye'de böyle bir fiyat yoktu. Her bütçeye göre her insana döner yeme şansı vermiş olduk.

#### **Yurtdışı deneyiminiz oldu mu?**

Evet oldu. Yaklaşık 15 ülkeye gittim. Almanya, İspanya, Hollanda, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Mısır, Tayland, Irak, İran ve Balkanlar gibi birçok ülkeye hem iş hem seyahat etmek için gittim. Döner sektöründe ülkemiz gerçekten bir inci. Bunu yurtdışına çıkınca anlıyorsunuz. Mutfağımız gerçekten gelişmiş. Ama yurtdışında böyle bir sistem yok. Biz her şekilde ülkemizde bir yerde karnımızı doyurabiliyoruz. Yurtdışında böyle olmuyor. Onların esnaflık anlayışı çok farklı. Türkler esnaflık için dünyaya gelmişler.

#### **Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Ben yaklaşık 13-14 yıldır Ekşi Sözlükte yazarım. Boş zamanlarımda orada zaman geçirmeyi çok seviyorum. Çocuklarımla vakit geçirmeyi, türkü dinlemeyi, araba kullanmayı, seyahat etmeyi, futbol oynamayı seviyorum. Ara sıra tenis oynuyorum. Yurtdışındaki müzeleri ve camileri gezmeye bayılırım. Tarihi yerler ilgimi çeker. Osmanlı tarihine en ince detayına kadar hakimimdir. Bunların yanı sıra belgesel izlemeyi de çok severim.

#### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Önceden çok meraklı bir insandım ve en iyisi ben olmak isterdim. Ama yaş 35'i geçince, "işimize gücümüze bakalım, insanlara hizmet edelim, çok ön planda olmayalım, kendimizi ön plana atıp yüzümüzü eskitmeyelim" gibi düşüncelere sahip oluyorsunuz. Biraz daha ezgin bir karakter olma yolundayım. İnsanları kırmamaya, merhametli olmaya çalışıyorum. İnsanlara "hayır" deme özelliğim yoktur. Çok merhametli bir insanımdır.

#### **İkili ilişkileriniz nasıldır?**

İkili ilişkilerim gerçekten etkilidir. Bir insana bir şey anlatacağım zaman en ince detayına kadar açıklama yaparım. Karşımdaki insanın kafasındaki soru işaretini gideririm.

#### **İş hayatına yeni girecek olanlara ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

İnsanlarla fikir alışverişinde bulununlar. Ama önce kalbinin sesini dinlesinler. En önemli unsur bu. Dünyaya hepimiz farklı pencerelerden bakıyoruz. Bundan dolayı herkes kendini özel bir insan olarak görüyor. Ama herkes sıradan bir insandır. Kendini özel yapmak senin elinde olan bir şeydir. İllaki biraz mücadele edecekler. Ama emek olmadan yemek olmaz.





# BAŞARIM TECRÜBELEİRİMİLE SABİTTİR

Mavera Group Yönetim Kurulu Başkanı Ali İnal, Kendimi geliştirmek için etrafında kim varsa ne varsa örnek almayı akışkanlık haline getirdiğini ifade ederek işini aşkla yaptığını ifade etti

**M**avera Group Yönetim Kurulu Başkanı Ali İnal, sektöre giriş hikayesi ve geleceğe yönelik hedeflerini anlattı. Kendimi geliştirmek için etrafında kim varsa ne varsa örnek almayı akışkanlık haline getirdiğine dikkat çeken İnal, "İş hayatıma biraz erken başladım. Bu konuda da kendimi hep şanslı hissedirim. İş hayatıma bu kadar küçük yaşta başlamam şimdi ki zamanlarda işlerimi yönlendirirken hep tecrübe olmuştur bana. Her farklı sektör hakkında ihtiyacım olmasa bile bilgi toplamaya gayret gösteriyorum. Türkiye'nin güçlü STK'sı ASKON'da kendimi geliştirmek için çeşitli görevlerde bulunuyorum. İşimi aşkla yapıyorum" ifadelerini kullandı.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Ali İnal. 1996 Konya doğumluyum. Selçuk Üniversitesi (SÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldum. Konya Ticaret Odası'nda komite üyeliği ve aynı zamanda Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Konya Şubesi'nde, Yönetim kadrosunda hizmette bulunuyorum. Evliyim

## Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?

Şu anda Mavera GROUP adlı şirketimizde Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyorum.

## İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatıma biraz erken başladım. Bu konuda da kendimi hep şanslı hissedirim. İş hayatıma bu kadar küçük yaşta başlamam şimdi ki zamanlarda işlerimi yönlendirirken hep tecrübe olmuştur bana. 12 yaşında hafta sonları oto tamir servisinde daha sonra matbaa, muhasebe, giyim satış gibi farklı meslek dallarında 14 yaşına kadar çalıştım.

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

İş hayatıma tam anlamıyla 7 yıl





önce şirketlerin devrini alarak başladım. Konya'da 3 farklı şubede düşük sektörde hizmet veriyoruz. Bunun yanı sıra mavera olarak Yapı inşaat ve otomotiv sektöründe de hizmetimiz devam ediyor. Zorluk diye tabir ettiğimiz sıkıntıları hiçbir zaman kendime problem etmedim. Çünkü yaşanan zorlukların ileride bir tecrübeye dönüşeceği emindim. İlla bir örnek vermem gerekirse işe çok küçük yaşta başladığım için o yaşlarda sosyal hayatımın kısıtlı olmasından şikayetçi olurdum. Şimdi ise keşke daha çok çalışsaydım diyorum.

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

Kendimi geliştirmek için etrafımda kim varsa ne varsa örnek almayı akılcılık haline getirdim. Her farklı sektör hakkında ihtiyacım olmasa bile bilgi toplamaya gayret gösteriyorum. Türkiye'nin güçlü STK'sı ASKON'da kendimi geliştirmek için çeşitli görevlerde bulunuyorum.

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

Bizim bir yurtdışı projemiz var nasip olursa 2026 yılında Almanya da düşük sektörde giriş yapmak istiyoruz. Bu konuyla alakalı araştırmalarımız ve çalışmalarımız devam ediyor. Her yıl şirket olarak yurtdışına yaptığımız gezilerde orada sektörümüzde çalışan meslektaşlarımızla görüşüp bilgi alışverişi yapıyoruz hem kültürel bilgi kazanırken hem de orada tanıştığımız meslektaşlarımız ile ticaret ağı oluşturuyoruz.

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

En büyük katkı şüphesiz Kazım İnal babamındır. Kendisinden örnek aldığım ilk şey vizyonu ve ileri görüşlülüğü ve çalışma azmidir. Ben daha 14 yaşında iken Konya da ilk kir düşük bahçesini kurdu. O zamanlar düşük salonları çok az kir düşük bahçesi ise hiç yoktu. Şu anda düşüklerin vazgeçilmez mekanı kir bahçeleridir. 14 yaşında beni her konuda yetiştirdi garsonluk çay ocağı mutfak ses ışık bir düğünde ihtiyacım olan her şeyi öğrendim. Kendisine de sizin aracılığınız ile çok teşekkür ediyorum. Bugünlerde bu kadar rahat ve vizyonlu çalışmayı kendisine borçluyuz.

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

Bu konuda açık söyleyeyim hiç zorluk yaşamadım. Şirketimizin kurucusu babamın vizyonu ve misyonumu hep geniş olduğundan dolayı kendi yaştlarım ile iş yapıyor gibi hissediyorum.

#### **İş hayatınızda gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)**







İş hayatımda hedefim mevcut devam eden işlerimizi vizyonumuzu bozmadan misyonumuzu daha da genişleterek devam etmek maveria olarak şu anda Konya da düğün sektöründe 2 ayrı şubede hizmet veriyoruz. Yapı inşaat faaliyetlerimiz Konya'da devam ediyor bunun yanı sıra otomotiv satış hizmetimiz de var. Bu işleri yaparken hepsi kendi sektöründe ayrı ayrı öncülük ediyor.

#### **Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Oldukça sakin ve empati duygumun yüksek olduğunu düşünmekteyim. Karar vermeden önce insanların ne demeye çalıştıklarını hangi psikoloji ile konuştuklarını düşünüp ona göre konuşur karar veririm.

#### **İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

En güzeli eşim ve ailem ile vakit geçirerek. Onun haricinde arabalara ilgilim oldukça yüksek araçlarla vakit geçiririm. Mimari ile de ilgileniyorum. Düzenlemeyi değiştirmeyi yeniden oluşturmayı çok seviyorum.

#### **Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

En büyük hobim araçlar. Araç sürmek. Spor yapıyorum. Fırsat buldukça da yüzüyorum.

#### **İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**



Berber çalıştığımız arkadaşlara sormak lazım. Biz çalışırken takım olarak çalışırız bütün çalışanlarımızla o yüzden ilişkilerimiz her zaman iyidir. Takım olarak çalışmanın faydası her zaman motivasyonumuz yüksektir.

#### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Günümüz işleri biraz daha zorlaşmakta her geçen gün detaylar artıyor. Her sektörün müşterisi bilinçleniyor. Bu aslında güzel bir şey müşteri bilinçli olduğunda herkes iyi iş yapmak zorunda. Bir müşteri olarak düşünüp işlerini hazırlıklarını ona göre yaparsan her zaman kazanırsın





# KALİTEYSE KALİTE



# FIYATSA FİYAT



DANA KABURGASINDAN **KÖFTE**

**Ekrem Coşkun®**

**DÖNER**

TÜRKİYE GENELİ

**250**

ŞUBE

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



# SİNDİRİM ARTIK DAHA KOLAY!

Medicana Sağlık Grubu Gastroenteroloji uzmanı Doç. Dr. Bilal Toka, pek çok insanın sindirim sistemi hastalıkları ile karşılaştığını ifade ederek, "Teknolojiyle beraber sindirim sistemi sorunlarıyla mücadele etmek artık daha kolay hale geldi" dedi

**G**astroenteroloji uzmanı Doç. Dr. Bilal Toka, günümüzde değişen yaşam tarzı ve beslenme alışkanlıklarının sonucu olarak pek çok insanın sindirim sistemi hastalıkları ile karşılaştığını ifade ederek, gelişen teknolojinin bizlere sunduğu olanaklar sayesinde sindirim sistemi problemleriyle mücadele etmenin artık daha kolay ve etkili hale geldiğini söyledi. Medicana Sağlık Grubu Gastroenteroloji uzmanı Doç. Dr. Bilal Toka, "Tıp alanında hızla gelişen teknolojinin bizlere sağladığı olanakları kullandığımız endoskopik minimal invaziv tedavi seçenekleri hastalarımız için büyük bir umut ışığı doğurmaktadır. Son yıllarda ülkemizde sınırlı sayıda merkezde uygulanmaya başlanan endoskopik antireflü tedavileri, peroral endoskopik myotomi (POEM) ve endoskopik submukozal disseksiyon (ESD) bu tedavi seçeneklerinden başlıcaları olarak sayılabilir. Bu yenilikçi tedaviler, hastalarımızın yaşam kalitesini yükseltirken aynı zamanda tedavi ve iyileşme sürecini de oldukça hızlı ve konforlu bir şekilde açık ameliyata gerek duymadan tamamlayabilmelerini sağlamaktadır" dedi.

**'ENDOSKOPİK ANTİREFLÜ  
TEDAVİLERİ İYİLEŞME SÜRESİNİ  
KISALTIYOR'**

Medicana Konya Hastanesi Gastroenteroloji uzmanı Doç. Dr. Bilal Toka, "Gastroözofageal reflü hastalığı mide asidinin yemek borusuna doğru geri kaçması sonucu ortaya çıkan oldukça rahatsız edici bir durumdur. Reflü, mide ekşimesi, göğüs ağrısı ve boğazda yanma hissi, öksürük gibi şikâyetlere yol açabilir ve kronik sinüzit, astım gibi başka birçok hastalığın gelişiminde rol alabilir. Geleneksel tedavi yöntemleri arasında yaşam tarzı değişiklikleri, çeşitli ilaçların kullanımı ve cerrahi müdahaleler yer alırken, yeni geliştirilen endoskopik antireflü tedavileri reflü tedavisinde bir devrim ortaya çıkarmıştır. Bu yöntemlerle, minimal invaziv bir yaklaşımla, açık ameliyat gerekmeden reflüye zemin hazırlayan yapısal bozukluklara endoskopik olarak düzeltici müdahaleler yapılabilmektedir. Hastalarımızın iyileşme süreci açık cerrahi tedavilere göre oldukça konforlu olmakta, hastaneye yatış ihtiyacı ve genel anestezi ihtiyacını ortadan kaldırarak tedavi süresini kısaltmaktadır. Endoskopik sütür yerleştirme, argon veya radyofrekans ablasyonu, antireflü mukozektomi ve fundoplikasyon gibi teknikler, yemek borusunun alt kısmındaki kasları güçlendirerek mide asidinin yemek borusunu kaçışı etkili bir şekilde engellenebilir. Doğru endikasyonlarla







kişiye uygun tedavi uygulanan hastalar, şikâyetlerinin azaldığını ve yaşam kalitelerinin yükseldiğini kısa sürede fark edebilirler.” diye konuştu.

### **‘PERORAL ENDOSKOPİK MYOTOMİ (POEM) YÖNTEMİ AÇIK CERRAHİ TEDAVİLERİNİN YERİNİ ALMAYA BAŞLADI’**

Peroral endoskopik myotomi (POEM) yemek borusunun alt kısmındaki kasların uygunsuz çalıştığı durumların tedavisinde uygulandığını kaydeden Medicana Konya Hastanesi Gastroenteroloji uzmanı Doç. Dr. Bilal Toka, “Akalazyza hastalığı, yemek borusunun alt kısmındaki kasların normal görevlerini yerine getiremediği bir durumdur ve tüketilen yiyeceklerin mideye geçişini zorlaştırır. POEM, minimal invaziv bir endoskopik yaklaşımdır ve günümüzde hızla açık cerrahi tedavilerin yerini almaktadır. İşlem sırasında, endoskopik cihazlar kullanılarak yemek borusunun sadece kas tabakası kesilerek genişletilir. Tedavi sonucunda yemek borusu açılabilir hale gelir ve yiyeceklerin mideye geçişi kolaylaşır. POEM yöntemi, hastaların daha kısa sürede iyileşmesini, daha az ağrı hissetmesini ve hastanede kalma süresinin kılmasını sağlar. Hastalar, tedavi sonrasında çoğu kez yaşam kalitelerinin hızla düzeldiğini fark ederek günlük aktivitelerine dönebilirler” diye ekledi.

### **‘EKREN EVRE KANSERLERİ TEDAVİ ETMEK İÇİN ENDOSKOPİK SUBMUKOZAL DİSSEKSİYON (ESD)’**

Endoskopik submukozal disseksiyon (ESD), mide veya bağırsaktaki lezyonların tedavisinde kullanılan etkili bir başka minimal invaziv cerrahi yöntemi olduğunu söyleyen Doç. Dr. Bilal Toka, “Bu yeni endoskopik teknik, kanser öncesi lezyonlar, polipler ve erken evre kanserlerin tedavisinde başarıyla uygulanabilir. Klasik cerrahi tedavilerde kullanılan büyük kesiler

ve dikişler gerektirmez. Endoskopik olarak problemlı dokuların kas tabakasından ayrılarak hassas bir şekilde çıkarılabilmesi sağlanır. Bu yöntem, kanser öncüsü lezyonların ilerlemesini önlemek veya erken evre kanserleri tedavi etmek için idealdir. ESD yöntemi, tedavi süresini kısaltarak hızlı bir iyileşme sağlar” diye ekledi.

### **‘TEDAVİ ALANINDA UZMAN GASTROENTEROLOG TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLMELİ’**

ESD, POEM ve endoskopik anti-reflü tedavileri gibi ileri endoskopik tekniklerin uygulanması deneyimli bir gastroenterolog tarafından gerçekleştirilmeli ve hastaların durumu tedavi öncesi ve sonrasında dikkatlice değerlendirilmesi gerektiğini

belirten Doç. Dr. Bilal Toka, “Endoskopik antireflü tedavileri, POEM ve ESD gibi minimal invaziv tedavi yöntemleri, sağladıkları önemli faydalar ve hızlı iyileşme süreleriyle sindirim sistemi hastalıklarının tedavisinde bir devrim ortaya çıkarmıştır. Bu tedavi yöntemleri açık ameliyatlardan getirdiği birçok zorluğu ortadan kaldırmaktadır. Ülkemizde ve dünyada az sayıda deneyimli endoskopist tarafından uygulanan bu tedaviler, hastaların sağlığını yeniden kazanmalarına yardımcı olur ve geleceğe umutla bakmalarını sağlar. Ancak, ESD, POEM ve endoskopik antireflü tedavileri gibi ileri endoskopik tekniklerin uygulanması deneyimli bir gastroenterolog tarafından gerçekleştirilmeli ve hastaların durumu tedavi öncesi ve sonrasında dikkatlice değerlendirilmelidir.” dedi.







## 'EN İYİSİ OLMAK İSTİYORUZ'

Gayrimenkul Yatırım Danışmanı Ali Kasaplargil, alanlarında en iyisi olmak istediklerini vurgulayarak gelecekle ilgili birçok planlarından bahsediyor

**A**li Kasaplargil Yatırım Danışmanlığı olarak kartopu misali gün geçtikçe büyüdüklerini söyleyen Ali Kasaplargil, iş hayatına girerken cebinde sadece 10 TL olduğunu dile getiriyor.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1984 Konya doğumluyum. Evliyim. 2 çocuk babasıyım. Aşağı yukarı 15-16 yıldır bu sektörün içerisindeyim.

### İş hayatına nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatına 15 yaşında başladım. İlk olarak Sarraf Bakı'de tezgahlar olarak çalıştım. Emlak işine ise kendi başıma sıfırdan girdim. Cebimde sadece 10 TL vardı. Hiç birikimim yoktu. Emlak sektörüne devam ederken açıkçası bu meslekten hoşlanmadım. Benim gözümde emlakçılık böyle yapılmaması lazımdı. Bir yerde satılan dairenin, tarlanın normal standartlarda zaten olan bir fiyatına satarak üzerine komisyon almak bana pek doğru ve helal gelmedi. Sonra işi yatırıma döndürdüm. Yatırım danışmanlığı yaparak hem şirketlerin hem de kişilerin yıllık planlamasını yapıyorum.

### İş hayatına ilk başladığınız zaman ne gibi zorluklarla karşılaştınız?

15- 16 yaşlarımdaydım. Bir gün patron benden elektrik, su faturasını yatırmamı istedi. "Faturayı nereye yatıracağım" diye sordum. "Abi bunu yatır dedin ama düz mü yan mı anlayamadım" dedim. O da "hiç mi görmedin hayatında" dedi. Sonrasında elimden tutup götürdüler ve gösterdiler. O gün hayatımın en zor günlerinden biriydi. 2021 yılında ise babamı kaybettim. Benim için zorlu bir süreçti.

### Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

Motosiklete binmeyi çok severim. Eşimle birlikte motosiklet üstünde gezerim. Ailemle gezmeyi ve vakit geçirmeyi çok severim. Hobi bahçem var. Orada ekip dikiyorum. Ama çok fazla boş vaktim olmuyor. Çok fazla çalışırım.

### Hiç yurt dışı deneyiminiz oldu mu?

Kıbrıs ve Arabistan'a gittim. Bu yıl başka gideceğimiz yerler de var. Almanya ve İngiltere'ye gidecek gibiyiz. Sektörün oradaki işleyişini görmek için ve oralarda müşterimiz olduğu için yurt dışına çıkıyoruz.





OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANISI  
Oca 2023 KONYA**Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Kendi isimle alakalı bol bol kitap okurum. Araştırmayı severim. Sektörümle alakası olmasına gerek yok. İnsanlar neler yapmış diye bakırım ve okurum.

**İş hayatınızda kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

İşkolik bir insanımdır. İşimi çok severek yapıyorum. Her gün sabah namazından sonra burası açılır. Geç kalmaktan nefret ederim. İş benim için her zaman sabah erkenden başlar. Tatilden döndüğüm zaman yol yorgunuyum demeden eşyalarımı eve bıraktığım gibi iş yerine gelirim. Bayramın bitmesini 4 gözle beklerim. Bu telaşın insanlardan para kazanmak için değil. Çünkü belli bir meblağa ulaştık zaten. Asıl çabam insanlara bu işin dürüstçe yapıldığını göstermek. Güven benim için çok önemlidir. Gelen müşterinin gözünde en ufak bir şüphe görsem, kartımı veririm. "Beni her yere iyice sor, içini rahatlat öyle gel" derim.

**Gelecekle ilgili farklı planlarınız var mı?**

İnşaat firmalarıyla bir çalışmamız olacak. Konya'da inşaat firmalarının kurumsal olduğunu düşünmüyorum. Onlara da şöyle bir teklifle gidiyorum; bütün ajans tanıtımlarını, billboardlarını, kataloglarını ve bununla alakalı tanıtım gecesine varıncaya kadar hepsini biz düzenleyeceğiz. Ceplerinden ise 5 kuruş para çıkmayacak. Evin tüm satışlarını biz alıyoruz. Ama burada inşaat firmasına bir opsiyonumuz var. Geriye kalan bütün tanıtımlarını biz yapacağız. Bunun için özel bir fiyat alıp belli bir süre zarfında biz buranın satışını üstleneceğiz. Kendileri de ellerini sıcak sudan soğuk suya sokmayacaklar. Diğer bir çalışma planımız ise ortaklı çalışma. Mevcut dönemde artık hiç kimsenin parası istedi-

ğini almaya yetmiyor. Mesela şu anda kapı görevlilerinden 7 kişilik bir grup oluşturuldu. Bana ilk gelen kapıcı 50 bin lira parası olduğunu söyledi. Bu 7 kapıcı ellerinde ne kadar varsa bir araya getirdi. Bu işe 250 bin lirayla başladık. Şu anda 1 buçuk milyon paraları var. Hala da bu çalışma devam ediyor. Bu şekilde 4-5 grubumuz var. Ortaya bir para koyuyoruz. Bu parayla bir şeyler alıyoruz. Yeri geldiği zaman satıyoruz. Sonra tekrar bir şey daha alıyoruz. Kartopu misali çevire çevire büyütüyoruz. Daha da fazla büyüteceğiz. Bir diğer planımız ise; 3 boyutlu gözlüklerle veya ekranla bakılacak dairenin olduğu yere gitmeden oranın incelenmesini sağlamak. Tek tek odalarına varıncaya kadar gözlemleyebileceğiz. VIP araç da hazırlıyoruz. Müşterimiz arasında aracı olan var olmayan var, uzak bölgeden gelenler var. Bu araçları oldukları yerden alıp, bakmak istedikleri yeri gezdirip sonrasında onları bırakabileceğiz. Tüm masrafları bize ait.

**Eskiden olan iş hayatı ile günümüz iş hayatını karşılaştırır mısınız?**

Babam sanayiciydi. Müşteri geldiği zaman "ben bunu alıyorum, ama parasını 3 gün sonra vereceğim" denirdi. O para tam gününde gelirdi. Eskiden güven ortamı vardı. Şu an maalesef bu ortam pek kalmadı. Yeni çağın da şöyle bir avantajı var ki; sahip olunan teknolojiler sayesinde her şey ayağımızın altında oluyor. Biz de buna ayak uydurmak zorundayız. Güven orda, teknoloji burada.

**İş hayatına yeni girenler için tavsiyeleriniz ne olur?**

Hiçbir zaman para odaklı olmasınlar. Çıraklığını yapmadığınız hiçbir işin ustalığını yapamazsınız. Korkusuz olsunlar. Korkaklar hiçbir zaman para kazanamazlar. Başarı gelmez. Ticaret riski sever.





**BENZERSİZ YATIRIM  
FIRSATLARI İÇİN  
OFİSİMİZE DAVETLİSİNİZ**

**DOĞRU YERE, DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU YATIRIM**

**GÖRGÜLÜ CENTER 8. KAT NO:39 | 0530 495 95 82**



Ohannes

**%100**  
EL YAPIMI BURGER



**Hamburgerin**  
atası değil babası



0(332) 606 24 46

ohannesburger.com





Umum Diesel Yetkili Firma Sahibi Cihat Küçük, yaptıkları işi dünya pazarında sadece 4 firmanın yaptığını vurgularken iş hayatında insanın kazandıkça eğilmesi gerektiğini savunuyor

## 'İNSAN KAZANDIKÇA EĞİLMELİ'

Umum Diesel, bir aile şirketi olmakla beraber kurulduğu günden bu yana ülke için hizmet vermeye devam ediyor. Genç iş adamı Umum Diesel Yetkili Firma Sahibi Cihat Küçük ise, "Ülke dışına parayı kaptırmadan, parayı ülkemizde tutup ihracata odaklanıp dünya pazarında bu parayı ülkemize çekmek için çalışıyoruz. Çünkü firmamız 55 ülkeye ihracat yapıyor. Her zaman hedefimiz ülkemizin dışına para gitmemesi. Biz bunun için çaba gösteriyoruz. Bir başka hedefimiz ise

elektrikli araçların parçalarına odaklanmak" diyor.

### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

1995 doğumluyum. Pazarlama ve Uluslararası İlişkiler mezunuyum. Aile şirketi olan Umum Diesel'de Yetkili Firma Sahibiyim. Evliyim.

### İş hayatına nasıl başladınız?

Lise yıllarımda telefon alıp satarak ufak tefek ticareti öğrenmeye başladım. İlk

ehliyetimi aldığımda abim kendi arabasını bana vererek bunu al sat ticaret konusunda kendini geliştir demişti, araba alım satımı yaparak kendimi ticarete çok iyi geliştirdim. Bu süreçte henüz 19 yaşındayım tabi ama kendime hep güvenim vardı. Daha sonrasında bu ticareten kazandığım para ile sıfır 2 araba sahibi oldum. Bu süreçten sonra üniversite ise pazarlama ve uluslararası ilişkiler bölümünde okuma kararı alarak kendimi daha fazla geliştirerek ticaret konusunda emin adımla ilerlemeye devam ettim.







### **İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?**

Akrabalarımız sanayi konusunda çok ilerlediği için, onlarla birlikte çoğu kez fikir alışverişi yaparak ilerledik. Başta babam olmak üzere ailem de bana maddi-manevi destek oldu.

### **İş hayatına girerken zorluklar yaşadınız mı?**

Hayır, hiç zorlukla karşılaşmadım zaten 1981 yılından itibaren aktif şirketimiz. Düzeni oturmuş ve otomotiv sektöründe gelişmiş bir şirketti. İlk bu sektörde çalışmaya başladığımda babam hep destek oldu bana bundan dolayı yaptığımız işi daha çabuk öğrenmiş oldum. Zorluk ve hata riskimde az oldu.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

İnsanlar beni tuttuğunu koparan biri, her zaman durmadan ilerlemeyi seven ve yenilikçi biri olarak görüyorlar. 2016 yılında bu firmaya geldiğimde aşağı yukarı 50 kalem ürünümüz vardı. Bugün 8 bin kalem üretim var. Hedefimiz 100 bin kalem. Ne kadar inatçı olduğumu buradan anlayabilirsiniz.

### **Gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir?**

Ülke dışına parayı kaptırmadan, parayı ülkemizde tutup ihracata odaklanıp dünya pazarında bu parayı ülkemize çekmek. Çünkü firmamız 55 ülkeye ihracat yapıyor. Her zaman hedefimiz ülkemizin dışına para gitmemesi. Biz bunun için çaba gösteriyoruz. Bir başka hedefimiz ise elektrikli araçların parçalarına odaklanmak.

### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Tabiki oldu, toplam 55 ülkeye aktif olarak ticaret yapmaktayız. İran ve Dubai ye müşterilerimizi ziyarete gittim. Yakın zamanda Meksika da Automechanica fuarımız var bunun için Meksika'ya gideceğim. Yakın zamanda da Kazakistan, Çin ve Dubai'de de

katılacağımız fuarlarımız var bunun için bu ülkelere de gideceğim.

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

İşimle alakalı olarak her zaman yeni motorları takip ederim. Şu anda da hedefimiz elektrikli araçların yedek parçalarına odaklanmak. Eğer gelişmezsen seni ezerler. Mecburiyetten gelişmek zorunda kalıyoruz. Hep bir yarış var. Biz bugün İtalyanlarla ve Almanlarla uğraşıyoruz. Bu bağlamda iş hayatında ya altta kalacağız ya geçeceğiz. Başka seçenek yok.

### **İkili ilişkileriniz nasıldır?**

Müşterilerimizle sürekli muhabbettim var. Her yurtdışına gittiğimizde cebimizden sadece uçak parası çıkıyor. Müşterilerimiz bizi evinde ağırlar bunu örnek göstererek insan ilişkilerim iyi ve kuvvetlidir. Mesai bitiminden sonra sabaha kadar yaklaşık 100-120 cevapsız çağrı olur. Sabah ilk işe başladığımızda önceliğim bu aramalara dönmektir.

Çalışan arkadaşlarımla da aram çok iyidir. Asla patronları gibi hissettirmem. Diyaloglarımız abi kardeş gibidir hep. Bence insan kazandıkça eğilmeli. Babamın her zaman bir nasihati vardır "Kapıdan içeri bir dilenci girse de veya bir fabrika sahibi girse de aynı özveriyle davranacaksınız" der. Bizim için öncelik insan olmasıdır. Şirketimizdeki kadromuzu da arkadaşlar ve akrabalarından oluşturmayı tercih ederiz. Aile ortamına özen gösterdiğimiz için çalışma arkadaşlarımızın yakın çevremden olması beni mutlu ediyor. Daha çok güven verdiğini düşünüyorum bir iş yaptığımız zaman arkama bakma ihtiyacı duymak istemiyorum.

### **İş hayatına yeni girecek olan insanlara ne gibi tavsiyeleriniz olur?**

İnatçılığı asla bırakmasınlar. Aksi takdirde kendilerini geliştiremezler. İş yapma konusunda inatçı ve hevesli olurlarsa başarı da onları bulur. İş hayatında her şey insanın önüne kendiliğinden gelmiyor. Çok çalışsınlar ve başarılı olsunlar.







Hessan Hidrolik'in 29 yaşındaki Üretim Müdürü Emre Küçük, iş hayatında edindiği tecrübeleri paylaşırken ilk ihracatından da söz etti. Aynı zamanda şirketin ilk ihracatını da gerçekleştirmiş olduğunu söyleyen Küçük, "Dışarıdan çok zor gibi gözükten işler, başladıktan sonra kolaylaşıyor." dedi

## ŞİRKETİN İLK İHRACATI GENÇ KUŞAKTAN!

**H**essan Hidrolik Ekipman Sistemleri Limited Şirketi'nin ikinci kuşak yöneticilerinden 29 yaşındaki Üretim Müdürü Emre Küçük, iş hayatında yaşadığı tecrübeleri aktardı. Üniversite yıllarında eğitim hayatının yanında iş dünyasına da atılarak teorik ve pratik olarak kendini geliştirdiğini söyleyen Küçük, yeni kuşaklara da bunu tavsiye etti. Hessan Hidrolik bünyesinde ihracatın da temellerini atan Küçük'ün hedefi, üretimin yüzde 100'ünü yurt dışına taşımak.

### İLK OLARAK ÜRETİMİ ÖĞRENMEKLE BAŞLADIM

Hessan Hidrolik'in yeni kuşak yöneticilerinden 29 yaşındaki Üretim Müdürü Emre Küçük, eğitim hayatıyla birlikte atıldığı sektördeki ilk deneyimlerini aktardı. Farklı departmanlarda kendini geliştirerek müdür vasfını aldığı ifade eden Küçük, "Şirketimiz 1981 yılında Harun Küçük tarafından kuruldu. O günden bu yana büyük firmalara fason

üretim yapıyoruz, bunların içinde yurt dışında çalışmış olduğumuz şirketler de var. Her geçen gün emin adımlarla büyüyen bir şirketiz. Ben de KTO Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümü mezunuyum. İşe başladığım üniversite yıllarında, ilk olarak üretimi öğrenmem gerekiyordu ve CNC operatörü olarak göreve başladım. Okul dönemlerimde de okul sonrasında işe geliyordum. Daha sonra muhasebe ve maliyet bölümlerini öğrendikten sonra müdürlüğe geçtim. Şu an aile şirketimiz olan Hessan Hidrolik'te Üretim Müdürü olarak görev yapıyorum. Ayrıca şirketin ihracatıyla da ilgileniyorum." ifadelerini kullandı.

### 'TEORİ TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL'

Kendini geliştirmek için dil eğitimi ve dijital okuryazarlık konularına ağırlık verdiğini aktaran Küçük, "Eğitim sürecinde kendimi geliştirmek adına iş yerine gelip çalışıyordum. İşin teorik ve masa başı olan kısmını dersler-

de; pratik kısmını sahada halletmeye çalıştım. Üniversiteyi bitirdikten sonra 7 ay Kanada'da dil eğitimi aldım. Kanada'da yalnızca İngilizce öğrenmekle kalmayıp, Türkiye'ye döndüğüm zaman ufukumun da geliştiğini fark ettim. Orada farklı kültürler tanıyarak farklı milletlerden arkadaşlıklar edindim. Kanada, yazılım sanayinde gelişmiş bir ülke ve orada büyük makineler üretmekten ziyade küçük çiplerle de büyük paraların kazanılabileceğini görmüş oldum. Kendimi geliştirmek için merakım olan; psikoloji ve muhasebe gibi alanlardan kitap okuyorum. Ayrıca dijital okuryazarlık diye bir kavram var ve bende sosyal mecralardan, ilgilim olan konuları araştırmaya çalışıyorum." dedi. Gelişim için teorinin tek başına yeterli olmadığını savunan Küçük, gelecek nesiller için, "Eğitim hayatı sonrasında teorinin tek başına yeterli olmadığı göreceksiniz, bu yüzden yalnızca üniversite ya da eğitimlerle kendilerini geliştirmesinler; bunun yanında hedeflerine doğru farklı adımlarla ilerlesinler." tavsiyesinde bulundu.







### 'İŞ DİNAMİZMİNE ADAPTE OLMAKTA ZORLANDIM'

İş dünyasına ilk başladığı yıllarda görmüş olduğu zorlukların, gelecek yıllarda kendisine kazanım olarak geri döndüğünü belirten Küçük, devamlı olarak başladığı iş hayatında da birtakım zorlukların olduğunu söyledi. Konu hakkında detaylı bilgi veren Küçük, "Üniversite yıllarında şirket bünyesinde üretim kısmında bulunan tüm işleri öğrenmeye çalıştım ve bunun artısını, ilerleyen yıllarda daha fazla gördüm. Eğitimim bittikten sonra yurt dışında dil eğitimi olarak iş hayatına temelli olarak başladım. Bu süreçte de yurt dışında bulunduğum süreçte rahat bir yaşantı sürmenin verdiği rahatlıktan dolayı, yoğun iş temposu beni biraz zorladım ancak ilerleyen süreçte ayak uydurmayı başardım." diye konuştu.

### 'ŞİRKETİN VE BENİM İLK İHRACAT DENEYİMİMİZ OLDU'

Yurt dışında edindiği tecrübelerin ışığında, Hessian Hidrolik bünyesinde ilk ihracatı da kendisinin yaptığını dile getiren Küçük, şu anda hala devam etmekte olan ihracatla ilgili bilgi verdi. Küçük, "Şirketimizde ihracat, ilk olarak benim şirkette işe başlamamla birlikte başlamış oldu. Üniversite dönemimde bile gözüme zor bir durum gibi gelen ihracat, işin içine girdikten sonra daha basit olmaya başladı. Öğrendikçe ve tecrübe edindikçe işlerin basitleştigiğine ihracatla birlikte şahit olmuş oldum. Ayrıca yurt dışı deneyimimden sonra da o özgüveni kendimde buldum. İlk olarak Kanada ve Senegal'de iş yaptım. Daha sonra da orada tanışmış olduğum farklı mil-

letlerden insanlarla iş yapma imkânı buldum. Sık sık Orta Doğu ve Güney Amerika'yla iş yapıyoruz. Almanya'da bir firmayla çalışıyoruz." şeklinde konuştu.

### 'RAHATLIĞIN VERDİĞİ AVANTAJI KULLANIYORUM'

Çalışma prensibi bakımından rahat bir kişiliğe sahip olduğunu aktaran Küçük, işler aksamadığı takdirde personellerine karşı da aynı tavrı takındığını ifade etti. Sıcakkanlı ve konuşkan yapısıyla iletişim becerisinin de güçlü olduğunu dile getiren Küçük, "Sıcakkanlı bir yapım var, bunun pozitif yanını iş dünyasında da görüyorum. Çalıştığım personele karşı da aynı sıcakkanlılığı gösteririm ve sık sık etkinliklerle de bir araya gelmeye çalışırım. Çalışma prensibi olarak rahat bir yapım var, çalıştığım insanların kendilerini rahat hissetmesini istiyorum. Siparişler yetiştikten sonra personelimin hangi saatte ne yaptığı konusunda çok da sıklığa gerek olmadığı kanaatindeyim. Bunun yararını da görüyorum ve insanlar bizimle çalışmayı seviyor." ifadelerine yer verdi.

### 'EN BÜYÜK HAYALI, ÜRETİMİN TAMAMINI İHRAÇ ETMEK'

Gelecekle ilgili en büyük hedefinin üretimin tamamını yurt dışına ihraç edebilmek olduğunu vurgulayan Küçük, "İleriye yönelik hayalim, üretimin tamamının ihracata dönüştüğünü görmek diyebilirim. İş hayatında büyürken, hırsıyla ilerlemenin hayatın tadını ve diğer güzelliklerini kaybettirmesine izin vermeden gelecek nesillere, şirketi daha iyi yerlere getirerek miras bırakmak istiyorum."

ifadelerini kullandı. Konya sanayisinin ileride daha da büyüyeceğine inandığını söyleyen Küçük, göç alan bir şehir olan Konya'nın ilerleyen yıllarda daha da gelişerek bir sanayi şehri olacağını düşündüğünü söyledi. Küçük, "Türkiye'nin Çin'i" olarak görülen Konya'dan umutlu olduğunu belirtirken, büyük firmaların da gelecek dönemlerde Konya'ya yatırım yapacağını umut ettiğini söyledi.

### 'GARANTİ VE RİSK ÇATIŞMALARI OLUYOR'

Şirkette iki kuşak olarak beraber çalıştıklarını söyleyen Küçük, gelenekçi kuşak ve yeni kuşak arasında oluşan tartışmalar hakkında, "Babam ve abimle birlikte çalışıyoruz. Babam bizden önceki kuşak olduğu için bazı konularda fikir ayrılıklarına düştüğümüz oluyor. O, iş dünyasında daha garantici adımlar atmak isterken; bizler yeni kuşak olarak yeni işler yapmak ve risk almak istiyoruz. Özellikle yatırım konusunda çatıştığımızda en son kararı veren yine babam oluyor. Şirket bünyesinde ihracatın benimle birlikte başladığını söylemiştim. Bu noktada çatışmalar yaşansa da babam başarıyı gördüğü için bizlere olan güveni arttı ve mutlu oldu." diye konuştu.

### 'MİNYATÜR İNŞAATLA UĞRAŞIYORUM'

İş hayatının stresini atmak için belirli hobilerle ilgilendiğini ifade eden Küçük, bu hobilerini şu sözlerle aktardı: "Bir kafede oturmak yerine kamp sandalyelerimizi alarak yeşil bir alanda sohbet eşliğinde sohbet etmeyi seviyorum. Minyatür inşaatlar var minimal inşaat malzemelerinden kendi hayalinizi gerçekçi olarak inşa edebiliyorsunuz. En büyük hobimin bu olduğunu söyleyebilirim."





Since 1981

**DİZEL POMPA  
YEDEK PARÇALARI  
DIESEL PUMP  
SPARE PARTS**



**FASON HİDROLİK  
BAĞLANTI ELEMANLARI  
CONTRACTING  
HYDRAULIC FITTINGS**



**HESSAN**

Fevziçakmak Mah. 10758 Sk. PAL San. Sit. No:10/G Karatay/KONYA/TÜRKİYE

T: +90 332 247 22 44 | T: +90 543 909 59 09 | T: +90 533 667 20 42

[www.hessan.com.tr](http://www.hessan.com.tr) | [info@hes-san.com](mailto:info@hes-san.com)



KONYA DSYB  
N.1

BİRLİK MARKASIDIR

Yetiştiriciden  
Sofralarınıza



enBİR®

etBİR®

yemBİR®

KONYA  
DSYB  
DAMIZLIK SIĞIR YETİŞTİRİCİLERİ BİRLİĞİ

  
Edip YILDIZ  
Yönetim Kurulu Başkanı



[www.konyadsyb.org.tr](http://www.konyadsyb.org.tr)





## ‘HER ZAMAN ÇALIŞTIM VE PES ETMEDİM’

Özkar Madencilik şirketinin hem yetkilisi hemde sahibi ve genç iş insanı Enes Özbey, birçok defa yurt dışı deneyimi olan ve iş hayatında karşısına çıkan zorluklara göğüs geren birisi olarak, “Gelişim ve iş noktasında bazı zorluklar tabii ki yaşandı ama biz bunu anlatarak, göstererek çalışanlarımızı istediğimiz boyuta çekmeye çalıştık. Karşıma ne zorluk çıkarsa çıksın her zaman çalıştım ve pes etmedim” dedi

**G**enç iş insanı Enes Özbey, kendisi gibi genç iş insanlarını desteklediğini belirterek, “Genç iş insanları olmazsa olmaz. Gelecek, genç iş insanlarının elinde. Eskiyle yeni arasında köprü kurabilecek kişiler aslında genç iş insanlarıdır. Belirli yaşa ulaşmış iş insanlarının çoğu mevcudiyetini korumak istiyor. Çeşitli risklerde temkinli davranıyor. Çünkü kazanımlar ve birikimler çok zor. Bunları koruyabilmek daha da zor. Mevcudiyeti korumak bir süre sonra küçülmeye doğru gidiyor. Çünkü teknoloji ilerledikçe bazı sektörlerin ekonomi açısından gerilediğini görüyoruz. Gençler bütün bunları da düşünebilecek kişilerdir” ifadelerine yer verdi.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Ben Enes Özbey. 1986 Karaman Ermenek doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Konya’da okudum. Liseyi İstanbul’da okudum. Dil eğitimi ve üniversite için ise Londra’ya gittim. Orada eğitimimi tamamladıktan sonra 9 ay İsviçre’de kaldım. 4 ay araştırma için Kiev’e de gittim. Daha sonra Türkiye’ye dönüş yaptım. Eğitimimin ardından aile şirketine katkıda bulunmak için şirketimizde çalıştım. Tabii bu arada kurumsal bir firmada stajımı tamamladım ve Borsa

yatırım danışmanlığı yaptığım firmada ki izlenimlerim ve çalışmalarım bana katkıları oldu.

### İş hayatına nasıl başladınız?

1965’ten beri çeşitli sektörlerin içerisinde aile şirketi olarak bulunduğumuz için okuldan sonra veya hafta sonları bu şirketlerin içerisinde yetiştirildik. Baba mesleği olduğu için bu sektöre girmek



cazip geldi. İnsanlar genellikle rol model olarak ailede ya da çevresinde başarılı olan kişileri seçiyor ve onlardan etkileniyor. Benim de rol modelim babam Hasan Özbey’dir. Kendisi çalışkan ve disiplinli bir insandı. İnsanlara ve çevresine faydalı olabilmek için elinden geleni yaptı. Ben de bunu gördüm. Etkilendim. Kime babamı anlatsam karşımdaki insanın gözlerinin içi güler. Bu da sizi çok mutlu ediyor. Babamın yolundan bu şekilde devam etmiş oldum.

### Bu zamana kadar bulunduğunuz ve şu anki göreviniz nedir?

Aile şirketler grubunun içerisinde çeşitli görevler aldım. Şu an ise sanayi ve ısınma kömürlerinin tedariklerini firmalara sağlıyorum. Tedarik sağladığım öncelikli olarak Türkiye’nin en kaliteli neojen havzalarında çalışan maden firmalarıdır.

### İş hayatına girerken ne gibi zorluklarla karşılaştınız ve bunları nasıl aştınız?

Gelişim ve iş noktasında bazı zorluklar tabii ki yaşandı ama biz bunu anlatarak, göstererek çalışanlarımızı istediğimiz boyuta çekmeye çalıştık.

Bireysel olarak karşıma ne zorluk çıkarsa çıksın her zaman çözüm odaklı



ve mücadeleyi sürdürmeyi devam ettim. Aklıma Hannibal'ın ve Hume'nin aklımdan hiç çıkmayan müthiş sözleri ve tabii ki mücadeleyi asla bırakmayan Atatürk her zaman benim motive kaynağım olmuştur.

**Yurt dışı deneyiminizin olduğunu söylediniz. Gitmek istediğiniz başka ülkeler var mı?**

Dünya'nın güç dengesinin değişmekte olduğu zorlu bir süreç içerisinde olduğumuzu gözlemlemekteyiz. Geçmişteki tarihi İpek Yolu'nun sadece bir ticaret güzergahı olmadığını, günümüzde de farklı kültürlerin etkileşimini sağlama yoluyla halklar arasındaki dostluk bağlarını kuvvetlendireceğini; aynı zamanda eğitim, sanat, bilim ve teknoloji, turizm, sağlık ve spor alanlarındaki iş birliğini arttıracak olduğunu şüphesizdir. Bu doğrultuda İpek Yolu üzerindeki ülkelerle bizim daha çok etkileşim halinde olmamız gerektiğini anlamış bulunuyoruz. Hem kültürel hem de ekonomik olarak önem taşıyor. Bu yüzden İpek Yolu üzerindeki bütün ülkeleri gidip görmek isterim.

**İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Mücadeleci, açık görüşlü, yenilikçi bir insanım.

**İş hayatının stresini üzerinizden atmak için boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Seyahat etmeyi ve arkadaşlarımla zaman geçirmeyi çok seviyorum. Resim galerilerine gitmek benim için ayrı mutluluk tabii ki farklı sanatsal çalışmaları görmekte öyle. Spor olarak ise fitness, dövüş sporları ve yüzmeyi severim.

**İkili ilişkileriniz nasıldır?**

Gayet samimi, açık sözlü ve aynı zamanda olabildiğince anlayışlı olmaya çalışıyorum.

**İş hayatına ilk girdiğiniz zaman ailenizden ve çevrenizden maddi-manevi destek aldınız mı?**

İş hayatıma girdiğim zaman ailemden çok destek aldım. Çevremde çok fazla aile şirketine çalışanlar var. Bir araya geldiğimiz zaman birbirimize işlerin nasıl gittiği hakkında görüş alışverişi yapınca ister istemez karşılıklı katkı sağlanmış oluyor.

**Sizin gibi genç iş adamlarına ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz? Onları destekliyor musunuz?**

Genç iş insanları olmazsa olmaz. Gelecek, genç iş insanlarının elinde. Eskiyle yeni arasında köprü kurabilecek kişiler aslında genç iş insanlarıdır. Belirli yaşa ulaşmış iş insanlarının çoğu mevcudiyetini korumak istiyor. Çeşitli risklerde temkinli davranıyor. Çünkü kazanımlar ve birikimleri eldetmek çok zor. Bunları koruyabilmek daha da zor. Mevcudiyeti korumak bir süre sonra küçülmeye doğru gidiyor. Çünkü konjektörün hızlı değişimi ve teknolojinin gelişimi bazı sektörlerin ekonomi açısından gerilediğini görüyoruz. Gençler bütün bunları da düşünebilecek kişilerdir. Ekonomi, ticaret, sektörler evrimleşiyor. Gençler de bu evrimleşmeye entegre olabilirlerse şirketlerin yaşamlarını hem koruyabilirler hem de daha çok kazanıp kazandırabilirler.

**Genç iş adamlarıyla bir araya geldiğiniz oluyor mu?**

Türkiye bazında firmalardan arkadaşlarımız mevcut. Onlarla tabii ki bir araya gelip fikir alışverişi yapıyoruz. Ekonominin gidişatı, sektörel bazda neler yapılabilir gibi konulardan konuşuyoruz.

**Yurt dışında hiç unutamadığınız bir anınız var mı?**

2009 yılında Oxford üniversitesinde Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın konuşma yapması ve bizimde konferansa katılmamız unutulmayacak anlardan bir tanesiydi.

Londra'daki restoranlar zinciri sahibi olan, bir şekilde Londra'ya ulaşip hayata

sıfırdan başlayıp uzun süredir İngiltere'de bilinen en zengin şeflerden bir tanesi. Restoranlarına gittiğim zaman da o dönemin parlamenterleri, bakanları, çeşitli iş insanları, aynı zamanda İngiltere'deki parlamenterlerin de orada oturması unutmadığım bir anı olarak kaldı. Böyle bir ortamda bulunmak güzeldi. Hem Türkiye'deki hem de İngiltere'deki önemli kişilerin restoranlarında bir araya gelmesi büyük başarı.

Tek tek anlatmak çok uzun sürecek. Kısacası yurt dışında başarı kazanmış insanımızı görmek beni çok mutlu ediyor. Yeni ve başarılı insanlarla tanışmak, onları keşfetmek benim için yeni bir dünya keşfetmek gibi.





# TEMİZLİĞİN İZİ

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

Promotto'nun kaliteli, kalıcı ve güçlü endüstriyel temizlik ürünleriyle çalışma alanlarınıza ferahlık gelecek.



VIKING  
PROFESYONEL

CARPEX

TORK

KÄRCHER

 **PROMOTTO**  
ENDÜSTRİYEL TEMİZLİK ÜRÜNLERİ



# ”Emin Adımlarla İlerliyoruz“

İhracat kapasitesini her geçen gün artırmakta ve bununla beraber yatırımlarını da hiç kesmeden devam ettirmekteyiz.



 **MIRMAX**<sup>®</sup>  
Elevator Systems  
[www.mirmaxgroup.com](http://www.mirmaxgroup.com)

MIRMAX ASANSÖR MAKİNE İÇ VE DIŞ TİCARET LIMITED ŞİRKETİ

📍 Fevzi Çakmak Mah. Medcezir Cad. B-Blok  
No: 8 İç Kapı: B10 Karatay/KONYA

+90 549 191 90 00 📞  
[info@mirmaxgroup.com](mailto:info@mirmaxgroup.com) ✉️



# 'SEKTÖRDEKİ BAŞARIM MUCİZE DEĞİL!'

Farklı sektör denemelerinin ardından gayrimenkul sektörüne atılarak 9 yılda Konya'nın öne çıkan ilk emlakçılarından biri haline gelen Erkan Başar, başarı hikayesini anlatırken, sektöre sıfırdan değil; eksiden başladığını ifade etti



**G**ayrimenkul sektöründe genç yaşlarda önemli başarılar imza atan Erkan Başar Gayrimenkul Sahibi Erkan Başar, iş hayatını ve sektördeki başarılarını anlattı. 9 yıllık sektör tecrübesiyle Konya'nın bilinir ve güvenilir emlakçılarından biri haline gelen Başar, başarısının sırrını, "Herkes gibi 'sıfırdan başladım' diyemeyeceğim çünkü ben buraya gelmek için eksilerle yola çıktım. Hiç kimseden maddi destek görmeden, yalnızca azimle başladım. Şimdi ise Konya'daki bu başarıyı diğer şehirlerde de duyurmak; yola 'garantimizi müşterilerimiz' bilerek devam etmek istiyorum." sözleriyle aktardı.

## 'SEKTÖRÜN TOZUNU YUTTUM'

33 yaşında Konya'nın tanınır emlakçılarından biri olmayı başaran Erkan Başar, küçük yaşlarda başladığı çalışma hayatının gayrimenkul sektörüne girdikten sonra tecrübelerle taçlandığını ifade etti. Bir akrabasını yönlendirmesiyle sektöre atılarak hiç durmadan çalıştığını bildiren Başar, çalışma hayatına başlayışını şu sözlerle anlattı: "Asıl mesleğim tekstildi, çok küçük yaşlarda çalışma hayatın başladım; 9 yıl önce de gayrimenkul sektörüne atıldım. Bu sektöre beni yönlendiren şey ise, bir akrabamın vesilesiyle oldu. Ancak bugün bir ismim varsa bu, her zaman çalışmamdan kaynaklı oldu. Farklı sektörlerde satış müdürlüğü yaptım. Hiç durmadan çalıştım. Kendi gelişimim açısından gerekli olan, tabiri caizse sektörün tozunu yuttum."

## SIRIFDAN DEĞİL, EKSIDEN BAŞLADI!

Gayrimenkul sektörüne, rakiplerine göre 1-0 geriden başladığını ifade eden Başar, hiçbir zaman pes etmediğin idile getirdi. Cep telefonunu satarak, amatörlikten profes-





yonelliğe kendi çabalarıyla ulaştığının altını çizen Başar, "İlk ofisimi Yapıcı İş Merkezi'nde açmıştım ve yalnız başıma koşturuyordum. Herkes gibi 'sıfırdan başladım' diyemeyeceğim çünkü ben buraya gelmek için eksilerle yola çıktım. Geçmişte farklı sektörde tutunamam sebebiyle borçlarla işe başladım. O dönemlerde 2 bin 500 TL değerinde bir telefonum vardı, onu satarak iş yerini açtım; bir bilgisayarım, aracım dahi yoktu. Arkadaşlarımın araçlarını kullandım. Kurumsal sayfalarım yoktu, kendim gidip görüşüyordum. Hiç kimseden maddi destek görmedim ancak çok azimliydim. Buralara da çalışarak ve reklama önem vererek geldim." diye konuştu.

#### 'GARANTİMİZ MÜŞTERİLERİMİZ'

Başarısının sırrını aktaran Başar, bugün geldiği noktayı şu sözlerle tanımladı: "İnsanlarla ilişkilerimi güven üzerine kurmaya gayret ettim. O azim ve istek de bizi buraya getiren en önemli şey oldu. Bugün Konya'da 3 ofisimiz var ve 'Garantimiz müşterilerimiz' sloganımızda olduğu gibi, müşterilerimizi garantimiz görerek işe devam ediyoruz. Yaklaşık 30 personelle, bir sistem çerçevesinde çalışıyoruz. Konya'daki yatırımlarını takip ettiğimiz yurt dışından müşterilerimiz



var." Sektörün Konya'daki eksikliklerinden de bahseden Başar, en büyük eksikliğin 'disiplin' olduğuna dem vurdu. Bu konuda kesin çizgileri olduğunu belirten Başar, "Firmamızda öyle bir düzen var ki, 'askeriye gibi' diyebilirim. Kuralcı ve disiplinli biriyim; prensipler çerçevesinde çalışmayı seviyorum. Bütün işlerin kusursuz şekilde hallolmasını istiyorum ve bunun çok artılarını gördüm. Dürüst bir çalışma prensibi benimsiyoruz. Bu sayede parayı değil, müşteriye ön plana alıyoruz." ifadelerini kullandı.

#### 'RİSK ALIYORUZ VE GARANTİ VERİYORUZ!'

Yalnızca kendisi değil; personelinin de profesyonel olması için elinden gelen çabayı sarf ettiğini bildiren Başar, bu konuda personellerinin eğitim aldığını aktardı. Başar, "İşimizde başarılı olmak istiyorsak, gelişime devam etmeliyiz" düşüncesiyle üniversiteden getirdiğimiz hocalarımızdan eğitimler aldık. 9 yıllık tecrübelerimi ekip arkadaşlarıma aktararak onların şirket ve iş hayatlarında 'en iyi' olmaları yolunda katkı sağlamaya çalıştım. İnsanların bu sektörde aracılık hizmeti almaları için güvendikleri insanlarla muhatap olmaları gerekiyor. Paralarını, mallarını güvenmedikleri



birine emanet etmemeleri gerekiyor. Bu konuda bizler garanti sunuyoruz. Bizler aracı olarak, satıcı güvenilir değilse bile, müşterilerimizi mağdur etmiyoruz ve risk alarak, güvenilirlik garantisi veriyoruz." diyerek müşteri memnuniyetini ön planda tuttuklarını ifade etti.

#### 'DÖNÜP BAKTIĞIMDA BAŞARMISIZ DİYORUM'

Güzel işlere imza atmanın karşılığını, gelen geri dönüşlerle aldıklarını söyleyen Başar, gelecek hedefleri hakkında da konuştu. Başar, Konya'daki markalarını farklı şehirlere taşımak istediklerini belirterek, "Konya'daki tanınırlığımızı şehir içerisinde farklı illere taşımak istiyorum. Bu kapsamda ilerleyen dönemlerde Antalya, Mersin gibi güney, sahil bölgelerine yatırım yapmayı düşünüyorum. Başarmak için tecrübe edinmek gerekiyor ve tecrübe edinmek için de bazen kötü sonuçlar almak gerekiyordu. Dönüp geriye baktığım zaman, bir şeyler başardığımı görüyorum. Dışarıda, müşterilerimden aldığım duyularımında 'başarmışız' diyorum. Ben başka bir sektörde iflas etmiş biri olarak söyleyebilirim ki, bir işte tecrübe edindiğiniz zaman adımlarını daha sağlam oluyor. Gençler de kesinlikle pes etmesin." şeklinde konuştu.





# 'İŞİ MUTFAĞINDAN ÖĞRENDİM'

Aile Şirketi olan Erser Grubun GNC Ambalaj kolundaki fabrikada genel müdürlük yapan genç iş adamı Ferhat Genç, yaptığı iş baba mesleği olmasına rağmen durmadan çalışıyor. Ferhat Genç, şu anki bulunduğu konuma gelene kadar zorlu yollardan geçtiğini ve işi mutfağından öğrendiğini söylüyor

**G**NC Ambalaj fabrikasının Genel Müdürü Ferhat Genç, "Aile şirketimizde çeşitli kollar vardır. Ben çocukluğumdan beri hep farklı iş kollarında çalıştım. İş mutfağından öğrendim. Mesela Lojistik şirketimiz var. İçerisinde 150 tane tır var. Ben orada lojistik ağının nasıl kurulduğunu ve arabaların bakımlarının nasıl yapıldığını öğrendim. Sonrasında azimle çalışarak bu konuma kadar geldim" ifadesini kullandı.

**Sizi biraz tanıyabilir miyiz?**

Ben Ferhat Genç. 28 yaşındayım. Aile şirketimiz olan Erser Grup olarak aslında büyük bir firmanın dörde bölünmüş haliyiz. Bunlardan biri olan GNC Ambalaj fabrikasında genel müdürlük yapıyorum. Eğitim hayatım İstanbul'da geçti. Hukuk Fakültesi mezunuyum. Aslında avukatım. Ama baba mesleğimi devam ettirmeyi tercih ettim.

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

12 yaşından beri iş hayatındayım. Babam devamlı ticaretin içerisinde olduğu için kışın okulda yazın da harman sezonu yaptığımız bölgelerde oluyordum. Hububat alımlarında bir dönem Sivas'ta bir dönem Trakya ve Yozgat'ta oldum. Aslında kendi işimiz bünyesinde çalışmaya başladım. Bu sektörde çalışmaya başlamamın tek sebebi baba mesleği olduğu için değildi. Aynı zamanda mesleği sevmeye başlamıştım. İşimi yaparken keyif alıyorum. İşler zorlukla bir yere kadar gelir.

**Şu ana kadar**

**bulduğunuz ve şimdiki göreviniz nedir?**

Aile şirketimizde çeşitli kollar vardır. Ben çocukluğumdan beri hep farklı iş kollarında çalıştım. İş mutfağından öğrendim. Mesela Lojistik şirketimiz var. İçerisinde 150 tane tır var. Ben orada lojistik ağının nasıl kurulduğunu ve arabaların bakımlarının nasıl yapıldığını öğrendim. Şu anda ise GNC Ambalaj fabrikasında genel müdürlük yapıyorum.

**İş hayatına başlarken ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukları aşmak için ne yaptınız?**

"Baba mesleğini yapıyorsun, biraz daha rahat olursun" diye bir algı var. Aslında tam tersi. Babamın işi olduğundan dolayı sorumluluklar daha fazla oluyor. Beklentiler yüksek oluyor. Çalışanın bir görevi vardır. O görevini yaptığı zaman ondan başka bir şey beklenmez. Ama iş veren açısından görev diye bir şey yok. Devamlı atılimlı olman gerekiyor. Bir yerde kısıtlı kalınmamalı. İş verenin görev tanımı olmaz. "Benim babamdan bana bir şey kalmadı" deyip kenara çekilmek de bir kaçıştır. Sıfırdan bir yerlere gelmek daha kolay olabilir ama baba mesleğini devam ettirmek daha zordur. Çünkü üstüne bir şeyler katmak zorundasın. Bu tür zorluklarım oldum. Ama benim bunları aşmak için her zaman bir yöntemim vardır. Mesela ben hiç oturmayı sevmem. Kendimi geliştirmek için her şeyi yaparım. Benim yaptığım işi başka bir firma benden daha iyi yapıyorsa onlara bakarım. Gözlemlerim. Seyahatlere çıkarım. Yerimde durmayı sevmem.





Araştırmalar da yaparım. Dünya devamlı geliyor. Takip etmek ve sabit durmak lazım.

#### **Yurt dışı deneyiminiz hiç oldu mu?**

Evet, çok fazla oldu. Avrupa ülkelerine gittim. Rusya'ya gittim. Farklı ülkelere gidince farklı deneyimler de kazanıyorsunuz.

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

Makale okumayı çok severim. Eğer bir konu hakkında araştırma yapmam gerekiyorsa o konuyla ilgili makalelere bakarım. İş hayatında belli noktalara gelmek istiyorsanız araştırmacı ve okumayı seven birisi olmanız gerekir. Ben de zaten çok fazla kitap okurum.

#### **Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Ben doğayı, ormanı çok severim. Doğada yürüyüş ve spor yaparım.

#### **İş hayatına girerken çevrenizden ve ailenizden maddi-manevi destek aldınız mı?**

Babam çok fazla destek oldu. Eğitim konusunda da ailemden destek gördüm ama bir konuda takıldığım noktalar olunca hocalarımı arıyorum. Onlara bana destek oluyor. Maddi olarak da babadan kaynaklı dışarı bağımlılığımız yok.

#### **Gelecek ile ilgili farklı planlarınız var mı?**

Yaptığım işi en iyi şekilde yapmak istiyorum. Alanımda neden en iyisi olmayayım? Bunu çok isterim. Bu basit bir şey değil ama Türkiye'de veya dünyada en iyi olmayı hedefliyoruz.

#### **Sizin gibi genç iş adamlarına ve iş hayatına yeni girenlere ne gibi tavsiyeler verirsiniz?**

Kendilerini çok geliştirsinler. Özellikle Konya'daki fabrika ve şirketlere baktığım zaman kurumsal yapının çok az olduğunu görüyorum. Biz ambalaj kolunda 1 buçuk yıldır varız. Ben keşke başka bir ambalaj fabrikasında 1 sene çalışsaydım. Sadece babamın verdiği bir rahatlıkla o koltukta oturmaktan ziyade onun alt yapısını yapmak isterdim. Bunu yapınlar. İş hayatınızın ilerleyen dönemlerinde bunun faydasını çok göreceksiniz. Gençlere tavsiyem, bir işe başlamadan alt yapılarını çok iyi doldurmaları gerektiği yönünde. Yabancı dil de çok önemli. Mutlaka öğrensinler. Devamlı yurt dışını takip etsinler. Gençlerin rahatlığı hissetmemeleri lazım. Çünkü rahatlık, insanı sadece olduğu yerde bırakır.

#### **Şu anki iş hayatı ile eski iş hayatı için neler söylemek istersiniz?**

Gelecek her zaman iyidir. Dünya değişiyor. Her zaman önümüze bakmak lazım. Eski jenerasyona da bakmamız ve almamız gereken tecrübeleri almamız lazım. Ama eskiye takılıp kalırsak yeni çağa ayak uydurmakta zorluk çekeriz.





Chery Otomotiv Firma Yetkilisi, genç ve çalışkan iş adamı Furkan Atsan, iş hayatına yeni giren iş insanlarını çalışmak için geç kalmamaları konusunda uyarırken, "İş hayatına erken girmek çok önemli. "Aman yaşım daha genç. Daha çok zamanım var" diye sakın düşünmesinler. Ne kadar erken o kadar iyi. Çünkü bir insan aceleci olmazsa onu geçen bir sürü insan olur. Başarılı olmak da bu noktada zorlaşır. Ağaç yaşken eğilir' diyor



## 'AĞAÇ YAŞKEN EĞİLİR'

İş hayatına girerken babasının en büyük destekçilerinden olduğunu vurgulayan genç iş adamı Furkan Atsan, hırslı, azimli, çalışkan ve dürüst bir insan olduğundan da bahsediyor. Atsan, "Kendime geliştirmeyi seven bir insanım. Boş durmayı sevmiyorum. Kendimi geliştirmek için İngilizce kursuna gidiyorum. İngilizcem iyi seviyededir. İş ile alakalı ise; konferanslara gidiyorum. Diğer firmaları inceliyorum. Böylelikle sektörle alakalı daha çok bilgi sahibi oluyorum" ifadelerine yer veriyor.

### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

1997 Konya doğumluyum. Selçuk Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Şu anda otomotiv sektöründe aktif bir şekilde çalışıyorum. Abimle birlikte burayı işletiyoruz. Burası aile şirketimiz.

### Otomotiv sektörü dışında başka yerlerde de çalıştınız mı?

Gıda sektöründe çalıştım. Zeytin üretim tesisimiz var. Orada da faaliyet gösteriyorum.







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

İş hayatına üniversite zamanlarında başladım. Boş zamanlarımda buraya gelip iş öğrenmeye çalışıyordum. Çocukluktan beri otomotive bir ilgim var. Bu yüzden işimi büyük bir zevkle yapıyorum.

### **İş hayatına girdiğinizde çevrenizden destek aldınız mı?**

Babam çok büyük destekçim oldu. Onun sayesinde motive oldum ve hep çok çalıştım.

### **Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?**

Fitness'a gidiyorum. Günde 1 saat yürüyüş yapıyorum. Tenis oynuyorum.

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

Kendimi geliştirmeyi seven bir insanım. Boş durmayı sevmem. Kendimi geliştirmek için İngilizce kursuna gidiyorum. İngilizcem iyi seviyededir. İş ile alakalı ise; konferanslara gidiyorum. Diğer firmaları inceliyorum. Böylelikle sektörle alakalı daha çok bilgi sahibi oluyorum.

### **Gelecekle alakalı planlarınız var mı?**

Bulduğum sektörde en iyisi olmak istiyorum. En iyisi olmak için çok çabalıyorum.

### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Evet. Hem iş hem de gezmek için Tayland, Ukrayna, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Gürcistan'a gittim. Yakın zamanda ise Mısır'a gitmeyi düşünüyorum.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

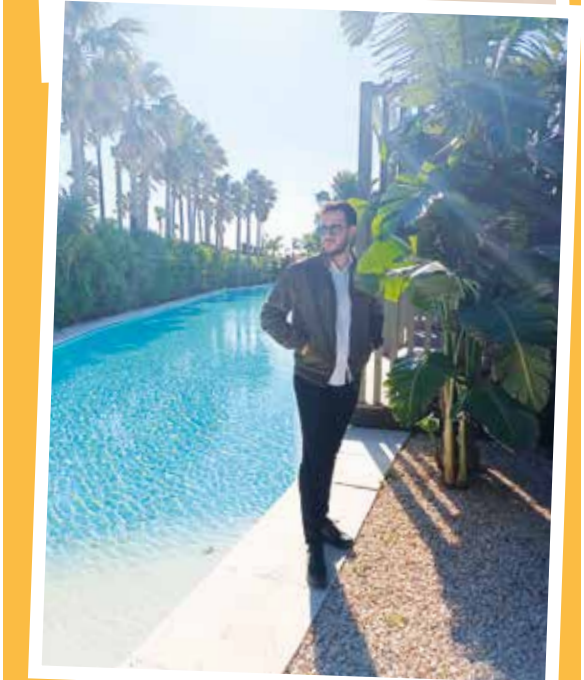
Hırslı, azimli, çalışkan, dürüst bir insanım. İşimi seviyorum. Asla geçmişte takılı kalmam, bugüne ve yarına bakarım.

### **Genç iş adamlarına ne gibi tavsiyeleriniz olur?**

İş hayatına erken girmek çok önemli. "Aman yaşım daha genç. Daha çok zamanım var" diye sakın düşünmesinler. Ne kadar erken o kadar iyi. Çünkü bir insan aceleci olmazsa onu geçen bir sürü insan olur. Başarılı olmak da bu noktada zorlaşır. Genç yaşta bir şeyler öğrenmek daha kolay oluyor. Geç kalmasınlar. Dürüst ve çalışkan da olmalılar. Yaptıkları işe saygı duymaları lazım. Güvenilir olmak çok önemli. Ne kadar güvenilir olursan o kadar çok başarılı olursun. Çünkü insanlar hep seni tercih ederler. Bu sayede işlerin güzel gider. Hemen büyük hayallere kapılıp çok hızlı hareket etmesinler, merdivenlerin basamak basamak olduğunu unutmasınlar. Ağır ilerlemenin daha sağlıklı olacağını farkında olsunlar. Dürüstlükten hiçbir zaman ödün vermesinler. Sevdikleri işleri yapsınlar. Hayallerinin peşinden koşsunlar, hiçbir zaman umutsuzluğa kapanmasınlar.

### **Eski iş hayatı ile şu anki iş hayatını karşılaştırır mısınız?**

Eskiyi pek bilmiyorum. Ama anlatılanlara göre eskiden para kazanmak ve ticaret yapmak daha kolaymış. Çünkü günümüzde çok fazla sektör ve bunun doğurduğu çok fazla rekabet var. Rekabet olunca ticaret biraz daha zorlaşıyor.





Gamy  
Beauty Palace

KADINLARIN  
TERCİHİ NEDEN  
GAMY

**Gamy Beauty Palace Güzellik Merkezi**  
son teknoloji alt yapısı ve profesyonel ekibi ile  
sizlerin ışıltısına ışıltı katmayı hedefliyor.



Gamy | Beauty  
Palace

0530 232 27 89

Aşkan Mahallesi, Sancaktar Caddesi,  
No.36/A Meram / KONYA



# Yeni Sportage.

Geleceğin ruhuyla tasarlandı.



Movement that inspires



Merakla beklenen Yeni Sportage ile Kia Yetkili Satıcısı Motorcu'da tanışın.

**Kia Motorcu**

Horozluhan Mah. Albayrak Cad. No:7, 42110, Selçuklu/Konya  
Tel : 444 78 39 | [www.motorcu.com.tr](http://www.motorcu.com.tr)





## “BEY GİBİ ÇALIŞIN, PAŞA GİBİ YİYİN”

Genç Girişimci, KIA Motorcu Otomotiv’de Genel Müdür Yardımcısı Halil Motorcu, genç iş adamlarını desteklediğini belirterek, onlara “Bey gibi çalışın, paşa gibi yiyin” tavsiyesi veriyor

**İ**ş hayatına adım atarken yakınları tarafından çok fazla destek aldığını vurgulayan genç girişimci Halil Motorcu, bu durumun başarısını etkilediğini söylüyor.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Konya’da yaşıyorum. Evliyim. Burada genel müdür yardımcılığı yapıyorum. Burası aile şirketimiz.

### Bu zamana kadar bulunduğunuz ve şu anki görevleriniz nelerdir?

Mekaniker olarak, elektrik- elektronik bölümünde, yedek parça bölümünde, garanti bölümünde ve araç satışında görev aldım. 2. el araç satışında da görev aldım. Şu anda hepsinin genel koordinatörlüğünü yapıyorum.

### İş hayatınıza ne zaman ve nasıl başladınız?

İş hayatıma 2015 yılında başladım. İlk başta mekaniker olarak işin mutfağından çalışmaya atıldım. Daha sonrasında yavaş yavaş farklı birimlerde kendimizi geliştirerek buraya kadar yükseldik. Her

genç erkeğin arabaya olan hevesinden dolayı bizim işimiz de bu sektör olduğu için serüvenimiz başlamış oldu. İşimden gayet memnunum ve hala ilk günkü kadar hevesliyim.

### İş hayatının yoğun stresini üzerinizden atmak için ne yaparsınız? Hobileriniz nelerdir?

Ailemle, arkadaşlarımla vakit geçiriyorum. Yüzme ve sporla da ilgileniyorum.

### İş hayatınıza başlarken ailenizden ve çevrenizden ne gibi destekler aldınız?

İş hayatına girerken yakınlarımdan dua ve teşvik konusunda çok destek gördüm. Bunlar dışında beni motive ettiler, övdüler. Bu tür şeyler insanı mutlu eden ve çalışma hırısı veren faktörlerdir. Sizi başarıyı götüren yolda etkileyici rol oynar. Ailem ve arkadaşlarım moralimi hep yüksek tuttular.

### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Bir insanın kendisini geliştirmek için yapması gereken en önemli şeylerden birisi araştırma yapmasıdır. Sürekli araştırmacıyız. Yeni çıkan araçlar, yeni çıkan modeller, farklı markanın bayiliklerini alsak bize neler katar, farklı dallarda farklı sektörlerde iş yaparsak bize neler







katır, bunları sürekli düşünürüz. Bizim için olumlu olan şeylerde yatırımlarımız devam ediyor.

### **İş hayatında ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bunları nasıl aştınız?**

İş hayatına ilk başladığımda zaten haliyle okuldan çıkmış genç biriydik. O zaman tabii iş bilmiyoruz. Yeri geldi çok kolay işler yaptık. Yeri geldi zorlandık. Kendimizi parça parça geliştirdik. Babadan gelme tecrübeden dolayı piştiğimizi düşünüyorum.

### **Gelecekle ilgili bir planınız var mı?**

Gelecekte neden bir markanın distribütörünü Türkiye'ye getirmeyelim? Türkiye piyasasına ve pazarına daha büyük girip ülke için getirisi iyi olmuş olacak. Büyüme bazında da ilimiz güçlenecektir.

### **İş hayatınızda ilişkileriniz nasıldır?**

Ben burada emek veren herkesle arkadaş gibiyimdir. Kırmam, incitmem. Buraya gelen insanların, "ben her sabah buraya neden geliyorum" demelerini istemem. Herkesle çok samimiyimdir. Bu bana yeri geliyor çok büyük artılar ya da eksiler katıyor. Tabii bu durum çalışan insanlara ve pozisyona göre değişiyor. Çok samimi davranınca çalışanın istekleri çoğalabiliyor. Ekstra avanslar istenebiliyor. Haliyle şirket standardının dışına



çıkılabiliyor.

### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili ne düşünüyorsunuz?**

Şu an sektöre bakacak olursak çağımızın tam bir altın sektörünü yaşıyoruz. 2019 yılından bu yana sıfır araç ve ikinci el araçlarda inanılmaz bir patlamanın içine girdik. Son 2 yıldır da hemen hemen dışarıdan takip ettiğim gayrimenkul sektöründe ev, arsa, iş yeri, alım-satım sektöründe inanılmaz şekilde sözde para kazandırılıp ama sattığın zaman yerine koyamayacağın bir pozisyon oluştu. Bu arabada olsun evde olsun var. Genel şartlarda önceki zamanlarda insanımız altına dövizle yatırım yapıp parasının değerini böyle korurken artık insanlar araç alayım, toprak alayım diyor. Ama ağırlıklı olarak herkes araca yönelmeye başladı. Daha önceki yıllarda 10 bin lira etmeyen araçlar şu an 100-150 bin lira oldu. Bundan 3 yıl önce bizim KIA'da örnek vereyim 300 bin liraya sattığımız modeli, şu an 1 milyondan başlayan rakamlarla satıyoruz. Bunlar da sektörel olarak etkiliyor. Şu an Türkiye pazarının altın çağının otomotiv üzerinde döndüğünü düşünüyorum.

### **Genç iş adamlarını destekliyorsunuz musunuz? Onlara nasıl tavsiyeler verirsiniz?**

Ben genç iş adamlarını destekliyorum.



Ben de genç bir girişimciyim. Parayı çok kazandık, hemen harcayalım demesinler. İşlerine yatırım yapmalarını tavsiye ederim. Babamın bir sözü vardır, "Bey gibi çalışın, paşa gibi yiyin" der. Parayı güzel kazanalım, hep beraber yiyelim. Ki amacımız zaten bu. Çalışmanın altın kuralıdır. Evliyse, evdeki çocuğu rahat ettirmek, bekarsak kaliteli yaşam sürdürmek gerekir.

### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Benim çok bir yurt dışı deneyimim olmadı. Suudi Arabistan'da Mekke'de mobilya fabrikamız vardı. Orada aşağı yukarı 15 yıl geçmiştik. 2019 yılında orayı kapattık. O zamana kadar yılda 3-4 kez Suudi Arabistan'a gidiyorduk. Hac, umre de yapıyorduk. Ama oradaki Pazar Türkiye pazarı gibi değil tabii. Burası daha güzel.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

İş hayatında planlı davranmayı severim. Yeri geldiğinde disiplinli hareket ederim. Bazen de esnek davranmayı bilirim. Çünkü iş hayatı sürekli disiplini kaldırmaz. Kaldırır diyenleri açıkçası ben pek desteklemiyorum. Yeri gelecek iş yaptığımız yerde gırgır da olacak yeri geldiğinde sıklık da olacak ki, iş hayatında o denge sağlanabilir. Bu noktada bu dengeyi çok iyi sağladığımı düşünüyorum.







## YAŞADIĞI OLAY ÜZERİNE 4 BÖLÜM BİTİRDİ!

Liseden sonra iş hayatının kapılarını aralayarak eğitim hayatını noktalayan ve yaşadığı bir olay üzerine tekrar eğitim hayatına başlayan Konya Şehir Koleji Finans Müdürü Hasan İyibildiren, hayatındaki dönüm noktalarını aktardı

**K**onya Şehir Koleji'nin dinamik ekibinin yöneticisi, Finans Müdürü Hasan İyibildiren, yürüttüğü çalışmalardan bahsetti. Üniversite yıllarında katılmış olduğu faaliyet ve sivil toplum kuruluşu etkinliklerinin kendisine katkı sağladığını ifade eden İyibildiren, iş dünyasındaki yükseliş serüvenini aktardı. Küçük yaşlarda iş dünyasına girdiğini vurgulayan İyibildiren, iş dünyasının gelişim noktasında kendisine katkılarından bahsetti.

### 'O KÜLTÜRLE YETİŞTİK'

35 yaşında iş dünyasında geldiği konumu anlatan İyibildiren, aile şirketleri haricinde farklı sektörde de kendini geliştirdiğini söyledi. Eğitimin önemini sonradan kavradığını ancak bu yaşına rağmen bırakmadığını bildiren İyibildiren, "Fen lisesinden mezun olduktan sonra okumama kararı almıştım ve lise sonrası, küçük yaşta iş hayatına başladım. 14-15 yaşlarında babamın yanında kaynak yaparak başladığım iş hayatına, daha sonra farklı sektörlerde devam ettim. Konya'da çocuğun işinde iyi olabilmesi

için zorluklarla mücadele etmesi gerektiği yönünde bir kültür vardır ve ben de o kültürle yetiştim. O yaşlarda arkadaşlarımız gezip eğlenirken bizlerin çalışıyor olması, zoruma gidiyordu ancak şu an gördüğüm zaman işi bildiğiniz zaman o işin patronu olabileceğimizi anladık." diye konuştu.

### 'OKUMAK BİR SÜREÇTİR'

İyibildiren, kısa süre sonra tekrar eğitim hayatına devam etme kararı alarak okurken gelişmeyi kendine amaç olarak belirlediğini belirtti. İyibildiren, bu süreci şu şekilde tanımladı: "İki yıllık fabrikada kaynakçı olarak çalıştıktan sonra babamın makine mühendisliği okumamı istemesi üzerine tekrardan eğitim hayatına başladım. Okumak bir süreçtir ve okurken kendimi geliştirmeyi hedefledim. Selçuk Üniversitesi İşletme bölümü, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümü ve açık öğretim dış ticaret mezunuyum. Şu anda da Necmettin Erbakan Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümünde öğrenimime devam ediyorum." şeklinde konuştu.

### 'İKİSİ BABAMIN YERİNE, İKİSİ BENİM YERİME'

Liseden sonra okumak istemediğini ancak bir olay üzerine eğitim hayatına tekrar başladığını aktaran İyibildiren, şimdi dördüncü bölümünü okuyor. İyibildiren, o anıyı şöyle anlattı: "Benim kırılma noktam diyebileceğim o olay şu şekildeydi: Sanayide ustam o dönem son model sayılabilecek bir telefon almıştı. Tabi bunu dile getirince usta telefonu bana hediye etti. Daha sonra babamla görüşmüş ve 'Sen Ömer abiye nasıl üzersin' diyerek bana iki fiske vurmuştu. Babamı neden üzdüğümü düşünerek yanına gittiğimde, babamın üzgün olduğunu gördüm ve bana, 'telefon ne ki, keşke okusaydın ben sana neler almazdım' dedi. O dönemlerde siyasetin içerisindeyim, okuldan kopuk bir hayatım var ve babam, 'Sen okumazsın' demişti ve kendisi maddi imkansızlıktan dolayı okuyamamış ve benim okumamı ne kadar istediğini o zaman anlamıştım. Söz vererek sınava hazırlandım ve o yıl sınavda 13 bininci sırada, dereceyle, puan kazandım. Selçuk Üniversitesi'nde







eğitim hayatım tekrar başlamış oldu ve iki üniversiteyi birlikte okudum. Şimdi dördüncü üniversitemi okuyorum ve babama 'İkisi senin yerine, ikisi benim yerime' diyorum."

### 'EĞİTİMCİLİĞİN KUTSALLIĞINI O SÜREÇTE ANLADIM'

Kendini geliştirmek adına üniversite yıllarında başlamış olduğu dernek ve meclis hayatına hala devam ettiğini söyleyen İyibildiren, bu sebeple gözlem ve yönetim yeteneğinin geliştiğinin altını çizdi. Zamanın çok kıymetli olduğunu her fırsatta dile getiren İyibildiren, iş dünyasına ilk girdiğinde karşılaştığı zorlukları anlattı. İyibildiren, "Okulla birlikte iş hayatına da derslerden sonra devam etmişim. Bu kapsamda Konya Model Özel Eğitim Kurumları'nda muhasebeci olarak iş hayatına devam ettim. Askerden sonra Konya Şehir Koleji'nin inşaatına başladık ve 8 yıldır Konya Şehir Koleji'ndeyim. Şehir Koleji'ne ilk başladığım bir yıl gözlemlerle yetinmek zorunda kaldım ve eğitimcileri daha iyi anlamak ve onlara yardımcı olmak adına çeşitli gelişim kitapları okudum; çeşitli kurumlarla ortak projeler yürüttük. Kurumda eğitim değil, işletme alanında çalışsam da diğer alanda da kendimi geliştirmeyi hedefledim. Bir okulda bir buçuk yıl matematik öğretmenliği yaptım; dolayısıyla eğitimciliğin ne kadar kutsal olduğunu da o sürede fark ettim." dedi.

### 'KONYA İÇİN BÜYÜK SAYILABİLECEK BİR RAKAMLA SERÜVENE BAŞLADIK'

Konya Şehir Koleji'ni bir marka haline getirmek amacıyla ilk olarak işin uzmanlarıyla çalışmaya başladıklarını ifade eden İyibildiren, bu kapsamda okulu daha iyi yerlere taşımak adına aldıkları kararlardan bahsetti. İyibildiren, "Kolejin inşaatı uzun ve meşakkatli bir süreçti. Onun ardından daha önemli bir görev bizleri bekliyordu ve eğitim alanında işin uzmanlarını bulduk, bu alanda onlara güvendik. Geleceğe yönelik yatırımlar mevzu bahis olduğunda reklamın kaçınılmaz olduğunu biliyorduk ve bütçemizde reklama yer verdik. Bunun da çok etkisini gördük. Konya için ilk anda büyük bir rakam olan 700 öğrenciyle başladığımız serüvene, sayımızı gün geçtikçe artarak devam ettik." ifadelerini kullandı.

### 'ÇALIŞANLARIN MOTİVASYONU, BENİM MOTİVASYONUM'

İş dünyasında kendini tanımlamayı da ihmal etmeyen İyibildiren, çalışanlarının motivasyonuna verdiği önemi şu sözlerle ifade etti: "Çalışanlarımın motivasyonunu, kendi motive kaynağım olarak görürüm. Burada 157 personelden 30 personelle beraber çalışıyorum ve onların huzuru için elimden geleni yaparım. Sıkı çalışırım, disiplinliyimdir ama motivasyon etkinlikleriyle de onların motive olmasını sağlarım. Böylelikle onların kuruma aidiyet hissederek işte daha mutlu ve verimli çalıştıklarını fark ediyorum."

### 'UZLAŞMA İÇERİSİNDE GİDEN ÇATIŞMALAR GELİŞİM SAĞLIYOR'

Her yeni jenerasyonda nesil çatış-

masının mutlaka olduğuna dikkat çeken İyibildiren, gelişim açısından bu çatışmayı olumlu değerlendirdi. Aile şirketlerinde de yaşanan çatışmalarda nasıl bir yol izlediklerini anlatan İyibildiren, "Bu çatışmaların gençlerin ayaklarının yere sağlam basmasını ve büyüklerin de ufku açıyor. Çatışmak, uzlaşma içerisinde giderse büyük katkı sağlıyor. Bizim şu anda öyle bir çatışmamız yok ancak biz bazen çok heyecanlı olabiliyoruz ve yapılacak olan işin ilerisini, gerisini göremeyebiliyoruz. Büyüklerimiz bu konuda tecrübeli olduğu için daha güzel ve sağlıklı işler çıkıyor." dedi.

### 'DİĞER AJANSLARDAN FARKLI ÇALIŞIYORUZ'

İyibildiren, Konya Şehir Koleji'ndeki Finans Müdürlüğü görevinin yanında sosyal medyanın aktif gücünden de yararlanmak adına bir şirket kurduğunu söylerken ajansta kurumsal sosyal medya alanında çalışmalar yürüttüklerini aktardı. 2012 yılında başladıkları sosyal mecra da şu anda 22 personelle Türkiye geneli çalışmalara imza attıklarını bildiren İyibildiren, "2012 yılında sosyal medyanın daha aktif bir hâl aldığını gördüm ve 3 arkadaş şahsi olarak kullandığımız sosyal medya hesaplarımızdan reklam yapmaya başladık. 4 yıl önce de bir şirket kurarak işlerimizi resmileştirdik. 22 personelle sosyal medya hesaplarında algı yönetimiyle etkileşimi artırma üzerine çalışıyoruz. Diğer ajanslardan farklı olarak kitlelere yön verecek, kurumsal şirketlerle çalışıyoruz." ifadelerine yer verdi.







# Çünkü Dijital İtibar Görünenden **Fazlasıdır**

Markanızın çevrimiçi varlığı, itibarınızın temelini oluşturur. Boss Digital ise dijital dünyada sizin ve markanızın güçlü bir şekilde temsil edilmesi ve itibarınızın yönetilmesi için çözümler sunar. Dijital itibarınız bizimle güvende.





# YONCA VE SAP BALYASI SİPARİŞLERİNİZ ALINMAKTADIR!

pamiratarim.com/

**Bilgi İçin:**  
**0543 274 14 74**



PAMIRA TARIM





## OKUDUĞU BÖLÜMÜ DEĞİL, DEDE MESLEĞİNİ SEÇTİ

Genç iş inşalarından Tamer Soğutma Sistemleri Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Büyükipekçi genç yaşında elde ettiği başarıları aktarırken, üniversitede okuduğu bölümü değil, dede mesleği olan soğutma sektörünü kendine meslek edindiğini ifade etti

Üniversite eğitimiyle birlikte iş hayatına da atılan Tamer Soğutma Sistemleri Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Büyükipekçi, iş hayatındaki deneyimlerini aktardı. Genç yaşında başladığı sektörde kendi tecrübeleriyle yol kat ettiğini bildiren Büyükipekçi, gelecek yıllarda da aynı azim ve çalışma prensibiyle üç kuşaktır süregelen şirketlerini dünya genelinde tanınır bir marka haline getirmek istediğini söyledi. Büyükipekçi, üniversitede okuduğu farklı bölüme rağmen sektörde emin adımlarla yürüme-ye devam ediyor.

### DEDE MİRASI MESLEĞİ SEÇTİ

Dedesinden miras olarak kalan mesleği devam ettirerek üçüncü nesle taşıyan Hikmet Büyükipekçi, soğutma sistemleri

sektöründe dünya markası haline gelmek istediklerini belirtti. Üniversite eğitimiyle birlikte iş hayatının da başladığını aktaran Büyükipekçi, eğitimi bittikten sonra işine dört elle sarıldığını söyledi. Okuduğu bölümün aksine dede mesleğine devam ettiğini vurgulayan Büyükipekçi, o süreci şu ifadelerle aktardı: "Selçuk Üniversitesi İşletme ve İş Sağlığı Güvenliği Bölümlerinden mezunum. Selçuk Üniversitesini kazanmamla birlikte işe de başladım. Yani üniversiteye girişim, bu işe girişim oldu. Üniversiteden mezun olduğum 2014 yılında ise kendimi tamamıyla sektöre ve işime verdim. Bölümümü, iş yeri ve kariyer olarak kendimi geliştirmek için okudum. İşe girdiğimde alışma sürecim oldu ancak genç yaşta işe girmenin artıları çok fazla. Okulda iş hayatına yönelik pek bilgi göstermiyorlar. Okulda öğrendikle-

rimizin çok az bir kısmını gerçek hayatta kullanabiliyoruz. Ancak bunun yanı sıra kişisel gelişim programlarına, seminerlere de düzenli olarak katılıyorum."

### 'BÜYÜMEK İÇİN GELİŞMEK ŞART'

Üniversitede eğitim aldığı bölümden farklı bir sektöre hizmet vermenin getirdiği zorlukları üniversite yıllarında aştığını söyleyen Büyükipekçi, sektöre dair her şeyi sahada öğrendiğini belirtti. Müşterilere endüstriyel buzdolabı ve mobilya dekorasyon imalatı sektöründe hizmet verdiklerini bildiren Büyükipekçi, gelişimin sektör takibiyle gerçekleştiğine dikkat çekti. Bu kapsamda yaptıklarını anlatan Büyükipekçi, "Biz endüstriyel buzdolabı imalatı ve mobilya dekorasyon imalatı yapmaktayız. Pastaneler, market-





ler, kafeler, restoran zincirleri gibi yerlere anahtar teslim mimari proje, destek hizmeti ile birlikte hizmet vermekteyiz. Büyümek için gelişmek şart ve biz bunu şirketimize de yansıtıyoruz. Piyasayı takip ederek kendimiz geliştirmeye çalışıyoruz. Ben de sektöre dair her şeyi sahada öğrendim. Muhasebe programını, hesap kitap işlerini bizzat bire bir pratik olarak sahada kendim tecrübe ederek ikili diyaloglar kurarak geliştirdim. Bilmediğim bir şeyi sorarım, biliyormuş gibi yapmam. Sıfırdan hiçbir şeyi bilmiyormuş gibi her şeyi sorarak öğrenip, geliştirdim." ifadelerine yer verdi.

#### 'BU KONUDA PİŞMANIM'

İş hayatına ilk başladığı dönemde yaşadığı zorlukları, çabası sayesinde aştığını bildiren Büyükipekçi, yaptıkları hizmetleri ve en büyük pişmanlığını da şu ifadelerle belirtti: "İş hayatında ister istemez baba-oğul ilişkisi bir kenara bırakılıyor. İlk etapta muhasebeyi öğrenmeye çalıştım. Daha sonra ürünleri tanıdım. Maliyet hesabı yapmaya başladık. Malzemeleri öğrendim. Malzemecilerle ikili diyalogları geliştirdim.



Aynı şekilde müşterilerle ikili diyaloglarımı geliştirdim. Hem muhasebe kısmında finans kısmında finansa bakıyorum, ayrıca da alım satıma da bakıyorum. İhracatımız mevcut. İsrail'e, Kazakistan'a gittim. Aktif olarak da İsrail bölgesiyle iş birliği içerisindeyiz. Yakın zamanda tekrardan İsrail bölgesine iş için gideceğim. İsrail bölgesine bayilik verdik. Şu an yurtdışı ağını genişletmeye çalışıyorum. Bayilikler için temaslarımız sürüyor. Dil konusunda ister istemez zorlanıyorum. En büyük pişmanlığım, yurtdışında 3 ay da olsa bir dil eğitimi görmemek oldu. İlk etapta görmem gerekiyor. Tek takıldığımız nokta dil. 3-6 ay yurtdışı deneyimi şart. Herkes benim işi öğrenmem açısından yardımcı oldu."

#### 'YENİLİĞİN FAYDASINI GÖRDÜK'

İş hayatında yaşanan kuşak çatışmasının temkin ve yenilikçilik arasında olduğunu ifade eden Büyükipekçi, bu çatışmanın da ortak yol bulunarak halledildiğini söyledi. İkinci kuşak olarak şirkete yenilikçi bir bakış açısı kazandırdığını aktaran Büyükipekçi, "Babamla kuşak çatışması



mutlaka oluyor. Ben biraz daha yenilikçi bakıyorum. Babam ise biraz daha temkinli davranıyor. Zamanla babam da benim sunmuş olduğum yeniliklerin faydalarını görmeye başlayınca işi tamamen bana bıraktı. 2014 yılında bizim sektörde sosyal medya kullanan çok fazla işletme yoktu. Babamı o konuda biraz zor alıştırdım. İlk zamanlar sosyal medya pek tercih edilmiyordu daha sonrasında sosyal medyaya talebin artması sonucu faydalarını gördük. Standart bir ürün üretmediğimiz için ürünleri sürekli olarak göstermemiz gerekiyor, paylaşımlarımızı arttırdık. Güzel dönüşler alıyoruz ve fikir oluşuyor herkeste." diye konuştu.

#### 'DİSİPLİNLİYİM!'

İş hayatında disiplinli bir insan olduğunu ifade eden Büyükipekçi, iş prensibi hakkında şu ifadeleri kullandı: "İş hayatında disiplinliyim, çok çalışırım. Mesai kavramı benim için yoktur. Gece-gündüz demeden çalışırım. Saat 07.00 gibi iş yerinde olurum. Çalışanlarla ikili diyalogu elimden geldiğince patron-işçi ilişkisi içerisinde







değil abi-kardeş ilişkisi içinde yaşıyorum. Çalışanları gezerim halini hatırlarım sorarım. Bunun bana artışı mutlaka var.”

#### ‘SEKTÖRDEKİ O SIKINTI ÖNÜMÜZE TAŞ KOYUYOR’

Gelecekle ilgili hedeflerinden de bahseden Büyükipekçi, şirketlerini zirveye çıkararak markalarını yaygınlaştırmak istediklerini vurguladı. Sektörle ilgili büyük bir problemin varlığından bahseden Büyükipekçi, bu sorunun farklı sorunları doğurduğunun da altını çizdi. Büyükipekçi, “Gelecekte şirketimizi, klasmanında en zirveye çıkartmak istiyoruz. Markamızı daha da yaygınlaştırmak ve ihracatımızı daha da fazla arttırma gibi hedeflerimiz mevcut. Ancak şu anki koşullarda usta ve çirak yetersizliğinden dolayı büyümeyi de istediğimiz gibi yapamıyoruz. İşimiz olmasına rağmen usta bulamayınca ister istemez belli bir noktaya kadar gelebiliyoruz. Şu an gerekli yerlerle de görüşüyoruz, geri dönüş olmuyor. Yetiştirilmek üzere ya da vasıflı-vasıfsız olarak da gelen olmuyor. Ne yazık ki tüm sektörlerde de aynı sıkıntı mevcut.” dedi.

#### ‘FARKLI SEKTÖR YATIRIMI, ŞU AŞAMADA RİSKLİ’

Farklı bir sektöre girme gibi bir düşüncesinin şimdilik bulunmadığını söyleyen Büyükipekçi, farklı bir sektörde yatırım yapmanın bu süreçte riskli olduğunu söyledi. Büyükipekçi, konu hakkında, “Farklı bir sektöre geçiş düşünmedim çünkü bilmediğim bir işe girmek hele ki şu koşullarda hem zor hem de büyük risk. Yatırımlar yapmak gerekiyor. Yatırımların maliyeti çok fazla yükseldi. Yatırımların geri dönüşünün olup olmayacağı da muallakta. 3-4 sene öncesinde bu başka sektör olayını sormuş olsaydınız belki cesaret edebilirdik. Şu an ki mevcut ko-

şullarda başka sektör yerine kendi işimizi büyütmemiz ya da bildiğimiz işi şu an ki aşama da sabit tutabilmek bizim için çok önemli.” şeklinde konuştu.

#### PRATİK İLE TEORİ BAMBAŞKA!

Eğitim hayatındaki öğretilen teoriyle iş hayatındaki pratiğin bambaşka olduğunu dile getiren Büyükipekçi, okumanın bu sektörde şu an ki şartlarda fazla anlam ifade etmediğini savunduğunu söyledi. Büyükipekçi, “okumak için okumaya yanlış baktığını söylerken, “Türkiye’de şu anki şartlarda hele ki üniversite dediğimizde şuan ki aşamalarda teoriye dair çok fazla bir şey öğretilmiyor. Herkes çok yüksek puanlar alıyor o bölümlere girebilmek için fakat işsiz kalıyorlar. İşe başladıkları zaman da ise asgari ücrete iş buluyorlar. Mimarlıkta öyle iç mimarlıkta öyle. Okumuş olmak için okumayı yanlış buluyoruz. Herkes okuyacak diye bir kaide de yok. Üniver-

sitede ki arkadaşlar üniversiteye gitmek yerine buraya gelselerdi şu an ki aşamada maaşları da geçimleri de çok daha iyi olurdu çünkü bizim sektörde iş öğrenmek altın bilezik gibi. Şu an ki aşamada bana göre okumanın artışı yok. Hele pandemi-de üniversitelerin kapanmasıyla eğitim diye bir şey kalmadı. Ne yazık ki deprem felaketinden sonra da üniversiteler tekrar kapatıldı. Yani neredeyse 4 yıllık üniversite okuyan bir öğrenci 3 yılı okumadan bitirmiş oldu. Uzaktan eğitimin faydası yok.” diye konuştu.

Büyükipekçi ayrıca en büyük hobisinin de futbol olduğunu ifade etti. İş stresinden uzaklaşmak için düzenli olarak halı sahaya gittiğini söyleyen Büyükipekçi, “En büyük hobim ve tutkum futbol. Düzenli olarak halı saha maçlarına gidiyorum. Plastaton oynamayı çok severim. Ama en çok vakti ailemle birlikte geçiririm çocuğumla eşimle en büyük aktivitem onlar.” ifadesini kullandı.











# 10 YAŞINDAN BERİ ÇALIŞIYORUM

**Beyaz Saray Kütahya Seramik Yetkili Firma Sahibi, koyu Konyasporlu iş adamı İsmail Can, 10 yaşından beri iş hayatında emin adımlarla ilerlediğini söylerken boş zamanlarında Konyaspor'un deplasman maçlarına katılmaktan keyif aldığından bahsediyor**

**B**eyaz Saray Kütahya Seramik, var olduğu günden beri Konya'ya en iyi şekilde hizmet etmeye devam ediyor. Beyaz Saray Kütahya Seramik Yetkili Firma Sahibi İsmail Can ise, "Konya'nın en büyük seramik mağazasını açıyoruz. Mağaza 2 bin metrekare. Kütahya Seramiğin Konya'da toplam 3 bin 800 metrekare showroomu olacak. Bunun haricinde depo işimiz de var. 17-18 metre bir depo aldık. Orayı da Konya'nın en büyük seramik deposu olarak kullanacağız" diyor.

#### **Sizi tanıyabilir miyiz?**

1992 yılında Konya'da doğdum. Bir çocuğum var, evliyim. Seramik işiyle uğraşmaktayız. Yıllardır babamla beraber bu sektörün içerisindeyiz.

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

Seramik, aile işimizdi. Ben 10 yaşından itibaren iş yerine yaz tatlillerinde gidip gelirdim. Üniversite zamanımda buraya düzenli olarak gelmeye başladım. Gündüz işe, akşam derslere gidiyordum.

#### **Daha önce ve şimdi bulunduğunuz görevler ne oldu?**

Seramik dışında başka hiçbir sektörde bulunmadım. Hep kendi işimizde çalıştım. Bu sektörde çeşitli birimlerde bulundum. İş hayatına girer girmez bu koltuklara oturmadık.

Önce depodan başladım, orada çalıştım. Yeri geldi kamyonlardan malzemeleri indirdik, yükledik. Sonrasında muhasebe, satış biriminde çalıştım. Şimdi de Kütahya Seramik'te Yetkili Firma sahibiyim.

#### **İş hayatına girerken ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

Geçmişte seramik üzerine bir fabrika kurmuştuk. Orada ortaklığımız oldu. O ortaklıktan biraz darbeler aldık. Sabah uyandıığımızda fabrika ortada yoktu. Sadece geriye borçlar kaldı. O kişilere ulaşamadık. Bu zorlu bir süreçti. Tabi bizim iş ticari olduğu için riskler illaki oluyor. Bu iş biraz da stokla yapılıyor. Malınız olmadan satamıyorsunuz. Bu da zor oluyor. Karşıma çıkan zorlukları aşmak için her zaman daha çok çalıştık. Mesela mağazalar yapmamız gerektiğini düşündük. Bu sayede daha çok insana hitap ettik. Bir mağazamız 100-150 metrekare. Burası bin 600 metrekare. Yeni mağaza açıyoruz, orası da 2 bin metre olacak. Kendimize hep yeni şeyler kattık ve çok çabaladık. Pazar günleri bile çalıştığımız çok zaman oldu.

#### **İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?**

Evet destek aldım. Babam hep destekçim oldu. İstedikim gibi tica-







retimi yapabildim. Gittiğim yerlerde mimarlar ve müteahhitler hep önümü açtılar. Destek konusunda herhangi bir problem yaşamadım.

### Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

Konyaspor aşığı bir insanım. Deplasmanlara gidiyorum. Sürekli maçlara katılıyorum. Bu yüzden yılda 7-8 şehir geziyoruz. Ama kendim oynamıyorum. Sadece iyi bir taraftarız. Çocukluk arkadaşlarım maçlara gidiyorlardı. Babam da böyle yerlere gitmeme pek izin vermezdi. Sonra arkadaşlarım beni de götürmek istedi. Bu şekilde başladık. 7-8 yaşından beri maçlara gittiğim için çok fazla çevre edindim. Size bir deplasman anımı anlatmak isterim. En son Adana deplasmanına gitmiştik. Diğer otobüslerle beraber gittiğinizde şehrin göbeğinde polis sizi alıyor. Sizi stada kadar götürüyor. Bizim de Adana Demirlilerle geçmiş halı saha maçlarımızdan samimiyetimiz vardı. Bize bir konum attılar, ağırlamak istediler. Otobüslerle beraber yola çıktığımız için diğerlerinden bir şekilde ayrıldık ve gittik. Bir gölün kenarına vardık. Orada Adanalılar vardı. Mangal yaptık. Güzel bir ortam oldu. Oradan stada geçtik. Çokta iyi bir tribün yaptık. Maç berabere bitmişti. Sonrasında dönüşte bizim otobüste bir arza varmış gibi numara yaptık. Yine ayrılmak istedik. Polis de şehri gezmek için numara yaptığımızı anladı. Bir tane polisle beraber şehri gezdik. "Madem geleceksiniz, sizin yanınızda olayım, gezdireyim sizi" dedi. Bir arkadaşımızın doğum günüyü, onu da kutladık. Güzel ve keyifli bir deplasman anısı oldu. Bunun dışında ailemle hafta sonları vakit geçirmeyi seviyorum. Deniz olan yerlere, orman evlerine, Afyon termallerine,

pikniğe ailemi götürürüm.

### Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?

İş için Almanya ve Kıbrıs'a gittim. Vaktim olursa başka ülkelere gitmeyi çok istiyorum.

### Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

İşkolik bir insanımdır. İşimi çok seviyorum. Akşam iş bitince eve gitsem bile aklımda sürekli iş planlarını gözden geçiririm. İşime para kazanma olarak bakmam. Hırsla çalışırım.

### İkili ilişkileriniz nasıldır?

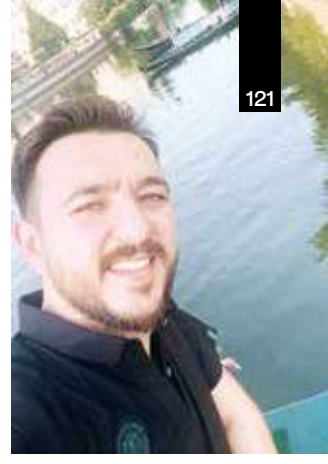
Çalışanlarım beni asla bir patronu gibi görmezler. Onlara o şekilde yaklaşmam. Malzeme sattım kişiler de genelde arkadaşım oluyor. Onlarla akşam yemeği, piknik ve kafe gibi ortamlarda buluşuyoruz. Çalıştığım insanlarla samimi olan birisiyim. Mütevazı bir insan olduğumu söylerler. Müşterilerimle de aynı şekilde samimi ve güzel bir ilişkimiz vardır.

### İş hayatına yeni girecek olanlara ne gibi tavsiyeler verirsiniz? Onları destekliyor musunuz?

Sevecekleri işi yapsınlar. Ailelerinin zoruyla ya da o işte iyi para var diye çalışmasınlar. Yaptıkları işi severlerse başarılı da olurlar. Kendilerini hırslandırabilecek işler yapsınlar. Girişimci ve yenilikçi olsunlar. Genç iş adamlarını ve iş hayatına yeni giren insanları destekliyorum.

### Gelecekle ilgili farklı hedefleriniz var mı?

Konya'nın en büyük seramik mağazasını açıyoruz. Mağaza 2 bin metrekare. Kütahya Seramiğin Konya'da toplam 3 bin 800 metrekare showroomu olacak. Bunun haricinde depo işimiz de var. 17-18 metre bir depo aldık. Orayı da Konya'nın en büyük seramik deposu olarak kullanacağız.





# 14 YAŞINDA İŞ ADAMI, 27 YAŞINDA PROFESYONEL

“Daha çocuk yaşlarda iş dünyasına atılarak, iş hayatının zorluklarına göğüs geren İsmail Uysal, iş hayatında yaşadığı tecrübeleri aktardı. Uysal, 14 yaşında temelli olarak başladığı işinde şimdi profesyonelleştiğini söylüyor

”

**K**üçük yaşta başladığı iş hayatında genç yaşına rağmen işini hedefi bilen İsmail Uysal, aile şirketleri olan Şenkar Soğutma Sistemleri'nde çıraklığını yaptığı işin daha sonra ustalığını elde ettiğini söyledi. İş hayatında yaşadığı zorluklar sayesinde başarıya ulaştığını ifade eden Uysal, gelecek hedefleri hakkında da konuştu. Uysal, kendini geliştirme amacıyla aile şirketleri haricinde farklı işyerlerinde çalıştığını belirterek, “İlkokul yıllarında bile tatil dönemlerinde babamın yanında çalışırdım. Okul bittikten sonra da 14 gibi küçük bir yaşta tamamen iş hayatına adapte oldum. Zaten küçük yaşlarda işe karşı bir sevgi, merak oluyor. Bu yüzden çalışmaktan kaçmadık; öğrenmeye çalıştık.” ifadelerini kullandı.

## 14 YAŞINDA İŞ ADAMI!

Genç yaşına rağmen soğutma sistemleri üzerinde profesyonelleşen Uysal, bu durumun küçük yaşlardan itibaren çalışmasından kaynaklı olduğuna dikkat çekti. Uysal, çalışma hayatına başlangıç hikayesini şu şekilde aktardı: “İlkokulu bitirdikten sonra çırak olarak işe başladım. Çekirdekten yetişerek soğutma ve iklimlendirme bölümlerinde profesyonelleştim. İlkokul yıllarında bile tatil dönemlerinde babamın yanında çalışırdım. Okul bittikten sonra da 14 gibi küçük bir yaşta tamamen iş hayatına adapte olduk. Zaten küçük yaşlarda işe karşı bir sevgi, merak oluyor. Bu yüzden çalışmaktan kaçmadık; öğrenmeye çalıştık. O zamanlar çalışmaktan kaçmasak da babamızın bize öğretmek amacıyla verdiği dersler ya da kızması bizim zorumuza gidiyordu. Ancak o yılların bize öğrettiği tecrübelerin değerini yıllar sonra anladık. Şimdi 27 yaşındayım, başladığımız işte profesyonelleşerek kendimi geliştirmeye çalıştım ve geçmiş kuşaktan bayrağı devralmaya çalışıyoruz.”

## 'PATRON ÇOCUĞU GİBİ YETİŞMEDİK!'







Bir işyerleri olmasına rağmen işi öğrenmek amacıyla farklı yerlerde çalıştığını ifade eden Uysal, o yılları anlatırken işin zorluklarından da bahsetti. Uysal, "Babamız patron olmasına rağmen işin zorluklarını öğrenmek amacıyla bizi servisle işe yollardı. Babam eve gelirdi, biz servise binmek için kilometrelerce yol yürür; babamızdan sonra eve varırdık. Ustamızdan dayak yerdik, kimse 'patron çocuğu' diye korkmazdı. Konya'da soğutma motoru üzerine çalışan sadece bir yer vardı, biz henüz o işi yapmıyorduk. Sırf o işi de öğrenebilmek adına başka bir iş yerinde çalıştım, sistemi öğrendim. Satış üzerinde kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Mesleğimde gelişmeye babam, Ustam Hayrettin abi ve diğer ustalarımın büyük katkısı oldu." şeklinde konuştu.

İşe ilk başladığı yıllarda yaptığı bir yanlış unutamadığını söyleyen Uysal işi, tecrübe edinerek öğrendiklerini belirtirken o anları, "İşe ilk başladığımız yıllarda, çırağız, çoğu şeyi bilmiyoruz. Çok zorluğunu yaşadık. Bir gün iş için bir farklı şehre gideceğimizde iş takımını hazırladık ve yola çıktık. Denizli'ye gidildi ve bir baktık ki takım çantası yok! Takım çantasını hazırlamışım ancak araca koymayı unuttum. O şehirdeki servisten bir şekilde işimizi hallettik ancak bu olay bana büyük bir ders olmuştu. O zamanlarda bir hata yaptığın zaman 'ceza mı, dayak mı' denirdi. 'Her zaman ceza diyoruz bu sefer dayak diyeyim' demiştim ve unuttuğum bir dayak beni bekliyordu. Falakaya yatırır gibi dayak yemiştim. O yediğim dayağı hala unutamıyorum." ifadeleriyle anlattı.

### 'İŞİME AŞIĞIM'

Asıl hayalinin hafızlık olduğunu ancak aile şirketinin yönetimi dolayısıyla bu işe başladığını bildiren Uysal, daha

sonra mesleğine âşık olduğunu ifade etti. Kur'an Kursundaki eğitiminin ardından temelli olarak sanayiye başladığını söyleyen Uysal, "Ortaokul bittikten sonra bir yıl Kur'an Kursu'na gittim, aslında hafız olmak gibi bir hayalim vardı. Ancak babamların mesleğinin ve işlerin devam gerekiyordu. Kendi işim olduğu için sanayiye başladık. Şu anda işimin aşığıyım diyebilirim. Benim hayalim bu şirket. Elimden geldiğince şirketi büyütme istiyorum. Bu sektö-

rün devleri sayılabilen büyük firmalardan biri olarak ismimizi marka haline getirmek istiyorum. Hedefim, daha çok işle daha çok ismimizi duyurmak." diye konuştu.

### SATIŞTAN SONRA 'İŞİMİZ BİTTİ' DİYE DÜŞÜNÜYORUZ

Uysal, şirkette yaşanan kuşak çatışmalarının ortak bir noktada son





bulduğunu ifade ederken, “Burasi ortak bir şirket ve anlaşma konusunda hem fazla kişi olmamız sebebiyle hem de babam ve amcamın bizden önceki kuşak olması sebebiyle çatıştığımız noktalar oluyor. O iş illa ki yapılacak çünkü üretimde durmak olmaz. Bunu biliyoruz ve bir şekilde hallolması gerekiyor. Bizler de onları ikna ederek ya da anlaşarak işleri halletmeye çalışıyoruz. Orta yol bir şekilde bulunuyor.” dedi. İşini her zaman düzgün ve dürüst bir şekilde yapmaya çalıştığını söyleyen Uysal, iş dünyasındaki duruşuyla alakalı şunları konuştu: “İşime ve mesleğime olan saygımdan ve sevdiğimden dolayı işimi her zaman düzgün yapmaya çalışırım. Yapmak isteyip uzlaşamadığımız konularda inatçıyım ve hırslıyım. Müşterilerimiz bizim veli nimetimiz ve onların istekleri doğrultusunda ve onların memnuniyetini baz alarak çalışıyoruz. Arıza ya da ürünle ilgili bir sıkıntı olduğu zaman, ‘sattık, işi bitirdik’ diye düşünmüyoruz; birebir ilgileniyoruz. İş dünyasında patronlar her ne kadar eleştirilse de insanlarla uğraşmanın ne kadar zor olduğunu ancak çalışanların motivasyonunun de işleyiş açısından ne kadar önemli olduğunu bu süreçte öğrendim. Konya’da iş stresini atması açısından işverenlerin, işçinin motivasyonunu çok düşündüğünü görmüyoruz. Personelin motivasyonu açısından en azından yılda 1-2 defa etkinlik yapılmalı.” Aynı zamanda kendi hobilerinden de bahseden Uysal, yapmaktan keyif aldığı en büyük aktivitenin at binmek olduğunu söyledi. Uysal, “Atları çok seviyorum. Bir at çiftliğinde babamın atı vardı; babamdan bana kalmış bir alışkanlık da diyebilirim. Atım var, sık sık at binerim. Bir grubumuz var, atlı yürüyüş yaparız bazen de dağa kadar çıkarız atlarla.” diye konuştu.

#### **‘AZİM, PATRONUN YARARINA DEĞİL; SİZİ YARARINIZA OLACAK’**

Genç kuşaklara seslenen Uysal, yeni neslin kendini geliştirme açısından biraz geri planda kaldığına dikkat çekti. Bu kapsamda yaşlılarına ve yeni nesle tavsiyelerde bulunan Uysal, “Gençler kendini geliştirme konusunda biraz geride kalıyorlar. Bazen çalışan nesillerden bizim sonuncusu olduğumuzu düşünmüyor değilim. Bizim ardımızdan gelen yeni nesil, ‘maaşımı alayım, işime bakayım’ gibi düşünüyor ve kendini geliştirmek için çabalamıyor. İşyerinde azimle çalışmak aslında yalnızca patronun yararına olmayacak; aksine çalışan kişi de bir o kadar kendini geliştirecek ancak bu durum anlaşılmadığı için gençlerin isteksiz çalıştıklarını düşünüyorum.” ifadelerine yer verdi.





**DÜNYANIN  
GÜVENİLİR  
SOĞUTMA  
SİSTEMLERİ**







# 'KOLAY GÖZÜYLE BAKAN KAYBEDER!'

İnşaat sektörünün ve Adem Bulut İnşaat firmasının yenilikçi kuşaklarından İzzet Bulut, iş dünyasındaki izlenimlerini ve hedeflerini aktardı. Bulut, inşaat sektörünün kolay bir iş olarak görüldüğünü söyleyerek, "Bu yanılsa düşen insanların bir yerde tökezlediğini görüyoruz." dedi

**20** yılı aşkın zamandır Konya'da mimarisi ve güvenilirliğiyle bilinen Adem Bulut İnşaat firması, üçüncü nesli de sektörde yetiştirmeye devam ediyor. Büyükbaba ve babasından gördüğü iş ahlakını ve tecrübeleri gelecek yıllarda kendisinin de edinmek istediğini ifade eden Adem Bulut İnşaat'ın yükselen ismi İzzet Bulut, sektördeki deneyim ve gelecek hedefleri hakkında konuştu. Bulut, "Kendimi hayatın her alanında geliştirmeye çalışıyorum. Üniversite hayatının da bana yenilikler katacağı düşüncesiyle okuyorum ve önemli olan yolumu çizip, o noktada kendini geliştirmek." ifadelerini kullandı.

## 'BABAMI ÖRNEK ALIYORUM'

Genç yaşına rağmen heves ve azimle iş dünyasının kapılarını aralayan İzzet Bulut, okul hayatından kalan zamanlarda babasının yanında çalışarak gelişimine katkı sağlamak istediğini belirtti. Babasının makine mühendisliği okumasını tavsiye ettiğini ancak tercihinin inşaat mühendisliği olduğunu ifade eden Bulut, 20 yaşında iş dünyasına atılarak, iş tecrübesinin yanı sıra babası Adem Bulut'un iş ilişkilerini de tecrübe olarak aldığı şu sözlerle aktardı: "Aslında çok küçük yaşlardan beri babamın özen göstermesiyle, onun yanında iş hayatında yeni şeyler öğrenmeye çalıştım. Aslında işi yeni öğreniyor olsam da bu yaşına rağmen, 10 yıl gibi uzun bir süredir babamı gözlemleyerek, onun yanında iş ilişkilerimi geliştirmeye çalıştım. Küçük yaşlardan itibaren büyükbabamla çok vakit geçiririz ve iş noktasında onun da hakkını ödeyemem."

## İYİ YÖNETİLMEZSE RİSKİN DOĞRUDAN ETKİLEYECEĞİ BİR SEKTÖR!

Müteahhitliğin uzaktan kolay ancak içerisine girince karmaşık ve disiplin isteyen bir iş olduğunu söyleyen Bulut, sektöre girdikten sonra işin zorluklarıyla karşılaştığını ifade etti. Bulut, bu zorlukları, "Diğer sektörlerle kıyasla, daha fazla kişiyle muhatap oluyorsun. Bir insanı yönetmenin zorluğunu, işin içine girdikten sonra gördüm. İş gereği farklı sektörlerle çalışıyorsun ve iş iyi yönetilmezse risk faktörünün seni direkt etkileyeceğini

biliyorsunuz. Bir ticaret yapıyorsunuz ve her ticarete olduğu gibi bu sektörde de çokça riski, akıllıca alarak işleri yürütmek zorundasınız." ifadeleriyle aktardı. Şirkette kuşaklar arası çatışma olduğunda, neticenin babasının iş tecrübelerine dayanarak sonuçlandığını söyleyen Bulut, "İnşaat konusunda dedem ve babam sektörde yıllardır var olanlar olarak, benden daha tecrübeliler. Bu yüzden henüz profesyonel olmadığım bir konuda onların görüşlerine güveniyorum; fikrim alındığında görüş bildiriyorum. Çatıştığımız konularda da konuşarak, işin detaylarını ve doğru yolunu öğrenmeye çalışıyorum." diye ifade etti.

## TİCARETTE YALAN OLMAMALI

Sektörde gördüğü yanlışları da kendisine bir tecrübe olarak almaya çalıştığını aktaran Bulut, sektörde gördüğü yanlışları sıraladı: "Dışarıdan bakıldığı zaman kolay para kazanılabilen bir meslek gibi gözüküyor. Müteahhitlik mesleğine 'kolay' gözle bakan herkesin bir yerde tökezlediğini görüyorum. Belki de kolay gözle bakıldığı için bu raddeye geliniyor. Özellikle son yıllardaki dönemlerde çok insan sorun yaşıyor. Özellikle gençler olarak, işi hafife alıyoruz. Alınan risklerin düşünülüyor; nunda da kötü ticeler doğuyor."







Ayrıca kendi çıkarı için yalan söyleyen insanların, sonucunda kaybettiğini; güvenleri yok ettiğini görüyorum. Ticarete yalan olmaması gerektiği kanaatindeyim.”

#### 'BU KONUYA ÖZEN GÖSTERİYORUM'

Üniversite öğrenimiyle birlikte sosyal alanda kendini geliştirmeye çalıştığını belirten Bulut, özellikle günümüz dünyasının gereği olan yabancı dil konusunda kendini geliştirdiğinin altını çizdi. Yaptığı yurt dışı eğitimleriyle de gelişimini destekleyen Bulut, "Dil eğitimim için 2-3 ay süreyle İngiltere'ye gittim. Fazlaca seyahat ederek hem çevremi genişletmeyi hem de farklı dillerde kendimi geliştirmeyi amaçlıyorum. Örneğin dostlarım, yurt dışından edindiğim arkadaşlar deprem döneminde arayıp hâl hatır sormuştu; ülkemize destek olmak istediklerini söyleyenler olmuştu. Bu da beni mutlu etmişti. Babam ve büyükbabam, küçük yaşlarımdan bu yana her zaman insanların güvenini kazanmam gerektiğini söyler. Ben de başarılarının en önemli sebebinin bu olduğunu düşünüyorum ve tanıştığım insanların güvenini kazanmaya özen gösteriyorum." dedi.

#### 'KENDİNİ GELİŞTİREMEYEN GERİ GİDER'

Kendisini iş dünyasında tarif eden ve gelecekteki hedeflerinden bahseden Bulut, Adem Bulut İnşaat şirketinin diğer kuşaklarına göre daha farklı düşünerek, şirketi diğer şehirlere de faal hale getirmek istediğini bildirdi. Yaşamında olan istikrarın gelecekteki iş dünyasına da yansıtacağını düşündüğünü belirten Bulut, "Bazen birilerinin inanmadığı işleri bile, devamlılığım sayesinde bitirdim. Bu istikrarımın gelecekteki iş hayatıma da yansıtacağını düşünüyorum. Bu yüzden kendimi tanımlayacak olsam, 'kararlılık' derim. Bu noktada genç kuşaklarla fikir alışverişini yaptığımız noktalar da oluyor. Bazı gençlerin, benim gibi düşündüğünü ve şirketlerini buldukları konumdan daha iyi yerlere taşımak için çabaladıklarını görüyorum; ki zaten bu şekilde olumlu sonuçlar görülebilir. Yoksa hazıra dağ dayanmaz ve kendini geliştiremeyenlerin bir süre sonra gerileyeceğini düşünüyorum. Bazı arkadaşlarım lise sonrası okulu bırakarak iş hayatına atıldılar. Kendini geliştirmek isteyen, her yerde geliştirecektir. Üniversite hayatının da bana yenilikler katacağı düşüncesiyle okuyorum ve önemli olan yolunu çizip, o noktada kendini geliştirmek. Yurt dışında ekonomi yüksek lisans yaptıktan sonra hızlı bir şekilde iş dünyasında yerimi almak istiyorum." şeklinde konuştu.





**ZUMERİ**  
SANAYİ SİTESİ

# YENİ NESİL SANAYİ SİTESİ TAMAMLANIYOR



ASLİM  
CADESİ

76.000  
M2



Detaylı Bilgi İçin;

**0 (332) 503 3323**

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

**soray**  
confectorey

**ADEM BULUT**  
İNŞAAT

**TINKİR**





[dogpamobilya.com](http://dogpamobilya.com)



Doğpa Mobilya'da Müdür olan Mehmet Arpa, babasından kalan mesleğini en iyi şekilde devam ettirmeye çalıştığını belirtirken iş hayatına yeni girecek olanlara ise dürüst olmaları konusunda tavsiyeler veriyor

## 'DÜRÜST OLAN KAZANIR'

Mehmet Arpa, gelecekle ilgili hedeflerinden şöyle bahsediyor, "İlerde hem üretim hem perakende satış yapmayı hedefliyoruz. Fiyatı da en makul seviyede tutup hem insanların yararına olabilecek hem de kendimize fayda sağlayabilecek bir pozisyona gelmek en büyük hedeflerimizden biri. Ayrıca mobilya dışında aksesuara da yönelmek istiyorum. Benim oldum olası aksesuarlara karşı bir ilgim var. Biraz önce dediğim gibi iç mimar olmayı bu yüzden çok isterdim. İlerde sadece aksesuar ve dekorasyonun olduğu bir mağaza açıp bu ürünlerin hem üretimini hem satışını yapmak istiyorum."

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Konya Çumralıyım. Asım Türkmen. Selçuk Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. Babamın mesleğini devam ettiriyorum. Abimle beraber burayı işletiyoruz. Yaklaşık 30 yıldır bu sektördeyiz.

### İş hayatına nasıl başladınız?

İş hayatına isteyerek başlamadım. Baba mesleği olduğu için başladım. Babamın işinin bayrağını devralıp burayı daha iyi yerlere getirmeye çalışıyoruz. Aslında iç mimar olmayı daha çok isterdim.

### İş hayatına girdiğiniz zaman çevrenizden destek aldınız mı?

Manevi anlamda çevremden ve babamdan çok fazla destek aldım. Babam işimize yönelmemize, işimize ağırlık vermemize vesile olacak şeyler yaptı. Maddi olarak ise destek almadım.







### **Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Uzun bir zaman öncesine kadar arkadaşlarımla halı sahaya giderdim. Boş zamanlarımda genellikle eşimle, dostumla oturur muhabbet ederim. Bunlar dışında ekstra yaptığım bir şey yok.

### **İkili ilişkileriniz nasıldır?**

Kimseye, "biz patronuz, konumuz farklı" gibi davranma durumumuz hiç olmaz. Çalışanlarımızla ve müşterilerimizle birebir konuştuğumuzda herkesi kendimiz gibi görürüz. Samimi ve iyi davranırız. Herkese arkadaşım, dostum gibi yaklaşırım.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Katı kuralları olmayan, kişinin olurlarına yönelmeye çalışan ve esnek bir insanım.

### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Hiç çıkmadım. Ama İskoçya'ya gitmeyi çok isterdim. Çünkü yeşilin bol olduğu yerler dikkatimi çekiyor. İskoçya dışında İngiltere'ye de gitmek aklımda var.

### **Gelecekle ilgili farklı planlarınız var mı?**

İlerde hem üretim hem perakende satış yapmayı hedefliyoruz. Fiyatı da en makul seviyede tutup hem insanların yararına olabilecek hem de kendimize fayda sağlayabilecek bir pozisyona gelmek en büyük hedeflerimizden biri. Ayrıca mobilya dışında aksesuara da yönelmek istiyorum. Benim oldum olası aksesuarlara karşı bir ilgim var. Biraz önce dediğim

gibi iç mimar olmayı bu yüzden çok isterdim. İlerde sadece aksesuar ve dekorasyonun olduğu bir mağaza açıp bu ürünlerin hem üretimini hem satışını yapmak istiyorum.

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

Kişisel gelişim kitapları okuyorum. İşim için de eğitimler aldım. Mesleğim dışında da eğitimlerine gittim birçok konu oldu. Kendime sürekli bir şeyler katmayı seviyorum. Mesela beden dili, diksiyon eğitimlerini şu anda da aktif bir şekilde almaya devam ediyorum. Bir şeyler öğrenmeyi seviyorum. Sektörümle alakalı yapılan fuarlara da mutlaka katılırım.

### **İş hayatına yeni giren insanlara ne gibi tavsiyeleriniz olur?**

Dürüst olsunlar. Dürüst olan her zaman kazanıyor. İşin içine yalan katılmazsa ve gereği yapılırsa gerisi kendiliğinden geliyor.

### **Eski iş hayatıyla şu anki iş hayatını nasıl buluyorsunuz?**

Önceden arz düşüktü. Çok fazla seçenek yoktu. Ama şu anda hangi sektörde olursa olsun arz ciddi anlamda arttı. Talep de aynı şekilde devam ediyor. Babamın anlattığına göre eskiden fatura ödeme kuyrukları olurdu. Aynı şekilde bizde de taksit ödeme kuyrukları olmuş. Biz öyle bir şey hiç görmedik. Eskiden, "Ankara'ya veya İstanbul'a gidelim de mobilya bakalım" diyen kişi sayısı çok nadirdi. Şu anda telefonda her şey halloluyor. Veya durumu iyi olan arabasına atlayıp istediği yeri gezip mobilya alabiliyor.





# ‘İŞİMİ DOĞRULUK VE HAKKANİYET ÜZERİNE KURARIM’



Köprülü Oto Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Büyükkelleş, işini doğruluk ve hakkaniyet üzerine kurduğunu ifade etti. Büyükkelleş, kişisel gelişimine önem verdiğini de ifade etti

**K**onya’da 1953 yılından bu yana hizmet veren Köprülü Oto, 1999 yılında BMW markasını bünyesine katıp Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı olarak faaliyete geçti. 2011 Haziran ayından itibaren de BMW Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi olarak hizmet vermeye başlayan Köprülü Oto Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Büyükkelleş, başarı hikayesini ve başarıya giden yolda nelere dikkat ettiğini anlattı. İş hayatında en önemli konulardan birisinin karşılıklı birbirine

duyulan saygıdan geçtiğine inanan Büyükkelleş, işini doğruluk ve hakkaniyet üzerine kurduğunu ifade etti.

**Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?**

İsmim Mehmet Büyükkelleş. Konya doğumluyum. Selçuk Üniversitesi (SÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde üniversite eğitimi tamamladım. Üniversite hayatımı iş hayatım ile birleştirerek iş ve eğitim hayatımı birlikte sürdürdüm. Uzun yıllardır otomotiv sektörünün içinde





yer alan bir bireyim. İş hayatıma babamın mesleği olan otomotiv yedek parça sektörüne girerek başladım. Daha sonra 2015 yılında otomotivin perakende sektöründe yer almaya başladım. 2015 yılından bu yana otomotiv sektörünün perakende sektöründe çalışmaya devam ediyorum.

### **Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?**

Köprülü Oto firması içerisinde Kullanılmış Oto departmanı ile iş hayatına merhaba dedik. Daha sonra satış departmanı ile iç içe olduk. Şu anda da Köprülü Oto'da Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürüyorum. Otomotiv hem büyüdüğümüz hem de sevdiğimiz iş anlamında bizim için hayatımızın hep bir parçası oldu. Otomobil yedek parça sektöründe de tam zamanlı çalışma fırsatım oldu.

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

Sektör içerisinde kendimi geliştirmek için iç eğitimlerin ve iç konferansların hemen hemen hepsine katılıyorum. Oralardan kendime bir fayda sağlamaya özen gösteririm. Gerekli danışmanlık firmalarından geri bildirimler ve aldığım geri bildirimler karşısında eksik olduğum ya da gelişim alanı olarak tespit edilen noktaların her biri için, tüm dış eğitimleri, dış araştırmaları yapmaya özen gösteriyorum. STK'ların organizasyonlarında ve STK'larda yer almaya çalışıp özel günlerde programlara katılıyorum.

### **Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Kendim bir işi nasıl yapmak istiyorsam karşımdaki kişinin de işini o şekilde yapmasını isterim. Bir insan her şeyi her zaman dört dörtlük yapamayabilir, ama onun hakkaniyeti göstermesi gereklidir. Bir insan sürekli aynı hatayı yapıyorsa, bir şeyleri suistimal ediyorsa orada bir yanlışlık var demektir. İşimizi doğru ve hakkaniyet çerçevesinde yapıyor olmamız lazım. İşimi doğru ve dürüst bir şekilde yaparım. İş hayatında en önemli konulardan birisinin karşılıklı birbirine duyulan saygı olduğuna inanırım. Ekip arkadaşlarım ile uyumlu çalışmaya ve iş arkadaşlarımı dinlemeye özen gösteririm. Yeniliklere, farklılıklara ve açık görüşlere son derece önem veririm. Sürekli "daha iyi ve güzelini nasıl yaparız" diye tartışırım. Bundan dolayı da ekibin birbirine olan saygısına her zaman önem göstermişimdir. Yan yana ve omuz omuza mücadele ettiğin arkadaşının fikirlerine saygı göstermezsen; ne birey olarak kendine ne de temsil ettiğin işletmeye bir faydan olabilir.







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

Yurt dışında düzenlenen fuarlara ve organizasyonlara katılarak gelişime katkı sağladım. Ürün, üretim bilgisi, insan ilişkileri gibi konuların farklı kültürlerde nasıl yapıldığını iyi analiz etmek, görmek, ölçmek ve kıyas edebilmek adına yurtdışı gezileri ciddi katkılar sağladı.

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

Şahsi olarak her zaman tek bir hedefim olmuştur; yaptığım işi doğru, dürüst ve hakkaniyetli bir şekilde her zaman yapabiliyor olmak. Hangi görev tanımı ile hangi işi yapıyor olur-

sam olayım her zaman doğru olanı, en iyi şekilde yapmaya özen göstereceğim. Şirket olarak hedeflerimiz ise pazar payımızı yükseltmek ve müşteri memnuniyeti için bundan sonra da elimizden gelen bütün çabayı göstermektir.

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

Mensubu olduğum futbol kulübünün dernek yönetiminde yer alıyorum. Galatasaraylıyım. Galatasaray'ın iç sahadaki hemen hemen tüm maçlarına gitmeye özen gösteriyorum. Bu benim için hem günlük hayatın hem de iş hayatının stresini atmak anlamında güzel ve keyif verici bir durum oluyor. Yüzme ile de ilgileniyorum.

**Genç iş adamlarına tavsiyeleriniz neler olur?**

İş hayatına yeni başlamış ve yeni başlayacak olan genç kardeşlerime tavsiyem; doğru bildikleri şeyleri yapmaktan asla korkmasınlar. Ama muhakkak tecrübesi olan insanların bakışını ve fikirlerini sormak, öğrenmek, dinlemek gerekir. Tecrübesi olan meslek büyüklerimizin, başarıları ile ön plana çıkmış insanların hayatları ve hareketlerini muhakkak süzgeçten geçirmelerini, buna göre yapacakları hamleleri tespit edip ona göre ilerlemelerini tavsiye ederim. Yaptıkları işi layıkıyla yapmaları gerekiyor. Mutlaka iş hayatında hedefleri olmalı ve bu hedefleri doğrultusunda hareket etmeliler.





# Yeni Nesil Akıllı Kargo

Türkiye Geneli Parça  
Komple Araç Temini  
ve Paleti (Toplu koli)  
Sevkiyatları Yapılır

**smartcargo**<sup>®</sup>  
*Yeni nesil akıllı kargo...*

**yeklog**<sup>®</sup>  
**LOJİSTİK**  
profesyonel çözümler

KONYA ATIKER - 2 ŞUBE  
Fevziçakmak Mh. Kenitra Cd. No: 27-N Karatay / KONYA  
0535 716 29 40 - 0535 716 29 27 - 0535 716 29 22

444 06 42

Çağrı  
Merkezi

[smartcargo.com.tr](http://smartcargo.com.tr)



smartcargo\_



smartcargoofficial



smartcargoofficial





## ‘YENİLİKÇİ HEDEFİMDEN HİÇBİR ZAMAN TAVİZ VERMEDİM’

Yüzbaşıgil İnşaat Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüzbaşıgil, ticari hayatını başarılı şekilde sürdürüyor. Yenilikçi hedeflerinden hiçbir zaman taviz vermediğini ifade eden Yüzbaşıgil, başarısının arkasında güçlü bir aile yapısı olduğunu da ifade etti

**G**irişimci ruhuyla genç yaşta geleceği yüksek pek çok önemli projeye cesur kararlarıyla imza atarak iş dünyasında yıldızı parlayan isimler arasında yer alan Yüzbaşıgil İnşaat Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüzbaşıgil, ticari hayatını başarılı şekilde sürdürüyor. Başarısının arkasında güçlü bir aile yapısı olduğunu ifade eden Yüzbaşıgil, “Hiç şüphesiz bu başarının arkasında güçlü bir aile yapısı vardır. Babamın bize olan sonsuz güveni ve desteği bugünlerimizin en büyük temel taşı olmuştur. En büyük sermayemiz babamın yol göstericiliği ve itibarıdır. Yenilikçi hedefimden hiçbir zaman

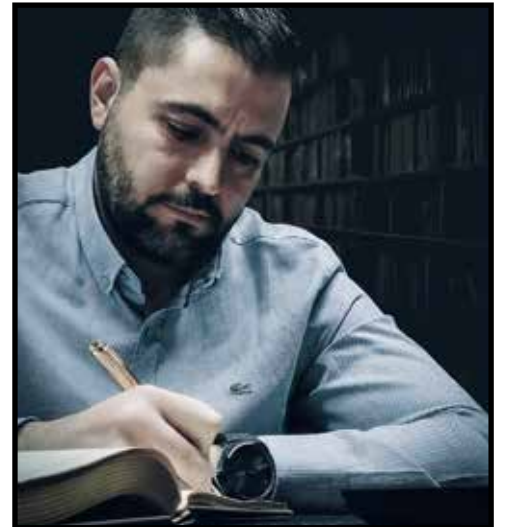
taviz vermedim. Elde edilen başarı ve kazanımlar üzerine her zaman yeni faaliyetler ekleyerek ilerledik. Teknoloji her alanda hızlı ilerlediği gibi yapı sektöründe de büyüyerek devam etmekte tabi bunun yanı sıra zaman en önemli faktörler arasındadır” dedi.

### Sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Mehmet Yüzbaşıgil 1984 yılında Konya’da doğdum. Bu şehirde dünyaya gelmekten ve bu şehirde yaşamaktan büyük mutluluk duyuyorum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Eğitim hayatımı bu şehirde tamamladım. Ticari hayatıma da bu şehirde başladım ve devam ediyorum.

### Ticari hayatınıza nasıl başladınız hedefleriniz neydi?

1990’lı yılların başlarında babamın kurmuş olduğu Yüzbaşıgil İnşaat da ticari faaliyetlerimize ikinci kuşak olarak 2006 yılında dahil oldum. Şirkete dahil olduğum zamanlar da genç olmam ve ticarete yeni başlamış olmanın heyecanı ile ileri görüş ve yenilikçi zihniyeti çalışmalarımıza yansıtmayı hedef edindim. Aslına bakılırsa benim için çok zor bir süreçti. Çünkü sektörün mekteplisi değil alaylısı olma yolunda ilerliyordum, durum böyle olduğu için birçok zorluklara da göğüs germem gerektiğinin bilincindeydim. Bu zorlanmamın sebebi de bir yüksek mühendis ya da mimar







değil İktisatçı olmamdı ama hiçbir zaman hedeflerimden vazgeçmedim. Güvenilirliği ön planda tutan şirketimiz sektöründe yapmış olduğu ticari ve konut projelerinin yanı sıra daha kapsamlı hizmet sunabilmek adına yeni bir alan ekleyerek sektör de marka firmaların distribütörlüğünü de yapmaya başlamıştır. Yapı malzemeleri satışında bölgesinde farklı ve kendi tarzında bir satış politikası benimseyerek İç Anadolu ve Akdeniz bölgesinde kendinden çokça söz ettiren öncü inşaat şirketleri arasına girmiştir. Kısaca özetleyecek olursak geldiğimiz noktada kendi projelerimizin haricinde bu sektördeki yapı firmalarına ürün ve hizmetlerimizle sektöre güç katmaktayız.

#### **Ülke ekonomisine şehrimizin katkısı adına ne söylemek istersiniz?**

Konya, tarihi ve kültürel zenginlikle-riyle ülkemizin önemli şehirleri arasında yer almaktadır bu ciddi bir zenginlik aynı zamanda ticari olarak baktığımızda da tarım, sanayi ve ticari sahaları ile önemli bir merkezdir. Konya da ticari sahaların genişlemesinde birçok önemli sebepler vardır. Bunlar coğrafi konumumuz, genç nüfus, veri kaynaklarının sağlamlığı ve girişimcilik ruhu ile ön plana çıkmıştır. Elbette şirket başarısı

doğru stratejiler iyi yönetim, pazar analizleri ve uygun rekabet ortamı gibi faktörlere bağlıdır ama Türkiye'nin umut vadeden bir potansiyele sahip olması bizlere önümüzdeki yılların Türkiye'nin Yüzyılı olacağını göstermektedir. Bu çizgide şehrimize özellikle ülkemize güvenimiz sonsuzdur.

#### **Şirket başarınızda önemli kriter sizin için nedir? Yenilikçi bir kuşak olmanın zorluğu var mıdır?**

Hiç şüphesiz bu başarının arkasında güçlü bir aile yapısı vardır. Babamızın bize olan sonsuz güveni ve desteği bugünlerimizin en büyük temel taşı olmuştur. En büyük sermayemiz babamızın yol göstericiliği ve itibarıdır. Bizler de kazanılmış olan bu itibara layık olabilmek için kardeşimle beraber azimle çalışmaya devam etmekteyiz. İşin aslında gelenekçi kuşaklar değişime ve yeniliğe daha kapalıdır, hazır da devam eden iş yöntemi daha az riskli bilindik yöntemlerle yürümeyi isterler ama bunun yanında da istikrar ve güveni hissetmeleri gerekir işte bu güven ve istikrarı sağladığınızda alacağınız kararlar da size olan güven ile beraber en büyük destekçiniz olurlar. Bu güveni sağladıktan sonra problemler ortadan kalkıyor diyebilirim.

#### **Yatırımlarınız hakkında bilgi vermek ister misiniz?**

Yenilikçi hedefimden hiçbir zaman taviz vermedim. Elde edilen başarı ve kazanımlar üzerine her zaman yeni faaliyetler ekleyerek ilerledik. Teknoloji her alanda hızlı ilerlediği gibi yapı sektöründe de büyüyerek devam etmekte tabii bunun yanı sıra zaman en önemli faktörler arasındadır. Sağlam Hızlı ve yenilenebilir yapı tekniği olan çelik yapılar hayatımızda en büyük tercih sebebi olmaya başlamıştır. Biz de şirket olarak gelişime ve değişime yön vermek amacıyla çeliği sanata dönüştüren Feza Endüstriyel Çelik A.Ş. ye ortak olma kararı aldık. Yurt içinde ve yurt dışında hizmet veren Feza Endüstriyel Çelik sağlam adımlarla yoluna devam etmektedir. Her daim paylaştıkça çoğalır düsturunu benimseyen şirketimiz sektör dışındaki yatırımlarına da ülkemizin gelişimi ve istihdamı için çaba harcamaktadır. Bölgemizin bir diğer önemli sektörü olan tarım ve hayvancılık da üretim yapmak amacı ile 2019 yılını da Ovis Tarım ve Hayvancılık şirketini kurduk. Küçükbaş hayvan üretimi yapılmak üzere kurmuş olduğumuz bu şirkette ülkemiz hayvancılık sektörüne katkıda bulunmaktayız.







### Sosyal faaliyetleriniz nedir?

Çalışma yoğunluğundan dolayı aslında çok fazla da sosyal olma imkânımız olmuyor. Açıkçası iş temposu buna engel oluyor mümkün oldukça şehrimizin takımı olan Konyaspor'u takip eder ve vakit oldukça müsabakaları statta izlemeye çalışırım. Bir diğer tutkum da dalış üzerinedir, profesyonel olarak dalış sporu yapmaktayım vakit buldukça mavi suların derinliğindeki güzellikleri görmek için sualtı dünyasını keşfetmekteyim ayrıca bu sporu şiddetle herkese tavsiye etmekteyim. Seyahat ve araştırmak en büyük tutkularımdan biridir. Bundan dolayı vakit buldukça yurtiçi ve yurt dışı seyahatlerim olur. Seyahatlerimi genellikle gezmekten daha çok işimle alakalı olması yönünde planlarım, gittiğim yerlerdeki yapılar kullanılan teknikler mimari görseller hep hedefimde olmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde sektörümlle alakalı iş seyahatlerim olmuştur.



### Genç bir iş insanı olarak ticarete yeni atılan gençlere tavsiyeleriniz nedir?

Hayatta iki önemli şey vardır. Kurallar ve kanunlar. Benim için kural çalışmaktır kanunumuz ise iyi ve faydalı insan olabilmektir. Çalışmadan hedeflere ve başarıya ulaşmamızın imkanı olmadığını düşünüyorum. Başarı ve kazanç istiyorsak yorulmamız gerekiyor. Kazanımlar kendiliğinden ve hızlıca olmuyor merdiven çıkar gibi yavaş yavaş ve sağlam adımlarla hareket ederek oluyor, ortada bir amaç varsa başarı için hiçbir sınır yoktur. Hayatta hep mazeret üreten değil sorun çözen olmayı tercih etsinler sorunların üzerine gitmekten ve çözüme kavuşturmaktan her daim mutlu olsunlar. Başarının bir diğer anahtarı da tabii ki risk almaktır. Ticarete yeni atılan genç kardeşlerime tavsiyem Risk alsınlar, başarılılarsa mutlu olurlar başaramazlarsa büyürler ama şunu unutmasınlar ki riskin temeli de çok çalışmaktan geçer. Şayet başaramazlar ise de kimsenin hakkını yemesinler. Tabii bunlar hayatın gerçekleri ama bunun yanı sıra önemli olan bir diğer hususta aile büyüklerinin rızasını ve dualarını almaktır. Kazançlarının tamamının kendilerinin olmadığını içerisinde ihtiyaç sahiplerinin haklarının olduğunu unutmasınlar. Ayrıca devletimize ve Türk milletine güvensinler bu güven birlikte olmayı ve dayanışmayı artırır bunun sonucunda da olumlu etkiler meydana çıkar.



### Son olarak eklemek istediğiniz konu var mı?

Genç iş insanları yeni fikirler yeni yaklaşımlar ve girişimcilik ruhu ile geleceğe yön veren kişilerdir. Bu değerli çalışmanızdan dolayı bizleri onure ettiğiniz ve fikirlerimize değer verdiğiniz için şirketim ve şahsım adına Yenigün ailesine sonsuz şükranlarımı sunuyorum işlerinizde başarılar diliyorum.





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

ABAZLAR PLAZA

**KURUMSAL EKİBİMİZLE  
HİZMETİNİZDEYİZ...**

**ABAZLAR  
OTOMOTİV**

0 (554) 671 52 64  
0 (332) 342 28 11

Musalla Bağları Mah. Belh Cad. No:14





## ŞİRKETİN DIŞARIDAKİ GÖZÜ!

Sumak Metal Dış Ticaret ve Finans Müdürü Mehmet Sumak, bugün Konya'nın metal sektörüne yön veren şirketlerinden Sumak Metal'in yurt dışındaki gözü kulağı. İş hayatındaki başarı öyküsünü aktaran Sumak'ın şu anda iş hayatının yarısı seyahatle geçiyor

**H**enüz ortaokul yıllarında çalışma hayatına atılarak tecrübe edinen ve iş hayatının en ağır yükünü o zamanlar göğüsleyen Sumak Metal Dış Ticaret ve Finans Müdürü Mehmet Sumak, bugün 37 yaşında aile şirketleri olan Sumak Metal bünyesinde birçok katkı sunuyor. 6 ay için gittiği Kanada'da 8 yıl kalarak üniversite eğitiminin yanı sıra iş hayatına da olumlu izler bırakan Sumak, o yıllarda ailesine ve ülkesine duyduğu özlemin gelecek yıllarda kendisine başarı olarak geri döndüğünü vurguluyor. Sumak, iş hayatındaki serüvenini aktardı.

**'ZORLUKLARI ÖĞRENCİLİK YILLARINDA ATLATTIM'**

Okul döneminde atölyede iş hayatına başlayarak farklı sektörlerde kendini geliştirdiğini ifade eden Sumak, o yıllarda edindiği tecrübeyi şu ifadelerle aktardı: "Daha ortaokul yıllarımda atölyede iş hayatına başladım. Lise yıllarında iş hayatımda yeni bir alan olan muhasebe bölümünde çalıştım. Bu sektörde de küçük yaşlarda kendimi geliştirmek için çabaladım. Okul bitip sektörün girdikten sonra da aslında sektöre yeni adım atmamış oldum. İşin zor kısmını küçük yaşlarda atlattığımı düşünüyorum. Atölyede çalıştığımız zamanlar 'eti senin, kemiği benim' denilerek bir ustanın yanına veriliirdik. Babamız, 'baba' değil, patron rolünde olurdu. Okul yıllarında zaten işin temeli atılmıştı; yalnızca sistemin işleyişine

adapte olmam gerekiyordu. O dönem yaşadığımız zorluklar, sonraki yıllarda kolaylık olarak bize döndü."

**'6 AY DİYE GİTTİK, 8 YIL GURBETTE GEÇTİ'**

Üniversite eğitimi için gittiği Kanada'da zorlukların yanı sıra pek çok tecrübeyle yeniden ülkesine döndüğüne değinen Sumak, yurt dışında okumanın en büyük avantajının dil ve çevre edinme olduğunu söyledi. Kanada'da edindiği tecrübeleri aktaran Sumak, "Üniversite öğrenimim için gittiğim Kanada'da makine mühendisliğini bitirdim. Dil konusunda da kendimi geliştirerek 6 ay sonra dönme-yi planladığım ülkeme, 8 yıl sonunda







dönebildim. Bu süreçte anne babamızı, ülkemizi görmedik. Yalnızca görüntülü görüşmelerle hasret giderdik. Zorlukları elbette oldu ancak sağladığı tecrübeleri daha fazla oldu. Yurt dışında okumanın verdiği avantajlar, en çok dil konusunda oldu. Türkiye’de dil konusunda bu kadar kendimi geliştiremeyecektim. Kanada, farklı kültürlerin bir arada yaşadığı, Avrupa’dan Afrika’ya kadar çok farklı kültürleri tanıyabileceğim bir ülke oldu. Bu yüzden hem dil hem kültür konusunda Kanada’nın bana katkıları çok fazla oldu. İngilizce öğretmenliğini bitirdim; Kanada vatandaşlığı aldım. Olaylara yalnızca Türkiye açısından değil, dünya çapında bakmayı öğreniyorsun. Hangi ülkeye ne ihraç edebileceğini öğreniyorsun. Farklı milletlerden insan tanıyarak, ülkelerle aramıza köprüler kuruyoruz. Özgüven açısından büyük katkı sağlıyor. Türkiye’ye döndükten aylar sonra tekrar Kanada’ya gittim. 2013 yılında da temelli dönüş yaptım.” şeklinde konuştu. Edindiği kültürel tecrübelerin, günümüz iş dünyasında çok fazla karşısına çıktığını ifade eden Sumak, farklı milletlerden bir müşterilerin kültür

tarzına yakın sergilenen davranışların, müşterinin kendilerini benimsemesini sağladığını söyledi. Bu kapsamda çok daha rahat ve profesyonel iş yaptıklarının altını çizen Sumak, bu sürece en büyük katkının yurt dışında okumak olduğunu belirtti.

#### ‘BİR AYAĞIMIZ DIŞARIDA!’

Yurt dışından döndükten sonra aile şirketleri olan Sumak Metal’de işe başlayan Mehmet Sumak’ın şu anda iş hayatının yarısı ülke dışında geçiyor. Şirkette Dış Ticaret ve Finans Müdürü olarak görev yapan Sumak, “Şu anda da iş hayatımın yarısı Türkiye’de diğer yarısı farklı ülkelerde geçiyor. Dünya dili İngilizce ve gittiğimiz her ülkede anlaşabiliyoruz. Teknoloji de artık çok gelişti ve bugün İngilizce bilmeyen bir şirkete bile gittiğiniz zaman, en kötü ihtimalle çevrimîçi çevirilerle iletişim kurabiliyorsunuz. Bu yüzden gittiğim ülkelerde bir anlaşmazlık yaşamıyoruz.” ifadelerine yer verdi. Aynı zamanda iş dünyasında kendini tanımlayan Sumak, disiplinin kazanç getirdiğini ifade ederken, kendisinde olan disiplini çalışan-

larından da beklediğini söyleyerek, “İş ile sosyal hayatı birbirinden ayrı tutmak gerektiği kanaatindeyim. Bu şekilde gelen disiplin ve prensip, kazanç getireceğini umut ediyoruz, bu şekilde çalışıyoruz ama işten vakit kalmadığı için iş hayatının stresini de gittiğimiz ülkedeki yeni yerleri görmeye vakit ayırarak atmaya çalışıyorum. İş ve sosyal aktiviteleri, fırsat buldukça yürütmeye çalışıyoruz.” diye konuştu.

#### YENİ AR-GE’LERLE VE HER DAİM KALİTEYLE

Şirkette kuşaklar arası çatışmaların olup olmadığı sorusuna da cevap veren Sumak, bu tür olayların fikir çatışması değil; fikir alışverişi şeklinde olduğunu söyledi. Sumak, kararsız kalınan durumlarda ortak bir akılla, tecrübelerden yola çıkarak karar verildiğini ifade etti. Gelecekle ilgili hedef ve planları hakkında konuşan Sumak, daha çok işine odaklanarak yeni ar-ge çalışmalarını kendini geliştirmek istediğini bildirdi. Geçen yıl başlamış oldukları tarım makineleri sektörünün şirkete yenilik getirdiğini belirten Sumak, “Geçen gün yurt



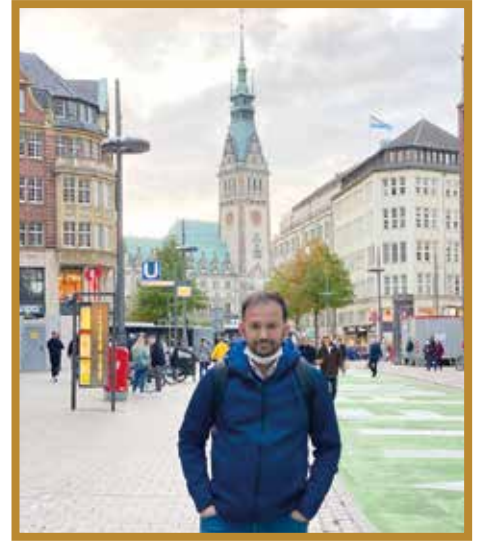




dışından Konya'ya gelen bir müşteri-mize de yeni ürettiğimiz gübre serpme makinelerinden verdik. Dünyanın diğer ucundaki insanın bizden alışveriş yapıyor olması, bizi gururlandırıyor. Yeni üretimlere geçerken de bu kaliteyi bozmadan, müşterilerimiz tarafından her daim iyi anılarak bir şeyleri başarmayı hedefledik ve bu düsturda devamı hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.

#### 'GENÇLER MESLEKLERİNİ SEVMİYOR'

Sumak, iş dünyasını hakkında yorumda bulunurken son yıllarda ticaretin zorlaştığına dem vurdu. Geçmiş yıllarda iş hayatının daha çok zevk verdiğini belirten Sumak, "Babamın gençlik yıllarında iş veren ile çalışan arasında, iş dışında bir bağ varmış. Patron, çalışanıyla o kadar içli dışlıymış ki, personelin düşünün bile patron yapıyormuş. Bugün iş dünyasına baktığımızda geçmişe kıyasla aradaki mesafe çok fazla." dedi. Gençlerin iş dünyasına bakış açısıyla ilgili de değerlendirmelerde bulunan Sumak, bazı gençlerin mezun olduktan sonra sektörü sevmediğini ifade ederek vakit kayb ettiklerini gözlemlediğini ifade etti. Sumak bu konuda, "Üniversiteden mezun olup iş için gelen gençlere baktığımız zaman, bazılarının okuduğu mesleği yapmak istemediğini, okul bittikten sonra anladığını gözlemliyorum. Bu konuda farklı bir sistemin olması gerektiği görüşündeyim. Eğitimde lise zorunluluğu olmasaydı, orta okuldan sonra okumak isteyen ve istemeyen öğrenci zaten kendini belli edecek; okumayacak olan bir meslek öğrenir, hayatını şekillendirirdi. Şu anda sektörde ara eleman sıkıntısı var; bu sorunun da önüne geçilmiş olurdu. Öğrencilere de, 1 yıl, öğrenimden sayılan bir saha tecrübesi verilerek o bölüm hakkında bilgilendirilebilir ve kişi, bölümünü sevmediğini, vakit geç olmadan anlamış olabilir. Yurt dışında okul binalarının yakınlarında, okullardan bağımsız olan kurumlarda öğrencilere kısmi yetki veriliyor. Örneğin hukuk okuyan öğrencinin mahkemeye girebilmesi gibi. Böylece bölümü hakkında daha çok bilgi sahibi olarak sevip sevmediğini test etmiş oluyor. Bu sistem Türkiye'ye getirilebilir." önerilerinde bulundu.







**ADANA ÇEVRE YOLU**



**BEYHEKİM ŞB.**



**TOPTANCILAR ŞB.**



**MERAM YENİYOL ŞB.**



**ENNEPE ŞB.**



**BEYŞEHİR YOLU ŞB.**



Bi tıkla  
kapınızda!  
**cerezpinari.com**  
kuruyemişin keyifli adresi

[pinarkuruyemis.com](http://pinarkuruyemis.com)





# BAŞARIYA GİDEN YOL ORADAN GEÇER!

Abazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Menduh Abaz, 20 yıldır otomotiv sektöründe olduğunu söylerken, iş hayatına yeni girecek olan kişilere başarıya giden yolun faize bulaşmamaktan geçtiğini dile getiriyor

**K**urulduğu günden bu zamana kadar otomotiv sektörüne başarılarıyla imza atan Abazlar Otomotiv, Konya'ya hizmet etmeye devam ediyor. Abazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Menduh Abaz, 15 yaşından beri bu sektör içerisinde olduğunu ve çok çalıştığını belirtirken iş hayatında en büyük destekçisinin babası olduğunu vurguluyor.

#### Kendinizi tanıtabilir misiniz?

İsmim Menduh Abaz. Abazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanım. 20 yıldır bu sektörün içindeyim. 2. el alım satım ticaretiyle uğraşıyorum.

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

İş hayatına başladığımda 15 yaşındaydım. Küçük yaştan beri araba merakım olduğu ve babam da yıllardır galeri işiyle uğraştığı için bu sektöre başladım. Babam gittiği her yere beni de götürürdü. Arabalar dikkatimi çok çekerek ve merakımı uyandırır. Araba aşığı olduğum için işime severek ve isteyerek başladım. 15-16 yaşlarında galerilerde yıkama bölümünde işe başlayarak buralara kadar geldim. Şu an kendi ticaretimizi yapıyoruz. Buranın en alt tabanından başlayarak bu mevkilere geldim.

#### Daha önce bulduğunuz ve şu anki göreviniz nedir?

Daha önceki zamanlarda Abazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesiydim. Bu sektörde bu mevkiye gelmeden önce araba yıkamasını, satışını yaptım. Her işi yaptıktan sonra bu koltuğu hak ettim. Şu anda da Abazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanım.

#### İş hayatına girerken ne gibi zorluklar yaşadınız ve bu zorlukları nasıl aştınız?

Her meslekte olduğu gibi bizim sektörün de illaki zorlukları oluyor. Ama babamın tecrübesiyle bu zorlukları aşmayı başardık. Çünkü babam yıllardır bu sektörün içerisinde.







### Gelecek için farklı hedefleriniz var mı?

Sıfır bayilik ve kurumsallık olarak yoluma devam etmek istiyorum ve daha fazla ilerleme düşüncesindeyim. Kendi sektörüm dışında başka bir hedefim yok. Çünkü işimi çok seviyorum. Kendi alanımda daha çok başarılı olmayı planlıyorum.

### Kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

İstanbul'daki otomotiv sektörüyle alakalı fuarlara mutlaka katılırım. Orada yeni çıkan araçlarla veya ürünlerle alakalı tanıtımları gördüm. Bayilerin lansmanlarına da mutlaka katılırım. Bu sayede yeni araçları görüyoruz ve "kendimizi daha fazla nasıl geliştirebiliriz" düşüncesiyle onları örnek alıyoruz.

### Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

Sporla ilgileniyorum. Arkadaşlarımla futbol oynamayı çok seviyorum. Bende adeta Konyaspor hasatlığı var diyebilirim. Yakından takip ederim. 2015-17 yılları arasında Konyaspor Yöneticiliği de yaptım. Şehrimizin takımını seviyorum. Hafta sonları ise arkadaşlarımla tekne ile gezmeye veya yüzmeye bayılırım.

### İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?

En büyük desteğim babamdı. Sonrasında meslektaşlarımla olan İzzet abi, Erhan Abi, Sedat abinin bana karşı değerli katkıları ve desteği oldu. Onların iş tecrübelerinden fazlasıyla yaralandım. Bu destekler sayesinde iş hayatında belli noktalara gelebildik.

### İkili ilişkileriniz nasıldır?

Herkesle muhabbetim, aram çok iyidir. Çalışanlarıma ve müşterilerime samimi yaklaşırım. Mesela dışarıdan bir vatandaş geliyorsa, selam veriyordur, onunla bile sohbet muhabbet ederim. Dışa dönük bir insanımdır.

### Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

Hırslı bir yapım vardır. Kolay kolay pes etmem. İşin sonuna kadar takibini yaparım. Çalışkan bir insanımdır.

### Şu anki iş hayatı ile eski iş hayatını karşılaştırırsınız mı?

Şu anki ticaret daha kolay. Mesela araç alıyorsun ve hemen bankadan havale ve satış yapılabiliyor. Önce böyle değildi. Şimdi teknoloji çok ilerledi. Ama eskiden samimiyet ve merhamet vardı. Eski iş hayatı daha güzeldi. Şu an teknoloji gelişti, her şey daha kolay ve hızlı. Ama bu bağlamda sektörün getirdiği zorluklar da doğdu. Piyasaya ve ticarete hakim olmanız ve gündemi takip etmeniz lazım. Gündemi takip edebilmek için yeni teknolojilerden faydalanıyoruz.

### İş hayatına yeni girecek olanlara tavsiyeleriniz ne olur?

İş hayatına yeni girecek kişiler kesinlikle kredi kullanmasınlar. Faize bulaşmasınlar. Benim bu yaşımaya kadar babamdan en büyük aldığım tembih bu konu oldu. Biz faiz ve krediye girmedik. Bunun bereketini gördük ve bu vesileyle büyüdüğümüzü görüyoruz. Çok para kazanmanın derdine düşmesinler. Müşteri memnuniyetine ve yaptıkları işin kaliteli olmasına dikkat etsinler. Müşteri memnuniyetini kazandığınızda zaten başarı ve para kendiliğinden geliyor. Kul hakkına da girmesinler.





# İŞ ARAYAN DEĞİL; İŞTE ARANAN MEZUNLAR YETİŞTİRİYOR

**Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, Türkiye'nin en donanımlı üniversitelerinden biri olarak ülkemizin sosyal ve ekonomik kalkınmasında önemli bir rol üstleniyor. Akademik yapısında 5 fakülte, 3 yüksekokul, 3 meslek yüksekokulu, 1 enstitü bulunan KTO Karatay Üniversitesi; 44 ön lisans-lisans, 38 lisansüstü eğitim programında öğrencilerine dünya standartlarında eğitim imkânı sunuyor. KTO Karatay Üniversitesi, ayrıca nitelikli mezunlarıyla da dikkat çekiyor**

**K**TO Karatay Üniversitesi, 65 farklı ülkeden 750'si uluslararası olmak üzere; 9.000 öğrencisi, 400 akademisyeni ve 9.500'den fazla mezunu ile dünya standartlarında eğitim veriyor. Konya Ticaret Odası'ndan aldığı güçle, iş dünyasının ihtiyaçlarına odaklanılarak gerçekleştirilen iş birlikleri sayesinde öğrencilerin kariyerlerine önemli bir adım atmaları sağlanıyor. Böylece KTO Karataylı mezunlar, nitelikli iş gücü olarak iş dünyasında kendilerine önemli bir yer ediniyor.

## EN GÜNCEL BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

Güncel teknolojik ürünler üreten, araştırma geliştirme faaliyetleri ile dünya çapında projelere imza atan KTO Karatay Üniversitesi, gelişen teknolojilere uygun tasarlanan modern laboratuvarlara sahiptir.

Alanında uzman akademisyenler, en yeni teknolojileri kullanarak güçlü projeler yürütüyor. Hızlı ve güvenli internet sistemi, modern ve yüksek teknolojik bilgisayarlar, öğrencilerin diledikleri zaman erişebilecekleri dijital ekranlar, KTO Karatay Üniversitesi'ni teknolojik açıdan ülkemizin gelişimine liderlik eden üniversitelerden biri yapıyor.

## GÜÇLÜ ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ

KTO Karatay Üniversitesi, öğrencilerine uluslararası düzeyde imkanlar







sunmak ve eğitimlerine katkı sağlamak amacıyla çalışmalarına hızla devam ediyor. 8 farklı yabancı dil, ERASMUS+, IAESTE Staj Programı gibi olanakların yanında uluslararası çalışma ve iş birliklerini de imzaladığı protokollerle genişletiyor. Uluslararası saygın üniversitelerle yaptığı iş birliği anlaşmaları ile mevcut programlarını güçlendirirken, teknoloji ve bilim alanında önemli adımlar atarak uluslararası alanda ses getiren üniversitelerin başında gelmek için yoğun çalışmalar yürütüyor.

#### MEZUNLARIN GELİŞİMİ İÇİN İŞ VE AKADEMİK KARIYER FIRSATLARI

KTO Karatay Üniversitesi, mezunlarının hem iş dünyasında hem de akademik kariyerlerinde başarılı olmaları için çeşitli fırsatlar sunarak, gelişimlerine destek oluyor. Sağlık, Kültür ve Sportif Aktiviteler Direktörlüğü Kariyer Gelişim ve Mezun İlişkileri Ofisi tarafından verilen bilgiye göre, KTO Karataylı çalışanların %81'i mezun oldukları alanda istihdam ediliyor.

KTO Karatay Üniversitesi, sadece iş dünyasına hazırlık konusunda değil, aynı zamanda akademik kariyerlerini geliştirmek isteyen mezunlarına da destek oluyor. Üniversite, yüksek lisans imkânları sunarak mezunların uzman-

laşma ve derinlemesine bilgi sahibi olma fırsatı elde etmelerini sağlıyor. Bu bağlamda, KTO Karataylı mezunların %13'ü yüksek lisans eğitimine; %7'si ise çift ana dal eğitimine devam ediyor.

#### ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİĞİ İLE İSTİHDAM VE GİRİŞİMCİLİK

KTO Karatay Üniversitesi, üniversite-sanayi iş birliği modelini başarılı bir şekilde uygulayarak, mezunlarının kariyer gelişimini destekliyor. Son verilere göre, KTO Karatay Üniversitesi mezunlarının %65'i özel sektörde ve %18'i kamu sektöründe istihdam edilirken, %12'si ise kendi iş yerini kurarak ülke ekonomisine katkıda bulunuyor.

#### KTO KARATAYLILARIN %30'U, HENÜZ ÖĞRENCİYKEN İŞ HAYATINA ADIM ATIYOR

KTO Karatay Üniversitesi, öğrencilerini sadece akademik başarıya değil aynı zamanda iş dünyasının taleplerine de uygun şekilde yetiştirmeye odaklanıyor. Güçlü üniversite-sanayi iş birliğinin sonuçlarının çıktısı olarak KTO Karataylı öğrencilerin %30'u, öğrenciyken çalışmaya başlıyor. Öğrencilerin %40'ı mezuniyet sonrası üç ay içinde istihdam edilirken, %15'i ilk altı ay için-





de çalışmaya başlayarak mezuniyetin ardından hızlı bir şekilde iş hayatına adım atıyor.

### MEZUN İSTİHDAMINDA BÜYÜK BAŞARI

KTO Karatay Üniversitesi, T.C. Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi tarafından hazırlanan Danışman Bilgi Sistemi (DABİS) verilerine göre mezun istihdam sıralamasında Türkiye'deki 153 üniversite arasında 15. sırada yer alıyor.

### YÜKSEK ORANDA BURS VE İNDİRİM OLANAKLARI KTO KARATAY'DA

KTO Karatay Üniversitesi, öğrencilerin eğitimlerine destek olmak amacıyla geniş kapsamlı burs olanakları sunuyor ve öğrencilerinin yükseköğrenim hayallerini gerçekleştirmelerini destekliyor. Kariyer Gelişim ve Mezun İlişkileri Ofisi verilerine göre, mezunların %82'si burs ya da indirim olanaklarından yararlanarak öğrenimlerini tamamlıyor. Öte yandan Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Vakıf Yükseköğretim Kurumları Raporuna göre YKS kontenjanları bursluluk oranlarına göre en fazla burs veren üniversiteler arasında 7. sırada yer alıyor.

### MEZUNLAR MESLEKİ SINAVLARDA GURURLANDIRIYOR

KTO Karatay Üniversitesi mezunları KPSS, TUS, DGS, Adalet Bakanlığı Adli Yargı gibi önemli mesleki sınavlarda tüm üniversiteler arasında üstün performans sergiliyor. Önemli başarılarına imza atan KTO Karataylı mezunlar hem tüm üniversiteler hem de vakıf üniversiteleri arasında ilk sıralara adını yazdırıyor. KPSS puan türünde tüm üniversiteler sıralamasında Arapça Mütercim Tercümanlık, Ebelik, Enerji Yönetimi, Geleneksel Türk Sanatları, İslam İktisadi ve Finans bölüm mezunları 1. sırada; vakıf üniversiteleri arasındaki sıralamada ise Hemşirelik, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik bölüm mezunları 1. sırada yer aldı.

### İŞ ARAYAN DEĞİL, İŞ'TE ARANAN VE İŞ KURAN MEZUNLAR YETİŞİYOR

KTO Karatay Üniversitesi, nitelikli eğitim anlayışı, geniş akademik yapısı, uluslararası perspektifi ve iş dünyasıyla yakın ilişkileriyle Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri arasında yerini her geçen gün sağlamlaştırıyor. Üniversitenin iş arayan değil, işte aranan ve iş kuran başarılı mezunları; Konya'nın, bölgenin, ülkenin sosyal ve ekonomik gelişimine katkıda bulunuyor.








KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ

# BÖLÜMLERİMİZ



 **Hukuk Fakültesi**

 **Tıp Fakültesi**

 **Uygulamalı Bilimler  
Yüksekokulu**  
Pilotaj



**Sağlık Bilimleri  
Yüksekokulu**

Beslenme ve Diyetetik

Çocuk Gelişimi

Ebelik

Fizyoterapi ve Rehabilitasyon

Hemşirelik

Odyoloji



 **Mühendislik ve Doğa  
Bilimleri Fakültesi**

Bilgisayar Mühendisliği

Endüstri Mühendisliği

Elektrik-Elektronik Mühendisliği

İnşaat Mühendisliği

Makine Mühendisliği

Mekatronik Mühendisliği



**Yabancı Diller  
Yüksekokulu**

Arapça Mütercim ve Tercümanlık

İngilizce Mütercim ve Tercümanlık



**Adalet Meslek  
Yüksekokulu (Ön Lisans)**



**Sağlık Hizmetleri Meslek  
Yüksekokulu (Ön Lisans)**

Anestezi

Çocuk Gelişimi

Diyaliz


Fizyoterapi

İlk ve Acil Yardım

Tıbbi Görüntüleme Teknikleri

Optisyenlik



 **İktisadi, İdari ve Sosyal  
Bilimler Fakültesi**

Enerji Yönetimi

İslam İktisadı ve Finans

İşletme

Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik

Uluslararası Ticaret ve Lojistik

Uluslararası Ticaret ve Lojistik (İNG)

İletişim ve Tasarımı

Psikoloji

Sosyal Hizmet

Sosyoloji

Tarih



**Ticaret ve Sanayi Meslek  
Yüksekokulu (Ön Lisans)**

Bilgisayar Programcılığı

Dış Ticaret

Mekatronik

Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri



**Güzel Sanatlar ve  
Tasarım Fakültesi**

Grafik Tasarımı

İç Mimarlık

Mimarlık

Geleneksel Türk Sanatları

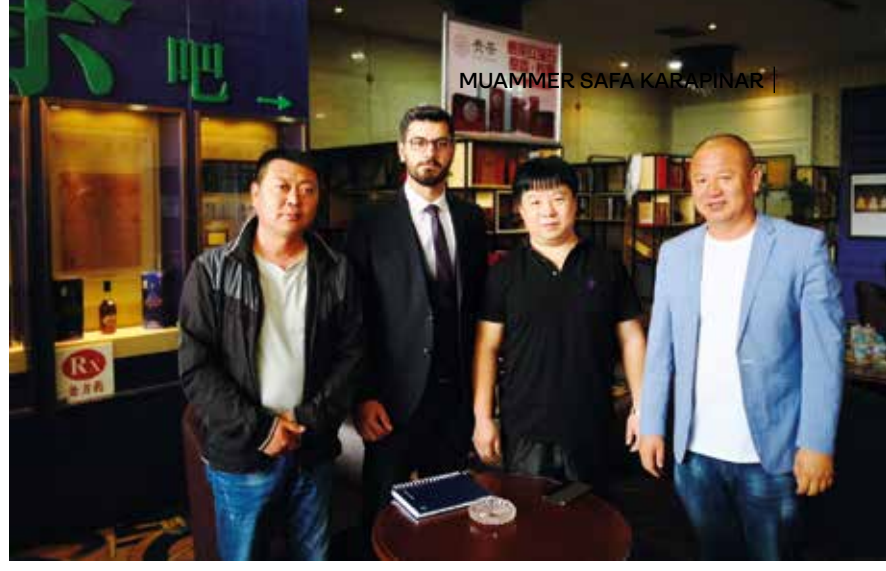


**444 1251**

[www.karatay.edu.tr](http://www.karatay.edu.tr)

**KONYA TİCARET ODASI ÜNİVERSİTESİDİR**





# ÜNİVERSİTE BİTTİ, EĞİTİM YENİ BAŞLADI!

Pınar Kuruyemiş'in yurt dışındaki gözü olan Muammer Safa Karapınar, iş hayatındaki başarısını aktardı. Karapınar, "Zor bir üniversitede okumama rağmen mezun olduktan sonra teoriyle pratiğin bambaşka olduğunu iş dünyasında gördüm. İş hayatıyla birlikte öğrenme süreci yeniden başlamış oldu." dedi

Serüvenine 1980 yılında başlayan ve dünyada Türkiye'nin gururu olarak bilinen Pınar Kuruyemiş'in genç kadrosundaki Muammer Safa Karapınar, iş hayatındaki deneyimlerini aktardı. Çocukluk yıllarında şirkette vakit geçirmenin meyvesini, iş hayatına başladıktan sonra yediğini söyleyen Karapınar, bu süreçte yaşadığı zorlukları da aile büyüklerinin desteğiyle atlattığını belirtti.

## 'TEORİYLE PRATIĞİN FARKI, İŞ DÜNYASINDA KARŞIMA ÇIKTI'

Pınar Kuruyemiş'in ikinci kuşak yöneticilerinden biri olan Muammer Safa Karapınar, çocukluk yıllarında başladığı iş hayatına, üniversite eğitimini tamamlamasıyla devamlı olarak başladığını ifade etti. Teorik eğitimin yanı sıra iş hayatında da pratik eğitimi çalışarak elde ettiğini söyleyen Karapınar, eğitim hayatını şöyle anlattı: "Liseyi bitirdikten sonra üniversite eğitimimi Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) ve de Amerika'da Binghamton Üniversitesi'nde işletme bölümünde aldım. Zor ve çok bilgi öğrendiğim üniversite-







lerde okumama rağmen mezun olduktan sonra teoriyle pratiğin birbirinden çok farklı olduğunu gördüm ve dolayısıyla iş hayatı ile birlikte yeni bir öğrenme süreci başlamış oldu. Ayrıca çocukluk yıllarımdan beri tatillerde ve vakit buldukça kendi iş yerimizde vakit geçirirdik. Bunun faydasını da mezun olup iş hayatına atıldıktan sonra görmüş oldum. Mezun olup tamamen iş hayatı başladıktan sonra da kendi şirketimizde işe daha sıkı elle sarıldık.” şeklinde konuştu.

#### FARKLI DEPARTMANLARDA TECRÜBE EDİNDİ

İş dünyasına adım attıktan sonra karşılaştığı zorluklar noktasında beraber çalıştığı aile büyüklerinden büyük destek aldığını bildiren Karapınar, bu zorlukları aşmak adına şirket içerisinde farklı departmanlarda çalıştığını söyledi. Karapınar, “Üretim aşamasının tamamına hakim olmak için şirketimizin farklı bölümlerinde çalıştım. Belirli bir süre üretimde ve depo-sevkiyatta çalıştıktan sonra iç piyasada satış departmanında görev aldım. Yaklaşık 5 yıl önce üreticilerle yapmış olduğumuz sözleşmeli üretim projemizi yöneterek farklı bir deneyim elde ettim. Ay çekirdeğinde özellikle Çin’den yapılan ithalatın artmasıyla böyle bir proje düşündük ve kendi ülkemiz topraklarında yerli üretim yaparak gayri safi yurtiçi hasılaya destek olduk. Şu anda dış ticaret birimindeki görevime devam ediyorum.” şeklinde aktardı.

#### BAŞKALARININ TECRÜBELERİNDEN FAYDALANIYOR!

Şirketin gelişimi ve kişisel gelişim adına sektördeki farklı firmaların yaptıkları hatalardan ve başarılarından dersler aldığını ve tecrübe kazandığını bildiren

Karapınar, kendini geliştirmek için yaptığı çalışmalarından bahsetti: “Üniversite eğitimime başlamadan önce ODTÜ’de hatırı sayılır bir yabancı dil eğitimine ve sınava tabii tutulduk. Dolayısıyla dil konusunda teorik bilgiyi alarak Amerika’da eğitimime devam ettim. Bu şekilde dil için güzel bir pratik yapma imkanı da buldum. Sık sık gittiğim Almanya’da kendimi daha iyi ifade edebilmek için temel seviyede Almanca öğrendim. Kendimi geliştirmek için düzenli kitap okuyorum; araştırmayı ve yeni bilgiler edinmeyi seviyorum. Bir oyun olarak anılsa da bana göre bilim, sanat ve hatta spor olan ve birçok faydası kanıtlanan satranç oyuncusuyum. Teknolojik gelişmeleri ve yapay zeka dünyasında gelişmeleri severek ve ilgiyle takip ediyorum. Ayrıca işimiz gereği gitmiş olduğumuz ülkelerde gözlemlediğimiz ve farklı bulduğumuz iş disiplinlerini kendi şirketimiz için verimli olacak şekilde değerlendiriyoruz.”

#### AİLE ŞİRKETLERİNİN İKİNCİ KUŞAĞA GEÇME ORANI: YÜZDE 30

Kendilerinden önceki kuşak olarak beraber çalıştıkları aile büyükleri ile kuşak çatışması yaşayıp yaşamadığı sorusuna ‘Aile şirketlerinde, yönetimde yer alan aile üyelerinin sorumlulukları ve yetkileri belirlendiği ve bu belirlenen sınırlar dahilinde faaliyet gösterdikleri sürece bir çatışma yaşanmayacağı’ cevabını veren Karapınar, “Kuşak farklılığına bağlı olarak zaman zaman farklı düşündüğümüz konular oluyor. Ama bunları çatışma olarak değil de düşünce zenginliği olarak görüyoruz. Bazen bu yol arayışlarında iki farklı yol konuşulurken üçüncü bir yol ortaya çıkabiliyor. Bu şekilde karşılaştığımız meseleler çözüme kavuşuyor. Bir seminerde aile şirketlerinin ikinci nesle geçme oranlarının yüzde 30; üçüncü

nesle geçme oranının ise yalnızca yüzde 12 olduğunu üzülerek öğrenmişim. Bu yüzden aslında aile şirketlerinin nesiller boyu devam edebilmesi adına atılan adımların ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. Bizler de bu konuda nesiller arası diyalog temellerinin sağlam atılmasına dikkat ediyoruz. Bunun için aile anayasası çıkardık ve her aile üyesinin yetki ve sorumlulukları belirlendiğinden dolayı ahenk içinde birlikte çalışıyoruz. Aslında işin özünde anayasa yalnızca bir araçtır, onu kullanacak iradenin sağlam olması lazım. Türk aile şirketlerinde çocuklar şirketlerin en önemli varlığıdır, ama az önem verdiğimiz varlığımız olabiliyor. Bu sebeple kuşakların birbiri ile uyum ve ortak dil sorunu yaşadığını ve bundan dolayı ne yazık ki aile şirketlerinin ömrünün uzun soluklu olmadığını görüyoruz” şeklinde sözlerini tamamladı.

#### ‘TEMPOYA AYAK UYDURAN BİR YAPIM VAR’

Aynı zamanda iş dünyasında kendini tanımlayan Karapınar, yeniliklere açık bir insan olmasının yanı sıra dinamik bir kişiliği olduğunu söyledi. Kuruyemiş sektörünün canlı bir ilgi ve sıcak takip gerektirdiğini de ekleyen Karapınar, “Gıda sektöründe bulunduğumuz için işimiz devamlı takip gerektiriyor. Haliyle dinamik ve hareketli bir iş yaşantımız oluyor. İş hayatındaki çalışma prensibimden bahsedecek olursak, işin temposuna ayak uyduran biriyim diyebilirim; iş yoğunluğumuzun arttığı zaman dilimlerinde çok daha disiplinli ve sistematik olmak gerekiyor. Yaptığım işi sevdiğim için aslında bu süreç bana zorluk olarak bile gelmiyor. Ayrıca, çalışanlarla aramızda patron-çalışan ilişkisini bozmamak kaydıyla sıcak bir samimiyet var.” ifadeleriyle kendini tanımladı.





### GEÇMİŞE GÖRE DAHA DİKKATLİ ADIMLAR ATILMALI

Günümüz iş dünyasını değerlendiren Karapınar, Türkiye'de son yıllarda iş yapmanın ekonomik anlamda zorlaştığına dem vurdu. Bu kapsamda şirketlerin çok dikkatli yol izlemeleri gerektiğine işaret eden Karapınar, gelecek kuşaklara da tavsiyede bulundu. Geçmiş yıllara göre iş dünyasını kıyaslayan Karapınar, 'Pandemi ile bozulan dünya düzeninin sebep olduğu ürün tedarik zincirinin kırılması ile arz, talep ve piyasa dengesinin bozulduğunu, bu zorlu süreçte finansal yönetimin çok daha önemli bir rol oynadığını, şirketlerin daha stratejik kararlar alması ve temkinli adımlar atması gerektiğini, küresel gelişmelere daha fazla önem verilmesi gerektiğini' söyledi. Karapınar: "Tedarik zinciri, kaynakların araştırılması, seçilmesi, planlanması, stokların kontrolü, satın alma süreçleri, nakliye, ürün veya hizmetlerin müşterilere iletilmesi ve geri bildirim değerlendirmesi gibi çeşitli aşamaları içeriyor. Pandemi sonrasında, değişen talepler ve müşteri geri bildirimlerine dayalı olarak arz-talep dengesini sağlamak ve stok yönetimini optimize etmek çok daha önemli bir hale geldi. Bazı ürünlere talep azalırken, diğer ürünlere olan ilgi ve talep artabiliyor. Bu nedenle, müşterilerden gelen geri bildirimlere ve verilerin analizine dayanarak stok yönetimini optimize ederek yeni planlamalar yapmanız gerekiyor. Bu şekilde, tüm tedarik zincirini kontrol altında tutabilir ve pandemi sonrasına uygun şekilde düzenleyebilirsiniz. Ayrıca aile şirketinde yeni kuşak olarak işleri devralacak gençlere benim tavsiyem, kendi şirketlerinde çalışma hayatına başlamadan önce ilk olarak farklı bir firmada çalışmaları olacaktır. Birkaç yıl kendi şirketlerinin dışında bir firmada deneyim kazanmak, daha farklı zorluklarla karşılaşmak, iş hayatına yeni adım atmış gençler için hem farklı bir tecrübe olacak hem de şirketlerinde işe başladıklarında gençlerin daha disiplinli bir irade ile iş hayatlarına devam etmelerini mümkün kılacaktır" ifadelerine yer verdi.

### İKİ TEKERLEKLİ TUTKU, MOTOSİKLETLERLE DEVAM EDİYOR!

İlkokul yıllarında başladığı satranç zamanla bir tutku haline geldiğini söyleyen Karapınar, iş stresinden uzaklaşmak için yaptığı aktivitelerden bahsetti. Bisikletle başlayan iki tekerlekli sevdanın zamanla motosikletle devam ettiğini de paylaşan Karapınar, sosyal yaşantısını şu ifadelerle tanımladı: "Seçmeli ders olarak başladığım satrançta yıllar içerisinde kendimi geliştirdim. Arkadaşlarımızla satranç kulübü kurduk. Yurt içinde ve dışında turnuvalara katılıyorum. Çok yönlü ve analitik düşünme, planlı hareket etme, dikkati toplama ve odaklanma, mücadeleci bir ruh kazandırma gibi ve daha saymadığım bir çok faydası olan satranç mutlaka küçük yaşlarda öğrenilmesi gerektiğini düşünüyorum. İş hayatımın başlamasıyla birlikte önce bisiklet daha



sonra motosiklet, yüzme gibi daha farklı hobiler edindim. Arkadaşlarımla birlikte bisikletle şehir merkezinden Beyşehir'e kadar gitmişliğimiz var. Bisiklet kullanırken anın içinde, rutinin dışında kalıyorsunuz. Bisiklete binmek gibi uzun süreli aktivitelerin stresi azaltmaya ve psikolojik olarak rahatlamaya faydası olduğunu biliyorum. Daha sonra bu iki tekerlekli macera, motosikletle devam etti. Bu sefer motorla şehirler arası yolculuk yapmaya başladım. Şehirler arası ve şehir içi sürüş için de ayrıca MEB onaylı Moto-

siklet İleri Sürüş Teknikleri Eğitimi aldım. Motor sürerken hatasız sürüş yapmak yetmiyor, aynı zamanda trafikte diğer araç kullanıcılarının yapabileceği hataları da öngörüp bu olası hata senaryolarına göre sürüşünüzü revize etmeniz gerekiyor. Bu yüzden motosikletten ve yolculuğunuzdan keyif alabilmeniz için eğitimin çok önemli olduğunu düşünüyorum ve motosiklet kullanan herkese eğitim almalarını ısrarla tavsiye ediyorum. Son iki yıldır da sağlığım için düzenli olarak yürüyorum."



Huzur da  
**Buluşalım!**

“Ortasında yakalamalı  
bir insan yaşamı,  
Ömrün ortası,  
çayın ortası,  
gecenin ortası...  
Zaten en güzeli değil midir,  
İçilen kahvenin ortası...”

Cemal Süreya

caffè  
**DANTE**

f @ [caffedantekonya](#)

+90 332 353 26 83

İhsaniye Mh. İnceminare Sk. No:13 Selçuklu/Konya



Analiz Sigorta'nın sahibi, genç iş adamı Muhammed Ali Can, "Gençler, 'artık üniversiteye gidiyorum, o kadar sınavına çalıştım, biraz geziyim, rahatlayayım' diyebilir. Ama bunu sadece 1 sene yapınlar. Kesinlikle iş hayatına atılmak için mezun olmayı beklemesinler. Çevremdeki bazı insanlar oturmaya giderdi, ben ise çalışmaya giderdim. Bu sayede herkesten 10-0 önde başladım" dedi



## "HERKESTEN 10-0 ÖNDE BAŞLADIM"

**A**naliz Sigorta'nın sahibi ve genç iş adamı Muhammed Ali Can, iş hayatında gençler için önemli tavsiyeler verirken, bir işin sonu neyse oraya kadar azimle çalışan birisi olduğundan da bahsediyor.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Konya'da doğdum. Karatay Üniversitesi Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik bölümünden mezun oldum. Şu an ise Analiz Sigorta'nın sahibiyim.

### İş hayatına kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatına 20 yaşında başladım. 10 senedir çalışıyorum ama 6 senedir bu sektörün içerisindeyim. Kendimi bildim bileli inşaatın tozunu yutan birisi







olarak 2. sınıfa gelince dedim ki, "bu iş böyle olmayacak." Çünkü Sigortacılık bölümü ticari mantığıma yatmaya başlamıştı. Sonrasında Ekrem Coşkun Sigorta'da işe başladım. Orada yaklaşık olarak 3 sene çalıştım. Okuldan mezun olacağım zaman geldi ve pandemi patlak verdi. Burayı açtığımda da daha diplomam bile yoktu. Ekrem abi çok yardımcı oldu.

#### **Şu ana kadar bulunduğunuz ve şu anki göreviniz nelerdir?**

Ekrem Coşkun'la çalışıyordum. Öğrenciydim. Yani sigortacılık işinin mutfağından başlamış oldum. Her şeyi yaptım ve öğrendim. "Bu işte neler yapılır, daha nasıl ileriye götürülür" bunların hepsini teker teker bana öğrettiler. Şu an ise Analiz Sigorta'nın sahibi olarak işimin başındayım.

#### **İş hayatına girerken ailenizden veya çevrenizden herhangi bir destek aldınız mı?**

Manevi olarak çoğu kişiden destek aldım. Benim çevrem çok fazla. Onlara bu işi sorduğum zaman, "çok iyi yapmışsın, neden olmasın, böyle bir şey olabilir, iş yerini aç da başka bir yere gitmeyelim" gibi söylemler aldım. Benim 11-12 senedir beraber olduğum ortağım var. Lise arkadaşım. Onunla beraber, ben üniversitedeyken, "gayrimenkul sektöründe ilerlemek istiyorum. Ben gayrimenkul sektörüne bakarım, sen de sigortaya bak. Beraber bu işe girelim" dedi. Bir gün oturduğumuz yerden hadi Bismillah dedik ve başladık. Babam, amcam ve Ekrem Coşkun benim en büyük destekçim oldu. Manevi anlamda aldığım desteği maddi olarak pek almadım. Bunu ben istedim. Çünkü tırnaklarımı kazıyarak bir yerlere kendim gelmek istedim. O hazzı tatmak istedim ve başardım da.



#### **İş hayatınızda herhangi bir zorlukla karşılaştınız mı? Bu zorlukları nasıl aştınız?**

Biz burayı pandemi zamanı açtığımız için zorluğun en babasını gördük. "Tam kazanacağız, ilerliyoruz" dedik. Tam zaman zaman bir şeyler ters gitti. İster istemez piyasada durgunluk oldu. Herkes ayrı bir sıkıntıdaydı. Birisini ararken, "abi hastanedeyim", "korona olmuşum" gibi şeylerle çok karşılaşıyorduk. Bu yüzden hiçbir şey yapamıyorduk. Elimiz kolumuz bağlıydı. Yani pandemi dönemi bitene kadar bazı sıkıntılar çektik. Sonrasında biraz zaman geçti ve belli bir sistem oturtunca her şey yoluna girmeye başladı.

#### **İş hayatının stresini üzerinizden atmak için boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Gezmeyi seven bir insanım. Ama arkadaşlarla beraber oturup sohbet ederken bile ticaret konuşuyoruz. Çünkü çocukluktan beri alışılmış bir durum. Babamın, amcamın yanına gittiğim zaman da ticaret konuşuyorum. Çünkü

ticaretin içinden gelmişsin. Bizdeki stres hiç bitmiyor.

#### **Genç bir iş adamı olarak, genç iş adamlarını destekliyor musunuz?**

Evet destekliyorum. Daha fazla olmaları bile gerekiyor. Bizim sektörde mesela sanayi ağır basıyor. Orada 65 yaşlarında "kurtlar" var. Tabiri caizse kurt diyorum. Çünkü bizim onlardan çok ders almamız lazım. Genç iş adamlarının böyle işi bilen tecrübeli "kurt"ları iyi gözlemesi lazım. Ama keşke herkes genç olsa. Mesela memur da genç olsun. Bence belli bir yaştan sonra herkesin emekli olması lazım. Ben 75 yaşında bir iş adamıyla muhattap olduğum zaman beni çocuğu olarak görüyor. Fikirlerimiz uyusmuyor. Nesil farkı var. Ben derdimi anlayacak, yaşıtlım birisini karşımda görmek isterim.

#### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Planlı, belli kuralları olan, o kuralların dışına çıkmayan, her işi sabahtan halleden, öğleden sonrası için başka planlar yapan bir insanımdır. Sigorta







sektöründe müşteri senin sesini duymak ister. İlk muhattap olduğun kişi bensem kesinlikle sesimi duymak ister. Çünkü güven mevzusu bu. Tabiri caizse "kâğıt satıyoruz." Vatandaş 30 bin lirayı sadece bir kâğıt parçasına veriyor. Ben de bu duruma çok dikkat ediyorum.

#### **İş ilişkileriniz nasıldır?**

İkili ilişkilerim gayet iyidir. Amcayla amca, çocukla çocuk, abiyile abi, gerektiği zaman resmi, gerektiği zaman siyasi, her noktada karşımızdaki kişi nasıl gelirse ben ona göre şekil alabilirim.

#### **Gelecekle ilgili kendinizi geliştirmek adına farklı bir planınız var mı?**

Sektörümde daha ileri seviyeye gitmeyi çok isterim. Sigorta sektörünün brokerlığı var. Bu sektörün en üst noktası. 10 sene acentelik istiyorum. Bunun için belirli bir sermaye gerekiyor. Şu an ise piyasada kriz var. Bunu atlattıktan sonra hedefim sektörde bu şekilde ilerlemek. Elimden geleni yapacağım. Hedefte inşaata yapmak da var. Kısacası bir işin son noktası neyse oraya kadar gideceğim.

#### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Hiç yurt dışına çıkmadım. Sadece umreye gittim. Açıkçası iş için yurt dışına gitmek istemem. Gidersen bu sadece yazmak için olur. Türkiye gibi yatırım yapacak böyle güzel bir ülke varken, diğerlerine ne gerek var? Mesela sanayici olursun yurt dışına açılabilirsin. Ama bizim sektör için bu gerekli olmuyor. En fazla yurt dışından müşterimiz olur.

#### **Genç iş adamlarına tavsiyeleriniz nelerdir?**

Gençler, "artık üniversiteye gidiyorum, o kadar sinavına çalıştım, biraz geziyim, rahatlayayım" diyebilir. Ama bunu sadece 1 sene yapsınlar. Kesinlikle iş hayatına atılmak için mezun olmayı beklemesinler. Çevremdeki bazı insanlar oturmaya giderdi, ben ise çalışmaya giderdim. Bu sayede herkesten 10-0 önde başladım. Çünkü okulda görülen teorik ders ile saha çok farklı. Ben de mezun olduktan sonra zaten önceden çalışma hayatında olduğum için önümde sadece dükkan açma engeli vardı. Onu da açtım.



**BENZERSİZ  
ÖZELLİKLERİ  
& GÖRKEMLİ YAPISI İLE**

*Can Villas*



**36** yıldır  
*Güven inşa ediyoruz...*



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

**ΔCANİNŞAAT**  
*Güvencesiyle*

0332 357 74 01



# EN İYİ OLMAK İÇİN EN BAŞTAN!

Her anlamda gelişimi kendisine hedef bilmiş isimlerden biri olan Muhammet Hasan Erkan, kendi şirketleri olan Yalikonak Yapı'da bir işçi gibi inşaatta işe başladığını söyleyerek, "İşini en iyi yapan, işindeki her detayı bilendir." diyor



**G**eleceğin müteahhitlerinden biri olmayı hedefleyen 19 yaşındaki Muhammet Hasan Erkan, Konya Teknik Üniversitesi'nde okuduğu inşaat teknikerliğinin yanında; kendi şirketlerinde de kariyer basamaklarına adım atmış durumda. Yalikonak Yapı Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nde, babası İbrahim Erkan'ın yanında çalışmaya başlayarak bir işçi gibi çaba sarf ettiğini söyleyen Erkan, "Bir işi iyi yapmak istiyorsan, o işin her ayrıntısını bilmen gerektiği kanaatindeyim. Aynı zamanda işin ide takip etmelisin. Ben de bu yüzden hem okuyarak kendimi geliştiriyorum hem de inşaatta bir işçi gibi çalışarak yolun en zor basamaklarını en başta çıkıyorum." ifadelerine yer verdi.

## BİR ÇALIŞAN GİBİ!

Öğrencilik yıllarından feragat ederek, gelişimi kendisine hedef edinmiş olan Muhammet Hasan Erkan, bu gelişim amacıyla neler yaptığını aktardı. Okul ve inşaat işini aynı anda idare ettiğini belirten Erkan, "Öğleden önce inşaatta çalışıyorum; sonra okula gidiyorum. Şirketimiz geçmiş dönemlerde villa tarzı yapılar yapıyorken; günümüz şartlarının vermiş olduğu ihtiyaçtan dolayı konut üretimine daha çok ağırlık verdi. Daha yolun başında, sektöre dair ne varsa bilmem gerektiği düşüncesiyle kendi şirketimiz olan Yalikonak Yapı Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nde, inşaat alanında bir çırak gibi çalışıyorum. Şirkette daha çok inşaat alanında-





yım. En baştan başlayıp; müteahhitliğin her alanında iyi olmak istiyorum. Burada bana en iş verilirse, bir çalışan gibi onu yapıyorum.” diye konuştu.

### 'BANA VERİLEN BİLGİYİ ALMAYA ÇALIŞIYORUM'

İşin en zor kısmının 'iş öğrenmek' olduğunu vurgulayan Erkan, sektöre ilk başladığında karşılaştığı zorlukları ve bu zorlukları nasıl aştığını şu sözlerle aktardı: "Öğrenmeye en alttan başladığım için, işin en zor kısımlarıyla da burada karşılaştım. Müteahhitlik gerçekten zor bir iş ve çoğu müteahhittin işinin başında durmadığına şahitlik ettim. Bu yüzden babamı örnek alıyorum; inşaat bitene kadar, yapı denetimciler nasıl denetliyorsa babam da o şekilde yaptığı binaları denetliyor ve başında duruyor. Eniştem de bu sektörde ve babamla eniştemin bilgi birikimi gelişime çok şey katıyor. Tabii çatıştığımız ve işleyiş açısından 'burası farklı olmalı' dediğim noktalar oluyor ancak tatlıya bağlıyoruz. Genelde onların tecrübeleri galip geliyor; ben bana verilen bilgiyi almaya çalışıyorum. Bu bölümü okuyan biri olarak ve nesiller arası farktan dolayı belki ileride kuşak çatışmaları daha fazla olabilir ancak onların da mantık çerçevesinde ve şirketin yararına olacak şekilde çözüleceğini düşünüyorum."

### 'YURTIÇİ VE YURT DIŞINDAKİ YAPILARLA VİZYON KATAÇAĞIM'

İş dünyasında kendini tarif eden Erkan, "Bir işe başladığım zaman o işi bitirmeden oradan ayrılmayı sevmem ancak birisi işime karıştığı zaman da hevesim kaçır. Bu yüzden biri işi öğrenirken de önce bana bırakacaklar ve ben o işi bitireceğim; daha sonra olmamışsa o zaman düzeltilir. Hevesler de bu şekilde kırılmamış olur." dedi. Erkan, aynı zamanda hedeflerinden de "İleride şirketimizi daha iyi yerlere getirmek istiyorum. Bunun için hem inşaat bölümü okuyorum hem de DGS ile mimarlığa geçişle kendimi daha da geliştirmek istiyorum. Yalnızca yurtiçindeki mimarileri değil, ilerleyen dönemlerde yurt dışındaki yapıları görerek kendime vizyon katmak istiyorum. Özellikle İtalya ve İspanya'daki tarihi

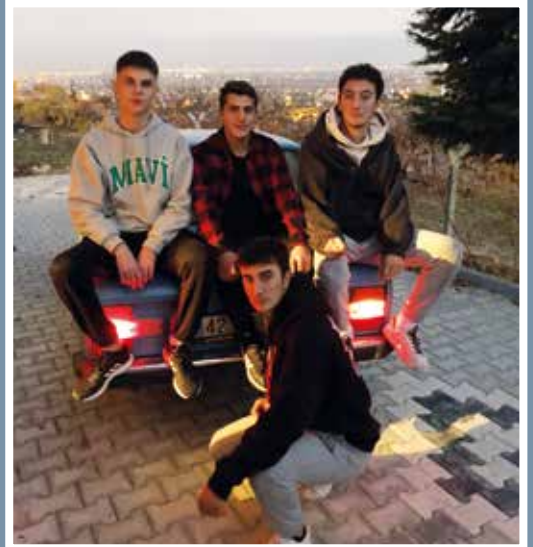
yapılar dikkatimi çekiyor." diyerek bahsetti.

### 'GEÇMİŞTE VE GELECEĞE YÖNELİK HAYALLERİM VAR'

İnşaat işini, sektörü sevmeyen birinin yapamayacağını vurgulayan Erkan, geçmiş yıllardaki hedeflerinin zamanla değiştiğini ifade ederken, gelecekte farklı meslek dallarına da yönelebileceğini aktardı. Erkan, konuyla ilgili "Küçük yaşlardan beri babamla birlikte inşaatlara gidip geldiğim için bu zorlukları bile isteye bu sektörde olmak istedim. Daha önceden futbol merakım ve düşüncem vardı ancak zamanla bu hayalin geçici olduğunu gördüm. İnşaat, sevmeden kolay kolay okunabilecek bir meslek değil; benim de severek okuduğum, içinde bulunduğum bir tercih. Müteahhitlik ve inşaat işinin yanında arabalara da merakım var ve ilerleyen yıllarda bir oto tamir ya da galeri açabileceğimi düşünüyorum." ifadelerini kullandı.

### 'ÖYLE BİRİ OLMAYACAĞIM!'

İş dünyasında gözlemlediği sorunları aktaran Erkan, ileride nasıl bir iş insanı olmak istediğini şu sözlerle aktardı: "İş dünyasında işçiler, işverenlerden memnun değil. Ben hem işçilerle beraber çalışarak onların haklılıklarını görüyorum hem de işverenlerle beraber oluyorum ve işverenlerin yanlışlarına da şahitlik ediyorum. Örneğin işçisiyle aynı masada yemek yemeyen insanlar var. İşçi olmazsa, işverenlerin de olamayacağını düşünüyorum. Gelecekte işin başına geçtiğim zaman o insanlar gibi olmak istemiyorum. Aynı zamanda çalışanıyla ilişkileri iyi olan insanların işyerlerinde, işverenlerin daha özveriyle çalıştığını ve saygılarının daha fazla olduğunu gördüm. Ben de ileride insanları hor gören biri değil; insan ilişkilerine önem veren biri olmak istiyorum." Günlük hayattaki hobi ve sevdiği işlerden de bahseden Erkan, iş ve okul koşturmasından hobiye fazla vakit kalmadığını belirterek, arta kalan vakitlerinde enerjisini atmak amacıyla halı sahaya gittiğini söyledi. Arkadaşlarıyla da fikir alışverişi ve sohbet amacıyla oturduğunu aktaran Erkan, "Farklı sektörlerden arkadaşlarım var, kendimizi daha ileriye taşımak amacıyla neler yapabileceğimizi beraber tartışırız." dedi.





# 'MESLEĞİM, AİLE MİRASIM'

Konya'nın saygın mimarlık ofislerinden biri olan Aytekin Mimarlık'ın Proje Müdürü Mustafa Aytekin, iş hayatındaki hedef ve yönelimlerini aktardı. Aytekin, mesleğini bir 'aile mirası' olarak gördüğünü de vurgulayarak, mirası en iyi şekilde ileriye taşımak istediğini bildirdi

**K**onya'nın önde gelen mimarlık şirketlerinden biri olan Aytekin Mimarlık'ın Proje Müdürü ve genç ismi Mustafa Aytekin, iş hayatındaki gelişmeleri ve tecrübelerini aktardı. Üç kuşaktır inşaat ve mimarlık işleriyle uğraştıklarını ifade eden Aytekin, küçük yaşlarda evde gözlemiş olduğu ortamın kendisini etkilemiş olduğunu ve başarısındaki etkenin, yenilikçi ve işine tutkun biri olmanın bir sonucu olduğunu ifade etti.

## EVİMİZDEKİ ORTAM MESLEĞİMİ ETKİLEDİ

Üniversite eğitiminin hemen ardından işe başladığını ve tutkuyla bu mesleği icra etmeye başladığını söyleyen Aytekin, mimarlık mesleğinin bir 'aile mirası' olduğuna dikkat çekerken çocukluk yıllarında etkisinde kaldığı mesleği tercih ettiğini belirtti. Aytekin, "Mimarlıkla ilgili aile mirasını taşıyan bir aileden geliyorum. Dedem müteahhitlik işiyle uğraşırken, babam da başarılı bir mimardı. Çocukluğumdan itibaren, bu sektöre ve bu mesleğe olan ilgim her zaman açıktı. Evimizdeki mimarlık ortamı beni etkiledi ve sonunda kendim de mimarlık mesleğini seçtim. Şirketimizde başlangıçta tasarım ekiplerinde çalışarak deneyim kazandım. Sonrasında projelerin yönetiminde ve müşteri ilişkilerinde görev aldım. Şu anda, firmamızda proje müdürü olarak görev yapıyorum ve projelerin başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlıyorum." diye konuştu.

## MESLEKİ SEMİNERLER VE ÜNLÜ MİMARLARDAN STAJ İMKANI!

Genç yaşlarda sektörde yer almanın getirdiği birtakım zorluklar olduğunu ifade eden Aytekin, başlangıç döneminde özellikle deneyim eksikliğinden kaynaklı sorunlar yaşadığına değindi. Katıldığı programlarla da kendini geliştirdiğini vurgulayan Aytekin, "İş hayatıma giriş yaptığım dönemlerde deneyim eksikliği ve sektördeki rekabet gibi zorluklarla mücadele etmek zorunda kaldım. Bu zorlukları aşmak için sürekli kendimi geliştirmeye odaklandım. Yeni teknolojileri takip ettim, sektör trendlerini inceledim ve profesyonel ağımı genişletmeye çalıştım. Ayrıca mentorluk programlarına katılarak deneyimli isimlerden destek aldım. Kendimi geliştirmek için sürekli faaliyetler yürütüyorum. Üniversite hayatımda ünlü mimarlarla staj imkanı buldum. Şu an mesleki seminerlere katılıyorum, ulusal ve uluslararası konferanslarda yer alıyorum ve sektördeki yenilikleri yakından takip ediyorum. Ayrıca, okumayı ve araştırmayı seviyorum. Mimarlık dergilerini ve ilgili kitapları düzenli olarak inceliyorum." diyerek aldığı eğitimlerden de söz etti.

## 'HEDEFİM, AİLE MİRASINI DEVAM ETTİRMEK'

Yurt dışında çalışma ve staj deneyimlerini de yaşadığını bildiren Aytekin, bu deneyimlerin farklı kültürleri ve tasarım anlayışlarını tanımaya ve perspektif genişletmeye yol açtığını ifade etti. Şirket yönetimini üstlenen bireylerin de gelişiminde katkı sahibi olduğunu söyleyen Aytekin, "Şirketimizin yönetimini üstlenen aile bireylerimin







bana birçok katkısı oldu. Babam, beni mimarlık alanında yetiştirmek için büyük çaba gösterdi ve deneyimlerini benimle paylaştı. Aynı zamanda iş dünyasındaki zorluklarla başa çıkmak konusunda bana rehberlik etti ve stratejik düşünme becerilerimi geliştirmemde yardımcı oldu. Ailem, destekleriyle beni motive edip iş hayatında ilerlememde büyük rol oynadı. Benim de hedefim, ailemizin mirasını devam ettirmek ve kendi izimi bırakmak.” şeklinde konuştu.

#### **‘ULUSLARARASI PROJELER YAPMAK İSTİYORUM’**

Ayrıca diğer hedefleriyle ilgili de bilgi veren Aytekin, şirketi büyütme ve projelerine yönelik uluslararası hedefinin olduğunu söyleyerek, “İş hayatımda geleceğe dair hedeflerim oldukça büyük. Şirketimizin daha da büyümesini ve uluslararası projelere imza atmayı hedefliyorum. Ayrıca, sürdürülebilir ve çevre dostu projelere odaklanarak topluma katkıda bulunmayı amaçlıyorum. Bireysel olarak, sürekli öğrenmeye devam ederek mesleki bilgilerimi güncel tutmayı ve yeni tasarım trendlerini takip etmeyi hedefliyorum.” ifadelerini kullandı.

#### **GELENEKÇİ DEĞERLERİ KORURKEN YENİLİKÇİ BAKIŞ AÇISI!**

Toplumda var olan ‘yenilikçi’ ve ‘geleneği’ kuşak olarak hangi tarafın daha baskın olduğu sorusuna cevap veren Aytekin konuyla ilgili, “Geleneği kuşakla yenilikçi kuşak arasında bazen farklı düşünce ve yaklaşımlar olabiliyor. Ancak bu farklılıkları bir zenginlik olarak görüyorum. Geleneksel değerleri korurken, yeni fikirleri ve teknolojileri de benimseyerek ilerlemeye çalışıyorum. İş birliği ve iletişim becerilerimi kullanarak, farklı perspektifleri bir araya getirmeyi ve ortak bir vizyon oluşturmayı hedefliyorum.” ifadelerine yer verdi.

#### **‘EN İYİ ÇÖZÜMÜ SUNMAYA ÇALIŞIRIM’**

İş dünyasındaki çalışma prensibi hakkında da konuşan Aytekin, özellikle yenilikçi, vizyon sahibi ve işine tutkulu biri olduğunu belirtti. Mesleği gereği insan odaklı ve takım çalışmasına yatkın

olduğunu ekleyen Aytekin, “İş hayatımdaki ilişkilerimi güvene ve açık iletişime dayandırırım. Müşterilerle sağlam bir iletişim kurarak ihtiyaçlarını anlamaya çalışır ve onlar için en iyi çözümleri sunmaya çalışırım. Aynı zamanda, ekip çalışmasını önemserim ve takım üyeleri arasında sağlıklı bir iş birliği ortamı oluştururum.” diye konuştu.

#### **SAYGI DUYUYORUM!**

Günümüz iş dünyasıyla ilgili değerlendirmelerde de bulunan Aytekin, değişime ayak uydurmak gerektiğini savundu. Aytekin, iş hayatının sürekli değişen bir ortama sahip olduğunu ve küreselleşen dünyada sürekli güncellenmek gerektiğine işaret ederek, “Aynı zamanda, sürdürülebilirlik ve toplumsal etki gibi konuların da iş dünyasında giderek önem kazandığını görüyoruz. Genç iş adamlarının çalışmalarına büyük bir ilgi ve saygı duyuyorum. Onların enerjisi, yaratıcılığı ve iş dünyasına getirdikleri yeni fikirler, sektörü daha da ileriye taşıyor. Genç iş adamlarının cesaretlerini ve yenilikçi yaklaşımlarını desteklemeli ve onlara mentorluk yaparak deneyimlerimizi paylaşmalıyız. Böylece, iş dünyasında daha güçlü bir gelecek inşa edebiliriz.” ifadelerine yer verdi.

#### **‘EN BÜYÜK STRES ATMA YÖNTEMİ, OĞLUMLA VAKİT GEÇİRMEK’**

İş hayatındaki stresi atmak için farklı aktivitelere yöneldiğini söyleyen Aytekin, iş hayatındaki yoğunluktan kendisine vakit ayırmaya çalıştığını söyleyerek, “İş hayatı oldukça yoğun ve stresli olabilir. Ancak, bu yoğunluğun içinde kendime zaman ayırarak stresimi atmayı başarıyorum. Benim için en büyük stres atma yöntemlerinden biri, oğlum Umut’la vakit geçirmek. Onun neşesi, enerjisi beni rahatlatır. Ayrıca, tenis oynamak, FPS oyunları, spor ve sanatla uğraşmak da stresi azaltmamı sağlayan etkinlikler arasında yer alır. Ortaya çıkardığımız ürün yani projeleri gezmek ve yerinde kullanıcı deneyimlerini dinlemek, en büyük hobilerimden. Yeni yerler keşfetmek ve farklı kültürleri deneyimlemek, yaratıcılığımı ve perspektifimi geliştirmek bir başka hobidir.” şeklinde konuştu.





# 'BU SEKTÖRDE BENDEN BAŞKA YOK'

Çetinkaya Matbaa Müdürü Mustafa Çetinkaya, "En büyük sporum işim. Hafta sonları dahi işimin başında olurum. Hatta yaş itibarıyla bu sektörde benden başka yok" dedi



Çetinkaya Matbaa Müdürü Mustafa Çetinkaya, bu sektöre nasıl başladığını ve iş adamı olarak mesleğine ne kadar aşık olduğunu anlatıyor. Genç ve dinamik iş adamı Çetinkaya, "bu sektörde benden başka yok" diyor.

## Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Ben Mustafa Çetinkaya. 1999 doğumluyum. Konya'da yaşıyorum. Konyalıyım. 3 kardeşiz. 11 yaşından beri matbaacılık sektörü içerisindeyim. İşimi çok seviyorum. Hatta işkolik bir insanım.

## Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anki göreviniz nedir?

Çetinkaya Matbaa'da müdürüm. Ekstradan müşteri ilişkisi, pazarlama, üretim takibi ile ilgileniyorum.

## İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatına 11 yaşında atıldım. Zaten burası bana babamdan kalma. Şu an 23 yaşındayım. 12 senedir bu sektörün içerisindeyim. 18 yaşına kadar buraya hafta sonları ve tatil günlerimde çalışmaya gelirdim. 18 yaşından sonra sürekli gelmeye başladım. Bu mesleğe babamdan gördüğüm için başladım. Çocukluğumdan beri buraya gelip gittiğim için bir heves ve merak oluştu. Sonrasında devamlı olarak burayı devir aldım. Babam artık arka plandan gözetliyor. Ön planda ben varım.

## İş hayatınızda ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukları aşmak için neler yapıyorsunuz?

Rakip firmalarımızla bir rekabet içinde olduğumuz için bazı zorluklar yaşandı. Finansal anlamda, ham madde açısından da zorluklar yaşadık. Ama iş hayatında bunların yaşanması gayet doğal olduğu için asla pes etmeyerek yoluma devam ettim. Dediğim gibi iş hayatı bu, zorluklar da olur kolaylıklar da. Çalışmayı hiç bırakmazsan ve pes etmezsen her şey bir süre sonra düzeliyor.

## Kendinizi geliştirmek için ne gibi faaliyetler yürütüyorsunuz?

2002 yılından 2021'e kadar normal eski düzen makinelerde ilerliyorduk. Daha sonrasın renkli makine olaylarımız var. Artık bu bizim baskı süremizi 3 saatten 20 veya 40 dakikaya düşürdü. Şu anda o makineyi bünyemize kattık. Zaten en üst seviyesi de budur.

## Geleceğe dönük farklı planlarınız var mı?

Şu an sadece etiket, katalog, dergi v.b. işler üzerinde bir yoğunluğumuz





var. İleriye dönük de bünyemize ambalaj kutu ve daha farklı işlerin üzerinde düşüncelerimiz var. Yerimde saymayı seven bir insan değilim.

#### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Yurt dışında müşterilerimiz var. Ama hiç yurt dışına çıkmadım. Yurt dışından müşteriler bizi ziyarete gelirler. Ama bir gün mutlaka çıkmak istiyorum. Farklı ülkeler görmenin, insanın ufkunu açtığını ve fikirlerini değiştirdiğini düşünüyorum.

#### **İş hayatına başlarken aile veya yakınlarınızdan maddi-manevi destek aldınız mı?**

Tüm makineler, içerdeki sermaye, ham maddeler bize babadan kalma olduğu için pek bir maddi zorluk yaşamadık. Babam benim hem maddi hem manevi destekçim oldu. Bana bu iş konusunda teşviklerde bulundu. Onun sayesinde bugün bu konumdayım.

#### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Çok işkolik bir insanım diyebilirim. 2 senedir yıllık izne dahi çıkmadım. Normalde bizde mesai saat bitimi akşam 6 veya

6 buçuktur. Ama ben 9 buçuktan aşağı çıkmam. Hatta sabahladığım zamanlarda oldu. Bunların yanı sıra çok tertipli, planlı ve disiplinliyimdir. İşimi çok kaliteli yapmak için çaba harcarım. Ömrümün sonuna kadar bu meslekte var olmak için istiyorum.

#### **İş hayatının stresini atmak için neler yaparsınız?**

Çok fazla bir hobim yok açıkçası. Cumartesi-Pazar tatilimiz olmasına rağmen yine de gelir çalışırım. Evde olursam da genelde aileme zaman harcarım. Boş vaktim olursa da arkadaş çevremle bağ evine gideriz. Ama çok yoğun olduğu zaman tatil günü olsa dahi işimin başında olurum. Eskiden sporla da uğraşardım. Ama şu an en iyi sporum işim.

#### **İş hayatınızda ilişkileriniz nasıldır?**

Müşterileri, iş olsun olmasın mutlaka haftalık ziyaret ederiz. Biz çalışanlarla pek ikili bir muhabbete girmeyiz. Burada belli kurallarımız vardır. Herkes de o kurallara uyuyor. İşçiyi sıkımayız. Biz nasılsak onlar da bizim için odur. Eleman patron ilişkisi yoktur. Belli bir samimiyet vardır. Ama tabi ki iş zamanı iş, işten sonra gerekli zaman geziyoruz, vakit geçiriyoruz.

#### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili düşünceleriniz nelerdir?**

Eskiye göre kıyaslarsak son 3 sene de iş konumunda büyük bir düşüş var. Her şey artık dijital ortama dönüştü. Bu da emeği azalttı. O yüzden iş dünyasının eskiden daha iyi olduğunu düşünüyorum.

#### **Genç iş adamları hakkında ne düşünüyorsunuz? Onları destekliyor musunuz?**



Genç iş adamlarını tabi ki destekliyorum. Ben de genç bir iş adamıyım. 23 yaşındayım. Yeni jenerasyon çok iyi. Genç iş adamlarında umut var.

#### **Genç iş adamlarına ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?**

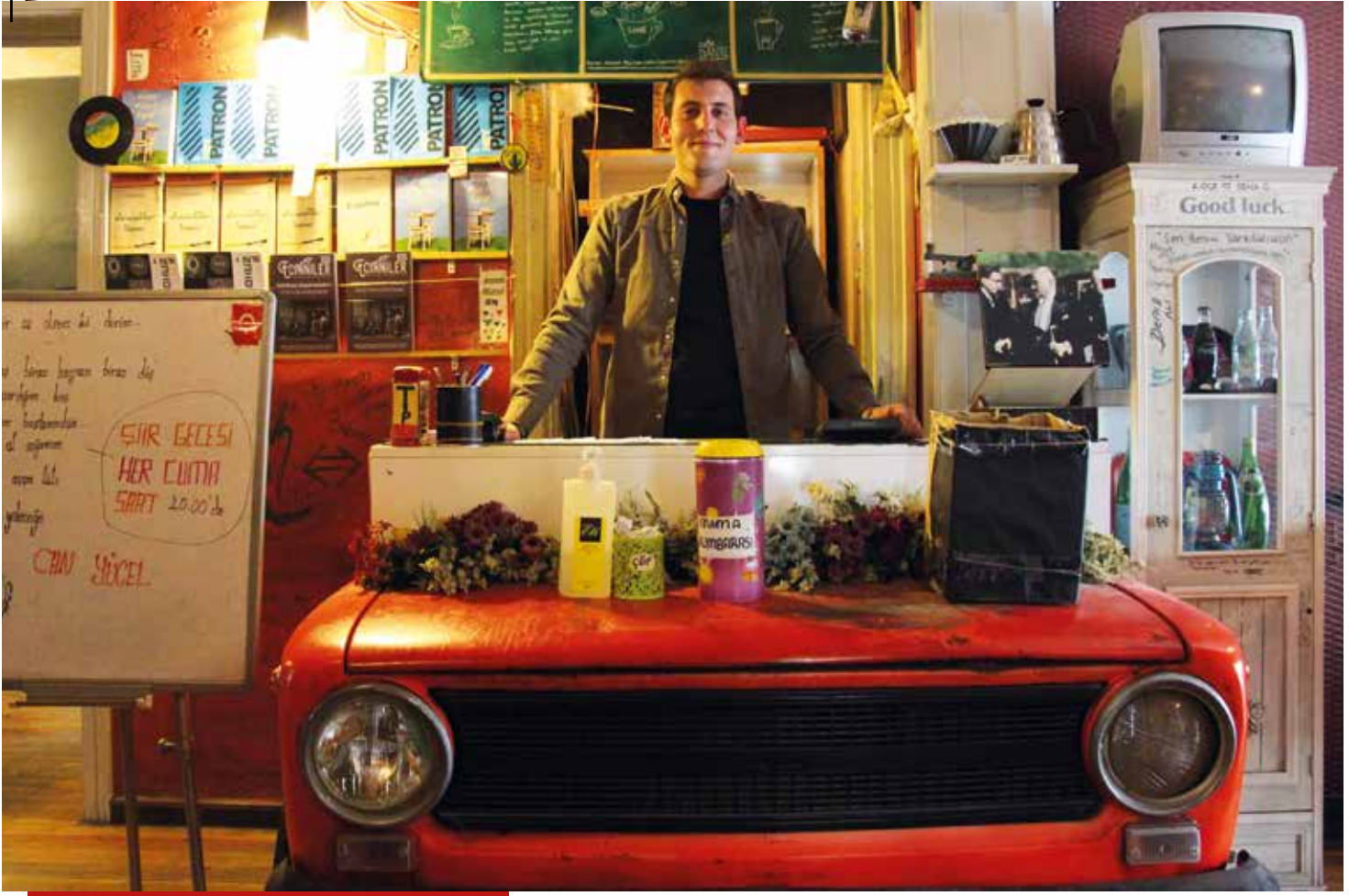
İşlerine sahip çıkmaları gerekir. Gençliklerinin verdiği dinamikliği kullansınlar ve kendilerini sürekli yenilensinler, geliştirsinler. Kendilerine en az 1 şey katmadan o günü bitirmesinler. Böylelikle daha güzel netice alacaklarını söyleyebilirim.

#### **Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?**

Benim yaşında şu anda matbaacılık sektöründe işin başında olan kimse yok. İşin başında olan tek genç iş adamı benim. Sektörde yaş itibarıyla tekim. Bunun benim için zorluğu olduğu kadar güzelliği de oluyor. Bu işi hata yapa yapa öğrendik. Yeri geldiği zaman zarar da. Ama her şeye rağmen işine bağlı ve aşık bir insanım. Sektörde adı geçenlerin çoğuyla rakip bile değilim.







## MÜŞTERİ OLARAK GİTTİ, İŞLETMECİSİ OLDU

12 yıllık tecrübesini bir kenara bırakarak bambaşka bir sektöre atılan 29 yaşındaki Mustafa Sert, müşteri olarak gittiği ve hayranı olduğu Dante Kafe'nin işletmeciliğini yapıyor. Eski kafe işletmecisinin teklifi üzerine kafeyi devraldığını söyleyen Sert, Dante Kafe'nin hikayesini aktardı

**S**anayide başladığı iş hayatına yıllar sonra sektör değiştirerek devam eden Mustafa Sert, şiir dinletilerine gittiği kafeye olan hayranlığını işe dönüştürdü. Yıllardır müşteri olarak gittiği kafe ve eski işyeri sahibiyle olan yakınlığı sayesinde Dante'nin işletmeciliğini yapmaya başladığını söyleyen Sert, eski sektöründeki tecrübelerini bu sektöre aktardığını ifade etti. 29 yaşındaki Sert, "Dante olmasaydı, kafe işletme gibi bir düşüncem olmazdı. Buradaki işim, hobim oldu, vaktimin çoğunu burada geçiriyorum." diye konuştu.

### USTASI OLDUĞU MESLEĞİ BIRAKTI!

Eğitim hayatını yarıda bırakarak genç yaşta sanayide iş hayatına atılan Sert, şiir dinletileri için gittiği kafenin işletmeciliğine başladı. 12 yıllık sanayi tecrübesinin ardından risk alarak daha önce deneyimi olmayan Sert, iş hayatındaki serüveni şu ifadelerle aktardı: "Ortaokulu bitirdikten sonra 1 yıl liseye gittim. Daha sonra liseyi bırakarak sanayide çalışmaya başladım. Sanayide 12

yıl çırak, kalfa ve ustalık yaptım. İlk olarak doğalgaz sektöründe başladığım sanayi serüvenime kaynak ustası olarak devam ettim. 12 yılın sonunda da ustası olduğum mesleği, sanayiye bırakarak daha önce tecrübe sahibi olmadığım farklı bir sektöre atıldım."

### 'BAŞKA HESAPLAR YAPARKEN KENDİMİ DANTE'DE BULDUM'

Bir işyeri açma hayalinin olduğunu ve bunu sanayide gerçekleştirmek isterken kendini Dante Kafe'de bulduğunu dile getiren Sert, bunda Dante'nin eski işletmecisi İlhan Özdemir'in büyük katkısı olduğunu belirtti. Sert, "Yaşadığım olay hedef mi, hayal mi tam olarak bunu kestiremiyorum ancak bir işyeri açma planım varken Dante planlarıma dahil oldu. Zihnimde sanayide bir iş yeri alma fikri vardı; küçük yaşlardan beri sanayide tecrübe edinmiş biri olarak bu hayal kaçınılmazdı. Sanayideki hedefimin adımlarını atmaya başlayacakken Dante'nin Mimarı İlhan abi vesile oldu ve bana 'Sen gel burayı al' dedi. İşletmeye talip olan başkaları da var ancak sanırım İlhan abi, yıllar





rını ve emek verdiği işletmesini tanıdığı birine emanet etmek istedi. Bu benim beklemediğim bir şeydi. Ben başka hesaplar yaparken, hiç tanımadığım bir sektörden böyle bir teklif almak beni hem şaşırtmış hem de çok sevindirmişti.” diyerek sanayi hayallerinin kafeye evrilmesini anlattı.

### **O GÜNE KADAR KEŞFETMEMEK GARİP GELMİŞTİ**

Edebiyata olan ilgisinden dolayı Dante Kafe’de şiir dinletilerine katılarak burayı tanıdığını aktaran Sert, Dante’nin 2014 yılından beri var olduğunu ve birtakım geleneklerinin o yıllardan beri devam ettiğini söyledi. Bunlardan birinin de her cuma akşamının ‘şiir gecesi’ olarak adlandırılması olduğunu belirten Sert, Dante’yle ilk tanışma hikayesini de şu sözlerle aktardı: “Dante 2014’ten beri var ancak ben 2021 yılında keşfettim. Edebiyata zaten ilgim vardı, burayı sosyal medyada görmüştüm ve ‘Konya’da değildir’ diyerek bakmadım bile. Akabinde ‘neden karşıma çıktı’ diye tekrar baktığımda Konya’da hatta şehir merkezinde bir yer olduğunu fark ettim. O güne kadar keşfetmemek bana garip gelmişti ve keşfedenlerin kopamadığı bir mekân olduğunu düşünüyorum. İlk geldiğim gece de şiir gecesiydi ve işyerinin o zamanki sahibi İlhan abiyle aramızdaki sıcak diyalog o zaman başladı. İlhan abi de Atilla İlhan’ı seviyordu; ben de seviyordum. Şiir gecesinde şiirler okuruz ve burada okuduğum ilk şiirim Atilla İlhan’ın şiiriydi.”

### **‘ALİNİN TECRÜBELERİ KOLAYLIK SAĞLADI’**

Mustafa Sert, Eylül 2022’den itibaren bir ortakla birlikte Dante’nin işletmeciliğine başladıklarını ifade ederken, ortağının bu işteki deneyimlerinden kendisinin de faydalandığını söyledi. Eski sektöründeki aciliyet gerektiren işlerin burada da devam ettiğini ve kriz yönetimi konusundaki tecrübelerini bu sektöre de aktardığına değinen Sert, bu sektöre de kolaylıkla alıştığını bildirdi. Sert, “İş ortağım Ali önceden tanıdığım ve bu sektörde daha önceden tecrübeleri olan biri. Dante’ye başladıktan sonra da bana

çok yardımcı oldu. Onun bu sektördeki geçmiş tecrübeleri sayesinde sektöre kolaylıkla alıştım. İşimizin yarısı mutfakta, diğer yarısı kasada müşterilerle ilgilenirken geçiyor ve müşteri ilişkileri konusunda, özellikle mutfak konusunda Ali’nin geçmiş deneyimleri ve bana aktardıkları, bana tecrübe oldu. Sanayide çalışırken işler hep acildir ve bir yerlere yetişmesi gerekir. Burada da aynı şey geçerli ve Ali’nin desteği sayesinde alışmakta çok zorlanmadım. İlhan abinin bıraktığı miras ve gelenekleri bizler devam ettirmeye çalışıyoruz.” şeklinde konuştu.

### **‘DANTE OLMASAYDI BU SEKTÖRE GİRMEZDİM’**

Sert, geçmiş yıllarda kafe işletmek gibi bir hayalinin olmadığını ancak bu hayalin Dante’yi tanıdıktan sonra oluştuğunun altını çizerek, “Dante olmasaydı başka bir kafe işletmezdim. Bu işe girmek gibi bir gayem daha önce olmadı; burası olmasaydı zaten bu sektöre giremezdim.” diye konuştu. Bulunduğu iki sektörü de kıyaslayan Sert, konuyla ilgili, “Yöneticilik olarak baktığımızda, sanayide de yanımıza iş öğrenmeye gelenler üzerinden yöneticilik sayılamayacak bir seviyede muhatap oluyorduk ancak burada çalıştığımız personelin yanında gün içerisinde birçok insanla muhatap oluyoruz. Ali’nin bu işteki tecrübesi ve gençlere hitabı bana büyük kolaylıklar sağlıyor; bu konuda şanslıyım. Gıda işi olduğu için bu sektör biraz daha zor. Sanayide bir demiri yıllarca tutabilirsin ama burada herhangi bir gıdayı uzun süre tutamazsın.” değerlendirmelerinde bulundu.

### **‘HERKES BURADA KENDİNE AİT BİR ŞEYLER BULUYOR’**

Dante’nin yıllardır süregelen geleneklerinden de bahseden Sert, bu etkinlikleri daha da artırmayı hedeflediklerinden söz





etti. Sert, "Dante denildiği zaman kafeyi tanımayan birisinin bile kafasında bir şeyler canlanıyor. Şiir geceleri yapıyoruz ve artık yıllardır süren bu geceler bir geleneğe dönüştü. Buraya sık sık gelen insanların çoğu birbirini tanıyor, bir kafeden daha farklı hisler veriyor Dante. Kitap kafe tarzı bir yer olduğu için insanlar yalnızca arkadaşlarıyla oturmak için değil, ruhsal dinleti için de buraya geliyorlar. Bir küçük çocuk geldiğinde onun mutluluğunu gözlerinden anlayabiliyoruz. Bir genç geldiğinde de buna şahit oluyoruz. Orta yaşlı insanlar geliyor, ailesiyle birlikte gelenlerin de aynı lezzetini aldığını görüyorum, hissediyorum. Yani burada herkes kendine ait bir şeyler buluyor. Mesela ortağım Ali pek kitap okumaz ama ayırdığı bir kitap vardır. İnsanlarla iletişimde ve hizmette de kitabın çok büyük faydaları oluyor. Her yıl belirli zamanlarda fasıl geceleri düzenlenir ve insanlar bunu bilerek çok önceden rezervasyon yaptırınlar bile oluyor. Kafamızda projelerimiz var ancak daha ilk senemiz ve biraz daha müşterilerimizin isteklerini dinledikten sonra yeni adımlar atmaya planlıyoruz. Fasil gecelerine talep oldukça yüksek ve haftalık şiir geceleri gibi ayın veya haftanın bir günü fasıl gecesi yapmayı düşünüyoruz." dedi.

### İKİNCİ BİR DANTE NEDEN OLMASIN!

'İkinci Dante şubesi açıp açmayacakları' sorusunu yanıtlayan Sert, bunu düşündüklerini ancak Dante'nin yalnızca burada kalması gerektiğini düşünerek bu fikirden uzaklaştıklarını dile getirdi. 'Üretim' hayalinin var olduğunu aktaran Sert, bu üretimi şu ifadelerle tanımladı: "İkinci ve yeni nesil bir Dante açmayı düşündük ama bunun yanlış olacağını kanaatine vardık çünkü burası bence burada kalmalı. Sanayide ya da farklı bir sektörde bir şey üretmek istiyorum. Bu üretim gıda ya da başka bir şey olabilir."

### 'İŞİM HOBİM OLDU'

İş hayatında kendini tanımlayan Sert, işinin tüm hayatını kapladığını ifade ederek, her şeyi kontrol etmek istediğini dile getirdi. İşindeki kontrolcü yapısı gereği hayatının çoğu kısmını işletmede geçirdiğini söyleyen Sert, "Her şeyin dört dörtlük olmasını istiyorum. Günün çoğu saatini burada geçiriyoruz. Bu konuda çok şanslı olduğumu düşünüyorum çünkü Dante'de vakit geçiriyorum. İşin stresini yine burada şarkı söyleyerek, şiir okuyarak atıyorum. Yani yaptığım iş, hobim oldu." diye konuştu. Sert, gençlere de tavsiyede bulunarak sözlerini şu ifadelerle tamamladı: "Günümüz gençleri çalışırken gerçek bir özveriyle çalışsınlar; salaş tavırlar sergilemesinler. Hayatta çok cefa çektiklerini sanabilirler veya öyle olanlar vardır ama bırakmasın, pes etmesinler çünkü pes eden insan salaşlaşıyor ve böyle olunca da yeniden başlamak zor oluyor. Unutma, bugün hayattaysan varsın ve başarabilirsin!"





# Böylesi Şu Ana Kadar Görülmedi



Pelitlibahçe  
Seckin  
Estetik

İlkbahar  
Tadında  
Seyirbahçe





# 'SEKTÖRDE EN İYİSİ OLMAK İSTİYORUM'

Chery Yetkili Bayi Atsanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı genç ve başarılı iş adamı Orhan Atsan, gelecekte alanında en iyisi olmak istediğini belirtirken, bunun için çok çalıştığını söylüyor. Atsan, "Gelecek için en çok istediğim şey, sektörümüzde daha iyi hale gelmek. Yerimde saymayı seven bir insan değilim. Durmadan bir şeyler katarak ilerlemek istiyorum" diyor

**İ**ş adamı Orhan Atsan, çocukluğundan beri otomotiv sektöründe bulunduğuna değinerek, iş hayatında ikili ilişkilerinin çok iyi olduğundan da bahsediyor. Atsan, "Herkes işini yapıp sorumluluklarını yerine getirdiği sürece çalışan arkadaşlarımızla aram çok iyidir. Personel bizim gücümüz. İyi personel iyi firma demektir. Müşterilere karşı da çok samimi ve dürüst olurum. Müşteri memnuniyeti bizim için her şeyden önemlidir. Gelen müşterilerimiz buradan çıkınca içinde şüphe olmadan ve memnun bir şekilde ayrılmalarını isteriz. Bunun için özen ve çaba gösteririz" ifadelerine yer veriyor.

**Kendinizi tanıtabilir misiniz?**  
1992 yılında Konya'da doğdum.

Aslen Mersinliyim. Ama 1998'den beri Konya'dayız. Artık Konyalı olduk. Afyon Kocatepe Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü mezunuyum.

## İş hayatına nasıl başladınız?

Mezun olduğumdan beri iş hayatındayım. 1996 yılında ailemiz otomotiv sektörüne girdiği için çocukluğundan beri otomotivin içinde büyüdüm. Küçüklüğüm-den beri gidip gelip işi öğrendim. Lise ve üniversite zamanlarımda vakit buldukça burada çalıştım. Aile mesleği ama işimi çok severek yapıyorum. Firmamızı 3. kuşak olarak kardeşimle birlikte ne iyi şekilde işletmeye çalışıyoruz. Daha çok yolumuz var. İş yerim evim gibi. Burada olmaktan keyif alıyorum.

## Daha önce bulunduğunuz ve şu anki görevleriniz nelerdir?

Otomotiv sektörünün yanı sıra bir başka şirketimiz de gıda sektörü üzerine faaliyet gösteriyor. Ben de bu sebeple gıda mühendisliği okudum. Mersin Mut ilçesinde zeytin üretim tesisimiz var. Burada sofralık zeytin ve turşu üretimi yapmaktayız. Burası da 1980'li yıllardan beri aile şirketimiz olarak başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunun yanı sıra Chery Yetkili Bayi Atsanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı yapıyorum.

## İş hayatına girerken çevrenizden destek aldınız mı?

Aile şirketi olduğu için destek kaçınılmaz oluyor. Babam çok destek oldu.







Bu işi yapıyım diye hep teşvik etti. İş hayatına girerken desteğimiz hiç eksik olmadı.

#### **Yurt dışı deneyiminiz oldu mu?**

Evet. Hayattaki en çok sevdiğim şeylerden biri yurt dışına seyahat etmektir. Çünkü yeni bir dünya, yeni insanlar karşınıza çıkıyor. Farklı yerleri gezip keşfetmeyi çok seviyorum. Daha çok ülkeye gitmek istiyorum. İspanya, Brezilya, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Ukrayna, Tayland, İspanya gibi birçok ülkeye gittim. Bunlara yenilerini mutlaka ekleyeceğim. Yurt dışına iş için değil, gezmek amaçlı gittim. Ama ilerde iş için de gitmeyi isterim.

#### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Genel olarak sakin bir insanımdır. Çok düzenli birisiyim. Özellikle iş yerinde düzensiz hiçbir şeye tahammülüm olmaz. Saygı da benim için çok önemlidir. Fikir alışverişini severim, akıl akıldan üstündür. İyi bildiğim bir konu olsa bile, fikirlerine değer verdiğim insanlarla fikir alışverişini yaparım.

#### **İkili ilişkileriniz nasıldır?**

Herkes işini yapıp sorumluluklarını yerine getirdiği sürece çalışan arkadaşlarımızla aram çok iyidir. Personel bizim gücümüz. İyi personel iyi firma demektir. Müşterilere karşı da çok samimi ve dürüst olurum. Müşteri memnuniyeti bizim için her şeyden önemlidir. Gelem müşterilerimiz buradan çıkınca içinde şüphe olmadan ve memnun bir şekilde ayrılmalarını isteriz. Bunun için özen ve çaba gösteririz.

#### **Gelecekle ilgili planlarınız nelerdir?**

Gelecek için en çok istediğim şey, sektörümüzde daha iyi hale gelmek. Yelimde saymayı seven bir insan değilim. Durmadan bir şeyler katarak ilerlemek istiyorum. Burayı büyütebildiğimiz kadar büyütme istiyoruz. Bu sektörde daha çok söz sahibi olmak istiyorum. Otomotiv sektörünü çok seviyoruz. Bu sektörde büyümek istiyoruz.

#### **Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?**

Yazın açık hava yürüyüşüne çıkma-

ya bayılırım. Fırsat buldukça her gün yürümeye çalışıyorum. Bunu 1 saat kadar yapıyorum. Arabayla uzun yolculuğa çıkmayı çok severim. Farklı ve tarihi yerleri görmekten çok keyif alırım. Sahil bölgelerinde vakit geçirmeyi seviyorum. Deniz apayrı bir tutkudur.

#### **İş hayatına yeni giren insanlar için ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

Duyguların etkisi büyüktür, bir ticaret insanı öncelikle güler yüzlü ve tatlı dilli olmalıdır. Verdiği sözleri mutlaka tutmalı, tutulamayacak sözler vermemelidir.

Ne olursa olsun yaptıkları işe kesinlikle saygı duymaları ve inancın gerektirdiği kadar inancın yarısıdır. İnsanlar genellikle hemen başarı ayağına gelsin ister. Ama başarı öyle hemen gelen bir şey değildir. Gönül ister ki herkes hemen başarılı olsun. İnsan hayallerinin peşinden koşmalı. Sabırlı ve inançlı olmak çok önemli. Başarının size ne zaman geleceğini asla bilemezsiniz. O yüzden pes etmeyin, daima mücadele edin. Sonrası kendiliğinden geliyor zaten.





Sektöre atıldıktan hemen sonra ihracatta yaptığı başarılı hamlelerle adından söz ettiren Akfa Lift Asansör'ün Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Bilgin, iş hayatındaki ilk ihracatının hüsrana uğramasını bir tecrübe olarak gördüğünü ve başarıyı pes etmeyerek elde ettiğini belirtti

## 'HAYAL KIRIKLIĞI DEĞİL, TECRÜBE' DEDİ, BAŞARDI!

**S**ektörün iddialı olduğu şehirlerden biri olan Konya'da, gelişen teknolojiye ayak uydurarak kuruluşundan kısa süre sonra ihracata açılan Akfa Lift Asansör'ün Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Bilgin, iş hayatındaki başarı hikayesini anlattı. Eğitiminin 'sanayi' olduğunu vurgulayan Bilgin, üniversiteler iş birliğiyle yaptıkları ar-ge çalışmalarıyla kendilerini her zaman geliştirdiklerini ifade etti. Yaptıkları işlerle isimlerini duyurduklarını aktaran Bilgin, hataları minimize ettikleri için müşterileri ilk tercihinin kendileri olduğunu vurguladı.

### 'EĞİTİMİN SANAYİ OLDU'

Lisede eğitim hayatını yarıda bırakarak iş hayatına atılan Bilgin, bir süre matbaacıda çalıştıktan sonra atıldığı sektörün 'en'leri arasında oldu. Asansör sektöründe isim yapan Akfa Lift'in kurucusu Bilgin, bir tanıdığına ısrarıyla istemeyerek başladığı işinde, sonradan işine aşık biri olduğunu söyledi. Bilgin o süreci şu ifadelerle aktardı: "İmam hatip lisesi birinci sınıftan terkim. Eğitimim, sanayi oldu. Eğitim hayatını bıraktıktan sonra gazetede, matbaada işe başladım. Bir tanıdığımın ısrarı üzerine, onun yanında asansör sektörüne başladım."

### 'PROJE VE ÇALIŞMALARLA YENİLENİYORUZ'

Özellikle Konya'nın bu sektörde iddialı ve rekabetinin yüksek bir şehir olduğunu vurgulayan Bilgin, kendilerini geliştirmek amacıyla ar-ge ve çeşitli projelere imza attıklarını belirtti. O çalışmalardan bahseden Bilgin, "Asansörde rekabet çok. Konya'daki asansör sektörü çok iddialı. Biz sürekli kendimizi geliştirmek amacıyla farklılıklara imza atarak yenileniyoruz. Bu kapsamda İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi ile çalışıyoruz. Üniversitede ar-ge projelerimizi yaptırırken, asansör motoru projesi gibi projeler gerçekleştiriyoruz. Asansör elektronik projesi yaptık. Motoru inşa etmek ve elektronikini yapmak kolay değil, zaman isteyen bir süreç. Bu alanlarda kendimizi aynı sektör içerisinde yeniliyoruz. Engellilere özel tasarım araç asansörü yaptık, bu yıl onu devreye sokacağız. İşimizi severek yapıyoruz ve sektörde var olmak için kendimizi yenilemek zorundayız." ifadelerini kullandı.

### 'DİNİMİ ANLATMA KONUSUNDA PİŞMAN OLDUM'

Yabancı dilin olmadığını ve bunun, gittiği ülkelerde sorun olmadığını ifade

eden Bilgin, gittiği ülkenin insanlarına Türkçe öğrettiğini söyledi. Bu konuda kendisini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a benzeten Bilgin, bu konudaki tek pişman olduğu konuyu da paylaştı. Bilgin, "Gittiğim ülkelerde Cumhurbaşkanımız Erdoğan gibi Türkçe konuşuyorum. Gittiğim yerlerde Türkçeyi öğretiyorum. Etiyopyalıların birçoğuna öğrettim, buraya getirip iş eğitimi verdiklerim de oldu. Etiyopyalıların birçoğu Türkçe biliyor yani. İngilizce bilmemeyi kesinlikle bir eksiğim olarak görmüyorum. Eşim iyi İngilizce biliyor, eksik olarak gördüğüm tek husus, yaşadığım birkaç olayda dinimi iyi anlatamamak oldu. Ukrayna'da gezide hiç unutmuyorum, parkta otururken yaşlı bir kadın denk geldi, zor ayakta duruyordu. Hemen kalktım, tuttum ellerinden, kalktığım yere oturttum. Yanımdaki arkadaşım Rusça biliyordu ve kadın teşekkür etti. Türk olduğumu öğrenince, 'siz hep böyle mi hizmet edersiniz, bu dikkatini çektik. Benim de çocuklarım var ama hiç gelmezler' dedi. Türk ve her şeyden önce Müslüman olduğumuzu söyledim ve 'bizim dinimiz böyle emrediyor' dedim ama burada dinimi tam ifade edemedim. Tam yeri gelmiş, Müslümanlığımı anlatacağım, Allah sana fırsat vermiş ama maalesef İngilizce eksikliğini burada





çektim. Tabii bilmek lazım, eksikliğim bu noktada oldu. İş noktasında hallediyoruz bir şekilde.” diyerek anısını paylaştı.

### KISA SÜREDE İHRACAT VE İKİ FARKLI ÜLKEDE ŞUBELEŞME!

2017 yılında asansör sektöründe kurduğu şirketinde zorluk çekmediğini belirten Bilgin, bunun sebebinin geçmiş yıllarda başka iş yerlerinde çalışmanın vermiş olduğu tecrübe ve özgüven olduğunun altını çizdi. İki kişi olarak başladıkları şirkette şu anda 30 kişilik bir ekiple çalıştıklarını aktaran Bilgin, kısa sürede dünya pazarında da var olduklarını dile getirdi. O süreci aktaran Bilgin, “Kısa sürede 30 kişilik kadromuzla ihracata başladık ve devam ediyoruz. 2018 Brunson krizinde çok ciddi kayıplar verdik. Bu krizden sonra ihracat yapmaya karar verdik. Etiyopya’da bir tane yerimiz var. Bir tane de Doğu Afrika bölgesinde minyatür bir fabrikamız var. Orada amacımız Müslümanlara hizmet etmek.” diye konuştu.

### HAYAL KIRIKLIĞI DEĞİL, TECRÜBE OLDU

İhracatta kolaylık yapılmasını öneren Bilgin, işlemlerin çok vakit alarak sürecin uzadığını söylerken, ihracat yapacak kişilere maddi ve süre yönünden kolaylık sağlanması gerektiğine değindi. Etkin oldukları Afrika bölgesinin çok meşakkatli bir pazar olduğunu da bildiren Bilgin, ilk ihracatlarını ve ardından gelen ihracat serüvenini aktardı. İlk ihracatlarının hüsrarla sonuçlandığından da bahseden Bilgin, bunu bir hayal kırıklığı olarak değil, tecrübe olarak gördük-

lerini ifade etti. Bilgin, “Afrika çok zor bir pazar ama 2018’den bu yana hiç bırakmıyoruz. İlk ihracatımı Pakistan’a yaptım. Daha sonra Etiyopya’ya ardından Ukrayna’ya yaptım. Rusya ve Ukrayna’ya ürün satmak, Avrupa’ya ürün satmaktan daha zordu. Rusya’da iş yaptık ancak işlemlerin çok uzun sürmesi insanı yıpratıyor. Yoğunlukla Rusya, Ukrayna, Etiyopya’ya ihracat yapıyoruz.” dedi. Gördüğü ülkeler arasında Etiyopya’yı gelişmemesine rağmen çok sevdiğini aktaran Bilgin, ülkede el işçiliğinin ön planda olduğunu söyledi. Etiyopya’da da 30 kişilik bir ekibin çalıştığını dile getiren Bilgin, Türk mühendislerin de içerisinde yer aldığı ekibi şu sözlerle anlattı: “Etiyopya’da 30 kişilik bir ekibimiz daha var. Ofisimiz ve minyatür atölyemizde Türk usta ve Türkiye’de okumuş mühendisler var, geri kalan Etiyopyalı insanlar.”

### ‘EN BÜYÜK DESTEKÇİM, EŞİM’

En büyük destekçisinin eşi olduğunu hatırlatan Bilgin, özellikle ihracatla eşinin ilgilendiğini vurguladı. Eşinin bununla ilgili eğitim aldığını sözlerinde belirten Bilgin, “Eşim bana çok büyük destek oldu. Şu anda da ihracata ve teşviklere bakıyor. İhracattaki terimler oldukça zor ve ağır. Akreditif ödeme ve bununla alakalı işlemleri eşim hallediyor. Kendisi KTO Karatay Üniversitesinde çok ciddi bir eğitim aldı. Sağ olsun desteği hala devam ediyor. İhracat pazarını bulmak, müşteriyle iletişime geçmek ve fabrikayı yönetme akışını ben sağlıyorum.”

### ‘ÇÖZÜM KONUSUNDA İDDİALİYİM’







İş disiplinine çok önem verdiğine sözlerinde yer veren Bilgin, özellikle müşteri memnuniyeti konusunda çok hassas olduğunu belirtti. Şeffaf ticaret anlayışıyla tüm hesabı müşterileriyle paylaştıklarını da ekleyen Bilgin, iş prensibiyle alakalı şunları kaydetti: "Aşırı disiplinli biri olduğumu söylüyorlar. İnsanları kandıran o kadar fazla işletme var ki, insanlar bizim işimizdeki şeffaflığı gördükleri için bizi tercih ediyor. İşimde iddialı olduğum konu ise, herkesin elbette ki hatası olabilir ancak biz bu hataları minimize ederek en aza indiriyoruz. Çözüm noktasında, kendim ilgilenebiliyorsam, birebir kendim ilgileniyorum. Yanlış bir ürün mü gitti! Aynı gün vize problemim yoksa, kendim çıkarırım, uçağa biner giderim. Müşterilerim bu artıyı gördükleri için ciddi anlamda dönüşler yapıyor. Sadece Doğu Afrika Bölgesi'nde montajı üstleniyorum, diğer ülkelerde üstlenmiyorum. Sadece gönderim sağlıyoruz. Beni başarılı kılan diğer faktör ise ekibim diyebilirim."

### COĞRAFYANIN ZORLUĞUNU SEVİYORUZ

Hedeflerinden de bahseden Bilgin, "Kendi sektörümle alakalı asansör motoru, asansör elektrik aksamaları üretmeyi hedefliyorum. Bunlar 5 yıllık hedeflerimiz içerisinde. Yapımı oldukça zamanımızı alan bir iş, işimizi seviyoruz." dedi. Sosyal yaşantıyla ilgili sorulara, "tek sosyal hayatımız işimiz" cevabını veren Bilgin, "Seyahatleri sosyal hayat olarak ele alacak olursak iş için gittiğimiz yerlerde zaman bulabilirsek ve yorulmamışsak gezebiliyoruz. Ancak seyahatler genelde çok uzun ve yorucu oluyor. Gittiğimiz yerlerden kaynaklı olarak, çaktığımız sıkıntılar artık hobi gibi geliyor. Coğrafyanın zor olması, o rezillik bizi rahatlatıyor. Telefonun çekmediği, doktorun olmadığı, bazen derdini anlatamadığın ve yemek yiyemediğin zamanlar oluyor. Kesinlikle çok zor bir coğrafyada çalışıyoruz ancak farklı kültürleri görünce rahatlıyorum." diyerek sözlerini tamamladı.







**AKFALIFT**

elevator solutions

Turkey

Discover  
the potential

Company  
Profile



Uzun yıllar sektörde süregelen bir Konya firması olan Helvacızade Şirketler Grubu, dördüncü kuşağıyla iş dünyasındaki yerini koruyor. Şirketin genç ismi, Kurumsal Yönetim ve Projeler Müdürü Ramazan Büyükhelvacıgil bu sırrı açıklarken, "Sabır büyüklere, sorumluluk bizlere düştü." dedi

**K**onya'nın sektöründe en eski şirketlerinden biri olan Helvacızade Şirketler Grubu'nun dördüncü kuşak yöneticilerinden Helvacızade Şirketler Grubu Kurumsal Yönetim ve Projeler Müdürü Ramazan Büyükhelvacıgil, iş hayatında edindiği tecrübeleri paylaştı. Aldığı eğitimler ve küçük yaşta başlamış olduğu iş hayatının, kendisine sağladığı yararlarından bahseden Büyükhelvacıgil, aynı zamanda 4 kuşaktır devam eden aile şirketlerinde oluşan kuşak çatışmasının nasıl çözümlendiği hakkında da bilgi verdi.

### 'KÜÇÜK YAŞLARDA İŞ HAYATINA BAŞLADIM'

1888 yılından itibaren faaliyet hayatına başlayan Helvacızade'nin dördüncü kuşak yöneticilerinden Ramazan Büyükhelvacıgil, şirkete ve ülke insanlarına katkı sağlamak üzere çalışmalara devam ettiğini bildirdi. Küçüklük yaşlardan itibaren şirkette ve üretim tesislerinin her kademesini inceleme ve ticaret deneyimi kazandığını ifade eden Büyükhelvacıgil, lise yıllarında aldığı hafızlık eğitiminden sonra aldığı eğitimlerle iş hayatına hazırlık yaptığını bildirdi. Büyükhel-

vacıgil, "Grubumuzun 2000'li yıllardan itibaren sağlık alanında yaptığı yatırım ve Zade Vital Besin Destekleri markamız benim de kariyerime bir anlamda yön verdi. İlaç ve kozmetik endüstrisinde ekonomik değeri olan tıbbi ve aromatik bitkilere artan ilgiyle, 2013-2015 yılları arasında Üsküdar Üniversitesi Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Bölümü'nü tamamladım. Daha sonra öğrenimime, ABD'de devam ettim. New York Berkeley Koleji'nde General Business/Genel İşletme bölümünü bitirdim. Bitki alanındaki donanımımı daha da artırmak üzere 2018 yılında New York Aromatik Çalışmalar

# ŞİRKETİN DÖRDÜNCÜ KUŞAĞI!







Enstitüsü'nde Aromaterapiye Giriş/ Introduction to Aromatherapy eğitimi aldım. Bir yandan grubumuzdaki Ar-Ge çalışmalarına da destek verdim. Bu süreçte, Grup şirketlerimiz dışında da deneyim kazanmak için farklı iş alanlarında deneyim kazandım. Eğitimim boyunca şirketimizin katıldığı Gulffood, Foodex, SIAL gibi uluslararası platformlarda bizzat yer alarak trendleri yakından takip ettim. 2017 yılında ABD Şikago'da kurduğumuz Zade Global Inc şirketimizde Satış ve Pazarlama Uzmanı olarak Zade Vital ürünlerinin ABD pazarına giriş sürecinde aktif rol aldım. 2017-2020 yılları arasında ABD'de özellikle dijital operasyonları yöneterek, 2021 başında ülkemize döndüm. Şu anda da grubumuzda Kurumsal Yönetim ve Projeler Müdürü olarak görev yapıyorum.” diye konuştu.

### SABIR VE SORUMLULUK BİLİNCİ!

Sürekli gelişen, değişen ve her gün bize yeni zorluklar sunan iş hayatında aile şirketlerinin devamlılığı için kuşaklar arası iletişimin oldukça önemli olduğunu vurgulayan Büyükhelvacıgil, her kuşağın yaşadıkları zaman dilimi ve edindikleri tecrübeler doğrultusunda farklılıkların oraya çıktığını dile getirdi. Dört kuşaktır var olan bir şirket olarak en çok merak edilen sorulardan biri olan ‘kuşaklar arası çatışmaların çözümü ulaşması’ konusunda yorum yapan Büyükhelvacıgil, “Ağabeyim Kadir Taha Büyükhelvacıgil, aile şirketleri ile ilgili katıldığı bir seminerde babamız için

“bize karışmaz, işleri yönetmemize izin verir; fakat arada bir gelir ve ‘I am the King’ (Kral benim) deyip çekilir. Bu durumlarda da biz yeni kuşakların kendini göstermek için daha fazla çalışması ve sabretmesi gerekir, demişti. Yaşça büyük kuşaklarla çatışmadan çok anlaşmazlıklar ön planda olabiliyor. Bu durumda da ‘I am the King’ diyen tartışmayı keserek anlaşmazlığı ortadan kaldıracak. Kuşaklar arası farklılıkların başında, büyük kuşakların hep olmaz denemeleri olur yapabilmelerini sağlamış büyük bir yeteneğe sahip olması ve aynı beceriyi genç kuşaklardan da beklemesi geliyor. Oysa kuşak-

lar arasında farklılıklar var ve bunu göz ardı eden beklentilerden kaynaklanan durumlar, çatışma yaratabiliyor. En büyük farklılık da internet kullanımından doğuyor. Büyük kuşağın hâlâ zorlandığı bir alan ve sanal ortamın onlara hâlâ güvenilmez gelen bir kısmı var. Oysa bana göre sağladığı faydalar arasında güvenlik de var. Huzurlu bir çalışma ortamı için alt kuşaklara belirli sorumluluklar ve karar verme yetkileri verilmeli ve ondan sonra sorgulanmalı. Çok ciddi bir durum ortaya çıkana kadar da bizler kadar onlar da sabır göstermeli şeklinde düşünüyorum.” ifadelerini kullandı.

### BİLİNCİ ÜRETİM!

Helvacızade Şirketler Grubu olarak üretilen ürünlerde çevreci ve iklim krizini dikkate alan yatırımlar yaptıklarına dikkat çeken Büyükhelvacıgil, “Gelişen Ar-GE ve üretim alt yapımız ile dünya çapında rekabet avantajı sağlayacak ürünler ve hizmetler geliştirme ve üretme yeteneğimizi daha da artırmamız gerekiyor. Özellikle üreticiler olarak iklim krizini dikkate alarak adımlarımızı atmamız gelecek için en kritik noktalar arasında yer alıyor. Bu etkileri gidermeye yönelik çevre politikalarımıza ağırlık veriyoruz. Helvacızade Şirketler Grubu olarak Zade Yağları ve Zade Vital markalarımızla bu bilinçle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.” diye konuştu.

**‘ÜLKEMİZİN REFAHI İÇİN TARIM, SÜRDÜREBİLİR OLMALI’**







İş hayatına dair en belirgin hayalin, markalarını 'dünya markası' haline getirmek olduğuna işaret eden Büyükhelvacıgil, iş dünyasıyla ilgili genel bir değerlendirmede de bulundu. Pandemi sürecinin Türkiye'yi ve dünya piyasasını olumsuz yönde etkilediğini ifade eden Büyükhelvacıgil, süregelen sıkıntılar hakkında da bilgi verdi. Ülke refahı açısından tarımsal kaynakların sürdürülebilir olmasının oldukça önemli olduğuna dikkat çeken Büyükhelvacıgil, "İnsan ihtiyacındaki değişen ihtiyaçlar üretim ve tüketimi kökten değiştirdiği için bizim olduğu gibi diğer şirketler de bu trendleri yakından takip etmeyi sürdürecektir. Bir yandan iklim değişikliği her geçen gün artan bir önemde ana gündem maddemiz haline gelmiş durumda. Dünya genelindeki sıcaklık artışının ülkemize yansımaları her geçen gün ortaya konmaya devam ederek, gelecek için büyük bir risk faktörü oluşturuyor. Özellikle tarımsal üretimde bitkilerin sürdürülebilirliği de iklim şartlarına dayanıyor. Tarımsal kaynakların sürdürülebilir olması ülkenin refahı içinde oldukça büyük bir önem teşkil ediyor." şeklinde konuştu.

### GENÇLERE BÜYÜK GÖREV DÜŞÜYOR!

Özellikle gençler global dünyada ülkeyi daha iyi yerlere taşıyabilmek adına büyük sorumluluklar yüklenmesi gerektiğini savunan Büyükhelvacıgil, gençlere şu ifadelerle seslendi: "Biz gençler olarak, global ölçekte hareket edebilen markalar için bugün bir kat daha fazla çalışmalıyız. Hemen hemen tüm sektörler için iki önemli konu hem e-ticaret hem de ihracattaki varlığımızı sürdürülebilir kılmak... Bir ülkenin ihracat rakamlarının yüksek olması çok büyük önem taşır. Eğer ihracat varsa ülkenin Ar-Ge ve üretim gücü vardır, uluslararası platformlarda ülkemizi temsil edebilen markaları vardır. Global ölçekte hareket edebilen, milli markalar için başta ülkemizin zengin kaynakları büyük bir fırsat sunuyor."

### 500'DEN FAZLA PARÇA İÇEREN TESBİH KOLEKSİYONU!

İş dünyasındaki stresi atmak amacıyla, ilgilendiği tespih sanatını hobiye dönüştüren Büyükhelvacıgil, bu konuda eğitim aldığını da belirtti. Tespihin, günlük koşturmaca içerisinde manevi açıdan da odaklanmaya yardımcı olduğunu söyleyen Büyükhelvacıgil, 500'ün üzerinde parçadan oluşan tespih koleksiyonuna sahip olduğunu aktardı. Hobbisiyle ilgili detaylı bilgi veren Büyükhelvacıgil, "Dinimizde ve tüm dinlerde ortak bir bağlılık ve maneviyat sembolü tespih sanatı ile yakından ilgileniyorum ve bundan çok büyük bir haz alıyorum. 2011-2013 yılları arasında Yusuf Bingöl Usta'dan tespih sanatı eğitimi aldım. Tespih sanatı bir yandan zanaatkarlığın ve sanatsal ifadenin güzelliğini de yansıtıyor. Tespih boncuklarının üzerindeki desenler, renkler ve malzemeler bize çok derin bir dünyanın kapılarını açıyor. Şu anda 500'ün üzerinde kıymetli parçadan oluşan tespih koleksiyonuna sahibim ve tespih ile uğraştığım anlar, tespih vesilesi ile kurduğum kıymetli dostluklar ve paylaşımlarımız, manevi hayatıma büyük bir değer katarak gelişmeye yardımcı oluyor. Beni bu kıymetli sanata yönlendirerek manevi dünyama katkı sağlayan babam Mevlüt Bey'e ve tüm aile büyüklerimize teşekkür ediyorum." diye konuştu.





AYTEKİN ARCHITECTS  
MİMARLIK HİZMETLERİ



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



Hürmet Çikolata ve Şekerleme'nin 2. Nesil yöneticilerinden Safa Özgenç babasının ve amcasının idolü olduğunu vurguladı. Özgenç hedefinin hem şirketimiz noktasında hem de sektörel iş hayatı noktasında örnek bir yönetici olma yönünde hedeflerime ilerlediğini söyledi

# 'ÖRNEK BİR YÖNETİCİ OLMA YOLUNDA HEDEFLERİMDE İLERLİYORUM'

**Y**umuşak ve Sert Şekerleme üreterek başladığı yolculuğa, 2008 yılında kurduğu modern Çikolata ve Şekerleme'nin 2. Nesil yöneticilerinden Safa Özgenç, iş hayatını anlattı. Hürmet Çikolata ve Şekerleme 'de ihracat müdürlüğü, üretim müdürlüğü ve yönetici kurulu üyesi olarak görevlerini sürdürdüğünü ifade eden Özgenç, babası ve amcasının idolü olduğunu vurguladı.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Öncelikle merhabalar, Ben Safa Özgenç, 28 yaşındayım. Ankara Üniversite Gıda

Mühendisliği bölümü mezunuyum. 4 yıldır Şirketimiz Hürmet Çikolata 'da çalışmaktayım.

#### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?

Şirketimiz bir aile şirketi olduğu için ve bende 2. nesil olarak şirkette bulunmanın gereği olarak bugüne kadar şirketimizin her bölümünde aktif rol aldım. Bunun ile beraber birçok tecrübeleri edinerek şirketimizin her kademesinde sistemi anlamak, günümüze geldiğini bu sistemleri sağlıklı bir yönetebilmek için birçok deneyime ve öngörüye sahip oldum. Şuan da şirketimiz-

de ihracat müdürlüğü, üretim müdürlüğü ve yönetici kurulu üyesi olarak görevlerime devam ediyorum.

#### İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatım 24 yaşında, üniversite ve yurtdışı eğitimimi tamamladıktan sonra hemen başladım. Sevdiğim bir işle uğraşmanın neticesi olarak ve şirket ihtiyaçları doğrultusunda bir gün bile kaybetmedim diyebiliriz.

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





Tabii her insanın yaşadığı gibi bende bazı zorluklar yaşadım. Farklı bir ortam, farklı şartlar ve daha fazla sorumluluk, bir sistem kurmak ve sistemi sürdürülebilir kılmak sorunlar her zaman karşıma çıktı. Ancak bunlar benim için bir engel değildi. Çok kısa sürelerde bu adaptasyonu sağladım. Bence bu gibi durumları aşmanın en kolay yolu daha fazla çalışarak zorlukların üstüne gitmek diyebilirim.

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

İnsanın kendini her gün yenileyebileceğini ve geliştirebileceğini düşünüyorum. Gelişim sonu olmayan bir süreç. Ben durumu değerlendirmeye ve her gün kendimi geliştirmeye çalışıyorum. İşimizin gereği farklı bakış açılarına sahip olmamız gerekiyor. Bunun için birçok yurtdışı seyahati yapıyorum. Eksik olduğumu düşündüğün bazı konudan yetkin insanların eğitimlerine katılıyorum.

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

Evet, ihracat müdürlüğü görevim dolayısıyla birçok yurtdışı deneyimine sahibim. Önceliğimiz gıda, makine, ambalaj fuarları olmak üzere birçok fuar da aktif bulunuyorum. Bunlardan bazılarında katılımcı olarak bulunuyorum. Bazılarında ise ziyaretçi olarak bulunuyorum. Bu fuarların hepsinde tek bir amacımız var farklılık yaratmak.

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

Babam ve amcam, onlar bizim idolümüz. Onların sahip olduğu deneyim, bilgi ve birikim benim için yol gösteren bir harita oluyor. Mümkün olduğunca onları örnek almaya ve başladıkları bu bayrak yarışını bir adım öteye taşımak ve yeni nesillere aktarmak istiyorum.

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

Açıkçası, hiçbir zaman böyle bir ça-



tışma yaşamadık. Büyüklerimiz ne kadar gelenekçi olarak tabir edilse de onlar da bizler kadar yenilikçi fikirlere sahipler. Ufku açık insanlar oldukları için yenilikçi fikirlerde bizler kadar heyecanlanabiliyorlar ve destek veriyorlar. Bu durum bizim daha özgür ve rahat bir şekilde şirket gelişimini sürdürebilmemizi sağlıyor.

### **İş hayatınızda gelecekle ilgili hedefleriniz nelerdir? (hem şirket bazında hem de bireysel anlamda)**

Öncelikle şirket olarak belirlediğimiz kısa, orta ve uzun vadeli planlarımıza ulaşabilmek, Markalarımızı Dünya'da her noktaya ulaştırmak ve kaliteli üretimden ödün vermeden, katma değeri yüksek ürünlerle sektörün zirvesinde yer almak gibi hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Bireysel olarak ise hem şirketimiz noktasında hem de sektörel iş hayatı noktasında örnek bir yönetici olma yönünde hedeflerime ilerliyorum.

### **Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Genel olarak iş merkezli ve başarıya önem veren bir kişiyim diyebilirim.

### **İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

Genellikle spor yapıyorum ve arkadaşlarımla görüşüyorum. Günün yoğunluğu bir

miktar olsa da uzaklaşarak rahatlamamı sağlıyor.

### **Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

Tenis oynamak, yüzmek ve doğa yürüyüşleri en büyük hobilerim arasında yer alıyor.

### **İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

Genellikle iyi ilişkiler kurduğumu düşünüyorum. Sorunun bir parçası olmaksızın çözümün bir parçası olmak için gayret gösteriyorum.

### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Günümüz iş dünyası çok fazla yeniliğe açık olduğunu düşünüyorum. Keşfetmek ve farklılaşmak için çok güzel bir zamağdayız. Bu durumu değerlendirerek inovatif hareket etmemiz gerekiyor.

### **Genç iş adamlarının iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz?**

Günümüz dünyasında çok önemli bir durum olduğunu düşünüyorum. Genç iş insanlarının, iş dünyasına daha fazla hız, yenilik ve gelişim sağladığını aşikârdır. Bu nedenle daha fazla genç iş insanının sektörde var olmasının geleceğimiz adına çok önemli bir yatırım olduğunu düşünüyorum.





# 'HER GÜNÜ KENDİMİ GELİŞTİRMEK İÇİN BİR FIRSAT OLARAK GÖRÜYORUM'

Hürmet Çikolata ve Şekerleme'de İhracat Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Süha Özgenç, her günü kendisini geliştirmek için bir fırsat olarak gördüğüne dikkat çekti. Özgenç, "Çünkü her gün karşınıza farklı durumlar çıkabiliyor. Bu durumları değerlendiriyorum" dedi

**S**elçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun olduktan sonra aile şirketleri olan Konya'da Hürmet Çikolata ve Şekerleme'de İhracat Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Süha Özgenç, her günü kendisini geliştirmek için bir fırsat olduğunu gördüğünü söyledi. Şirketlerinin aile şirketi olduğunu ve bu durumun şirketin her noktasına hakim olma zorunluluğu bıraktığını ifade etti.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Öncelikle merhabalar, Ben Süha Özgenç, 28 yaşındayım. Selçuk Üniversite İşletme bölümü mezunuyum. 4 yıldır Şirketimiz Hürmet Çikolata 'da çalışmaktayım.

#### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şu anda göreviniz nedir?

Şirketimiz bir aile şirketi ve bu durum bizim şirketin her noktasına hakim olmamızı zorunlu kılıyor. Bu nedenle bugüne kadar şirketimizin her bölümünde aktif rol aldım. Bunun ile beraber birçok deneyim ve bilgi sahibi oldum. Sonuç olarak temelinin bilmediğiniz bir işte başarılı olamazsınız, bu nedenle her noktada bilgi sahibi olmak benim için çok önemli bir noktadaydı. Şu anda şirketimizde ihracat müdürlüğü ve yönetici kurulu üyesi olarak görevlerime devam ediyorum.

#### İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatım 24 yaşında, üniversite ve yurtdışı eğitimimi tamamladıktan sonra başladım. Aldığım eğitimler ile şirkete katkı vermek amacıyla iş dünyasına adım atmış oldum.

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

Evet, birçok zorluk karşıma çıktı. İlk

günlerde aşılabilir olarak görünebiliyor. Ancak çok çalışarak ve işinizi benimseyerek bu durumu hızlıca atlatabiliyorsunuz. Bende bu durumdan yararlandım.

#### Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

İnsan gelişiminin sonsuz olduğunu düşünüyorum. Her günü kendimi geliştirmek için bir fırsat olarak görüyorum. Çünkü her gün karşınıza farklı durumlar çıkabiliyor. Bu durumları değerlendiriyorum. Örneğin, Farklı dillerde kendimi geliştirmeyi çok seviyorum. İspanyolca ve Almanca konusunda kendimi geliştirmeye ve farklı görüş açlarına sahip olmaya çalışıyorum.

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

Evet, ihracat müdürlüğü görevim dolayısıyla birçok yurtdışı deneyimine sahibim. Sık sık yurtdışı seyahatleri gerçekleştiriyorum. Bunlar genellikle müşteri ziyaretleri, ülke analizleri ve fuar ziyaretleri oluyor. Bu ziyaret kapsamında da sektörün gelişimi konusunda birçok bilgi ediniyorum.

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

Babam ve amcam, onlar bizim için en önemli örnek. Onların sahip olduğu deneyim, bilgi ve birikim benim için yol gösterici oluyor. Mümkün olduğunca onları örnek almaya ve onların başarılarını bir adım öteye taşımak ve yeni nesillere aktarmak istiyorum.

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

Açıkçası, hiçbir zaman böyle bir sorun yaşamadık. Büyüklerimiz ge-





lenekçi tabirinden çok bizim için yenilikçi grubuna giriyor. Farklılaşan dünya şartlarına hali hazırda uyum sağlamış liderler. Biz de bu duruma adapte olarak hedeflerimizi kolaylıkla daha yükseklerle çıkarabiliyoruz.

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

Öncelikle şirket planlarımızı ulaşabilmek, ürünlerimizi Dünya'da her noktada insanların tüketimine sunmak ve kaliteli üretimden ödün vermeden sektörün en yüksek noktalarında yer almak istiyoruz. Bireysel olarak ise, bilgi ve deneyim seviyemi en üst düzey noktaya taşıyarak başarılı bir yönetici olma yönünde hedeflerime ilerliyorum.

**Kendinizi nasıl tarif edersiniz?**

Genel olarak işimi hayatımın merkezinde tutan ve aile yaşantısına önem veren bir kişiyim diyebilirim.

**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

Düzenli spor yapıyorum ve çok fazla seyahat ediyorum. İşi yoğunluğundan bir miktar olsa da uzaklaşarak rahatlıyorum.

**Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

Spor yapmak, yüzmek ve arkadaşlarıyla vakit geçirmek en büyük hobilerim.

rim arasında yer alıyor.

**İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

İş hayatımda sağlıklı ilişkiler kurduğumu düşünüyorum. İlişkiler, bizim işimizin en önemli parçasıdır. İnsanları anlayabilmek ve ihtiyaçları doğrultusunda çözüm sunmak benim için çok değerli.

**Günümüz iş dünyasıyla ilgili neler söylersiniz?**

Günümüz iş dünyası farklı düşünce yapısında yeniliklere çok açık bir noktada, bunun değerlendirmek ise iş dünyasının içindeki bizlerin görevidir. Yenilik ve başarıyı yakalamak için günümüz iş dünyasını yakından takip ediyorum ve gelişmelere göre kendimi konumlandırıyorum.

**Genç iş adamlarının iş hayatındaki çalışmalarına nasıl bakıyorsunuz ?**

Genç iş adamlarının son zamanlarda sayısının artmasıyla birlikte, iş dünyasının gelişiminin çok daha hızlandığını görebiliyorum. Başarıya ulaşmak büyük bir gayret var. Bu durum beni çok mutlu ediyor.





# Mell's Caramel



# Mell's Coconut



**buyrukgrup**

5.000₺  
ve üzeri servis  
işlemlerine  
T-shirt hediye



# Renault Trucks'tan Yaz Kampanyası

İş emri kampanyası tüm Renault Trucks Yetkili Servisleri'nde 01 Haziran - 31 Temmuz 2023 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanya dahilindeki yapılan "işçilik ve yağ hariç" 5.000₺ ve üzerindeki her servis harcaması size T-shirt kazandıracaktır. Hediye T-Shirt stoklarla sınırlıdır. Renault Trucks kampanya şartlarında değişiklik yapabilir.



**RENAULT  
TRUCKS**

**SERVICES**  
BY RENAULT TRUCKS



# 'SEKTÖRÜMÜZDEKİ YENİLİKLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUM'

Cemo Etliemek & Restaurant'ın ikinci kuşak yöneticilerinden Veli Karamercan, sektörlerindeki yenilikleri yakından takip ettiğini babası ve amcasının tecrübelerinden faydalandığını ifade etti



1984 yılından itibaren kaliteli lezzet anlayışından ödün vermeden, güler yüzlü personeliyle, temiz ve nezih üç restoranı ile müşterilerine hizmet veren Cemo Etliemek & Restaurant'ın ikinci kuşak yöneticilerinden Veli Karamercan, iş hayatına giriş hikayesini ve iş hayatı ile ilgili tavsiyelerini anlattı. Karamercan aile şirketleri olduklarını vurgulayarak sektördeki yenilikleri yakından takip ettiğini ifade etti.

**Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz? Şuanda göreviniz nedir?**

İsmim Veli Karamercan. Cemo Etliemek & Restaurant'ın ikinci kuşak yöneticilerindenim. 1993 doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimlerini Konya'da tamamladım. KTO Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü mezunuyum. Evliyim ve bir çocuk babasıyım. Aile şirketimiz olan Cemo Etliemek & Restaurant'ı daha ileriye taşımak için var gücüm ile çalışmaya devam ediyorum. Cemo Etliemek & Restaurant Meram Şubesinde yöneticilik yapıyorum.

**İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?**

İlkokul yıllarımdan bu yana babam ve amcam ile birlikte dükkana

gelmeye başlayarak iş hayatına girişim oldu. Fırsat bulduğumuz her an dükkanda işi öğrenmek adına girişimlerde bulundum. İşletmemizin her kademesinde görevler aldım ve çalıştım. Babam, amcam ve abimin tecrübe ve birikimlerinden faydalanarak iş hayatımıza ilk günkü aşkla devam ediyorum.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Kendimi başta sektörümüz ile ilgili alanda olmak üzere bilgi, birikim ve tecrübe edinme adına sürekli seyahat ederek Türkiye'nin dört bir yanında sektörümüzde marka olmuş işletmeleri ziyaret ederek yenilikleri markamıza kazandırmak adına hem de kendimi geliştirmek için gayret ediyorum. Sektörümüzdeki gelişimleri yakından takip etmeyi ihmal etmiyorum. Yaptığınız işin her alanına hâkim olmak zorundasınız, en ufak detayları bile kaçırma lüksünüz yok

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

Yurt dışı deneyimlerim oldu. Bu deneyimler orada bulunan yenilikleri Konya'da da markamıza uygulama imkanı sundu. Sektörümüzde yenilikler ve atılımlar yapmamızı sağladı.







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

Hizmet sektörü müşteri memnuniyetin önemi ve temposundan ötürü zor bir sektör. Ben de sektörümüzde babam ve amcamın tecrübeleri ile sektörümüzde müşteri ilişkileri nasıl olmalı, kalite de başarını nasıl devam eder? Çalışanlarımız ile ilişkiler nasıl olmalı gibi pek çok konuda onların bilgi ve tecrübelerinden yararlanarak bugünlere kadar geldim. Babam ve amcamdan sabır ve ahiliği öğrendik. Babam ve amcamdan yine esnaflığı öğrendik.

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

Babam ve amcam ne kadar da gelenekselci ekol olsa da aynı zamanda çok yenilikçi insanlardır. Özellikle sektörümüz hızlı bir gelişim yaşıyor ve gelişim de hala devam ediyor. Genç kuşak temsilcisi olarak bizler bu yenilikleri daha hızlı takip edebiliyoruz. Fikirlerimizi ilettiğimizde babam ve amcam bir bildikleri vardır diye herhangi bir set koyma durumu yapmıyor. Babam ve amcamın yenilikçi olması sebebiyle fikirlerimizi sunmamızın ardından ne yapılması gerekiyorsa yapmamızı belirterek bizlerin fikirlerine güçlü destek



veriyorlar.

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

Firma olarak hedefimiz Konya'da üç şube ile hizmet veriyoruz. Allah

nasip ederse önümüzdeki süreçte ülkemizde ve dünyada da şubeleşerek Konya'nın yöresel lezzetlerini daha çok kişiye ulaştırmak ve Konya mutfağına tanıtmak en büyük hedefimiz. Bireysel olarak da yöneticilik tecrübelerimizi gelecek kuşaklara aktarmak.

**İş hayatının ve günlük hayatın stresini atmak için neler yapıyorsunuz?**

Yoğun iş temposuna sahip olmamız sebebi ile ailemiz ile çok vakit geçiremiyoruz. Bu sebeple iş hayatımızın ve günlük hayatının stresini ailem ve kızım ile vakit geçirerek geçiriyorum.

**Belli başlı hobileriniz nelerdir?**

Elektronik cihazlara merakım var. Elektronik olan her şeyi incelerim ve araştırırım. Bilgisayar oyunlarına da merakım var.

**İş hayatınızdaki ilişkilerinizi nasıl anlatırsınız?**

İş hayatında çalışanlarımız ve müşterilerimiz ile sıcak ilişkileri kurmaya özen gösteriyorum. Özellikle mesai arkadaşlarımız ile aile gibiyiz. İş arkadaşlarımız ile iletişimde sıcak ilişkiler kuruyoruz. Bu da müşterilerimize verdiğimiz hizmetteki başarıda da ortaya çıkıyor. Bir ortamı olarak ekibimizle şehrimizdeki hemşerilerimize ve Konya dışından gelen misafirlerimize sunuyoruz.





# 'İŞİMİ AŞKLA YAPIYORUM'

Smart Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Emre Köroğlu, işini aşkla yaptığını ve mesleğine gençlik yıllarında adım attığını anlattı



**K**onya'da 10 yıldır doğrudan ticaretin içinde olan Smart Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Emre Köroğlu, işinin ilk 6 yılında muazzam başarıları yaşadığını, son 4 yılda başarının kapılarının kendisine nasıl açıldığını bahsetti. Asla vazgeçmeyen bir yapıya sahip olduğunu söyleyen dinamik iş insanı Emre Köroğlu, başarı hikayesini anlatıyor

#### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1991, Konya doğumluyum. 2001-2002 yılında İstanbul'a taşındık. Fakat babamın ve benim işimiz gereği Konya-İstanbul arasında gidip geldik. Ortaokul, lise, üniversiteyi İstanbul'da bitirdim. 2014 yılında üniversiteden mezun oldum. Baba mesleğine bir hayranlığım vardı. Okul devam ederken de ticaretle uğraştım. Okulu bitirdiğim gibi de iş hayatına başladım. İşimi aşkla yapıyorum.

#### Şirketinizde hangi görevlerde bulundunuz?

Şirketimde, yükleme, kamyon şoförlüğü, bilgisayar operatörlüğü, muhasebe, finansa çalıştım. İşin bütün bölümlerini öğrenmek için bütün bölümlerde çalıştım. Şirketimde şu anki görevim Yönetim Kurulu Başkanlığı.

#### İş hayatınıza kaç yaşında ve nasıl başladınız?

İş hayatıma 19 yaşındayken üniversite okurken promosyon ürünleri satarak başladım. Özellikle yılbaşı promosyon ürünleri. Daha sonra üniversite 3. sınıfa giderken yine aynı iş üzerinde İstanbul'da bir ofis açtım. Kendim nakliyecilik yaptım. Okuldan fırsat buldukça çalıştım. 7-8 tane çalışmam vardı. Okulumu bitirdiğim gibi de babamla birlikte çalışmaya devam ettim.

#### İş hayatınızda ne gibi zorluklarla karşılaştınız?

İş hayatına ilk başladığımda, daha 22

yaşındayken İstanbul'da bir müşterimiz iflas etti. Ondan kaynaklı o zaman da çok değerli miktarlarla maddi zorluklar yaşadım. Daha sonra temkinli ilerlemek adına geleceğe yönelik düşünerek adım atmak için 1-2 yıl duran geçti. Edindiğim tecrübelerle ilerlemeye çalıştım. İlk başta genç olduğum için birçok müşteri de önyargıyla yaklaştı. "Beceremez, yaşı genç, yapamaz, edemez" diye düşündüler. Yavaş yavaş kendim tecrübe yaşayarak, kârı-zararı öğrenerek ilerlemeye çalıştım.

#### İş hayatınızdaki zorlukları aşmak için nasıl bir yol izlediniz?

Tecrübe kazanmak daha zor. En değerli şey zaman. Ondan ziyade, hem babamla istişare ettim hem de İstanbul'dan taşındığımdan beri orada tanıştığım bir abim var. Her ikisini dinledim. Onlardan almam gereken şeyleri aldım. Bu beni daha ileriye götürdü. Tecrübe etmek için bir zaman harcayacağız. Ama büyüklerimizden bilgi alıp uygularsak daha hızlı ilerleme ve zorlukları aşma söz konusu olur.

#### Bu yolda kendinizi geliştirmek için ne gibi faaliyetler yürütüyorsunuz?

Genelde fabrika sahipleri, tabiri caizse dişle tırnağıyla bir yere gelmiş insanlardır. Onlarla fırsat buldukça görüşüyorum. Fırsat buldukça kişisel gelişim kitapları okumaya çalışıyorum. Amerikan veya Japon Yönetim Modeli, Avrupa'da 2. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle Almanya nasıl bir politika izlemiş, bunları okumaya gayret ediyorum. Gördüğüm başarılı insanların hayatında neler olmuş onları öğrenmeye çalışıyorum.

#### Yurt dışı deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim size neler kazandırdı?

Henüz bir yurt dışı deneyimim yok. Fakat yeni de pasaport aldım 10 yıllık. Şu anki firmamız 4 yıllık. Taşları daha yeni yeni yerine oturdu. İlk hedefim Avrupa'yı karış karış görmek. Her fırsatta bir ülkeyi ziyaret edeceğiz.





Çünkü yurt dışı insanın ufkunu açar.

### **Bu yolda ailenizin veya yakınlarınızın size katkısı, desteği oldu mu?**

En büyük destekçim ailem zaten. Hep başaracağıma inandılar. Pozitif yönde yönlendirdiler beni. Bana göre insanın hayatındaki en büyük serveti ailesidir. Karşılıksız olarak kucaklıyor seni. Dünyevi bir çıkarı olmadan. Ailem sürekli bana başaracağı yönünde telkinlerde bulundular. Bana destek oldular. Bu sayede şevkim arttı. Benim başaracağıma olan inancım daha da güçlendi.

### **Gelecekle ilgili farklı bir planınız veya hedefleriniz var mı?**

Dünya sürekli değişiyor. Özellikle pandemiyle de değişti. Eğer bütün yumurtaları aynı sepette toplarsak bir yerde pürüz çıkacağını düşünüyorum. Kendi bildiğim işte, sektörün farklı kollarında, iki alanda da yatırım yapmak istiyorum. Komple Taşımacılık ve Avrupa Uluslararası Taşımacılığa yönelmek istiyorum.

### **Kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Normalde özel hayatımda çok unutkan bir insanım. Ticari alanda iş hayatımda hiçbir şeyimi unutmam. O işi bitirmeden rahat edemem. Özellikle borçlarımı unutmam. Merkezde muhasebede 6 tane arkadaşım var. Onlar ekrana bakmadan bana söyleyecekleri şeyleri önceden söylüyorum. 10-12 maddelik iş planı çıkarırım. İşte böyle planlıyım. Ama özel hayatta tam aksi olur. İş hayatının dışında kolay kolay hayal kurmam. Bir şeyi yapmak istiyorsam onu başarmak için elimden gelen bütün gayreti gösteririm.

### **Hobileriniz nelerdir? Boş zamanlarınızda nelerle uğraşırsınız?**

Boş zamanlarımda fırsat buldukça arkadaşlarımla hem Konya'da hem İstanbul'da birbirimizin başına bahçesine gidip keyifli vakit geçirmeye çalışırım. Çok nadiren de olsa halı sahaya gideriz. Akşamları yemek yemeye çıkarız. Bir kafeye gidip muhabbet etmek için vakit bulmaya çalışırım. Çünkü herkesin hayatı o kadar çok yoğun ki, dünya telaşı özel hayatın çoğu zaman önünde. Kendimi kolay kolay vakit ayıramıyorum.

### **İş ilişkileriniz nasıl ilerler?**

Her şeyden önce insan insana her zaman lazımdır. Müşterimizle bir ticaretimiz olmasa da açık kapımız olsun diye muhabbetle yaklaşıyoruz. Onun ardından zaten iş ilişkileri de

geliyor. Müşterilerim de öyle zaten. İlk başta hizmeti verelim. Siz bizden memnun kalın ki. Zaten sonrasında arkası gelecek diyorum. Hemen hemen hepsiyle de öyle oluyor.

### **Günümüz iş dünyasıyla ilgili ne düşünüyorsunuz? Şu anki genç iş adamlarını destekliyor musunuz?**

Öyle bir jenerasyonuz ki... 10 yıl önce olsa daha net şeyler söyleyebilirdik. Bizim jenerasyon darbeyi gördü, pandemiyi gördü, yüzyıllık felaketleri gördü. Siyasette, politikada, özel hayatta olmayacak dediğimiz şeyler oldu. Bir şeyi öngöremiyoruz ki. Hayat dijitalleşmeye gittiği için insan faktörü azalıyor. İnsanları bu çağ yalnızlaştırıyor. 90'ların çocuğuyum. Benden sonraki jenerasyon betonların arasında büyüdü. Büyümeye mahkum kaldılar bence. Anne babalar da haklılar. Şimdi zaman da kötü. Diğer taraftan da o çocukların teknolojik olarak bütün olanaklar ellerinde. Yalnız başına kalıp asosyalleşiyorlar. Eskiden iş dünyası daha iyiydi. Her şeyden önce güvene dayalı bir sistem vardı. Şu an bazı kötü niyetli insanlardan dolayı iş dünyası daha kötüye gitti. Şimdi daha zor. Bu olumsuz yorumlara tabi ki bütün iş dünyasını katmıyorum. Ama kendine hedef koyan kitle başarılı oluyor. Hazırın kıymeti olmuyor. Cefa çekmeden sefa sürülmez. Sefa sürmek için gelirse üstüne bir şey katılmıyor. Ben patron çocuğu gibi büyüdüm. Kuriyelik yaptım, şoförlük yaptım. Genç iş adamlarını destekliyorum. Şu anki çağda bir sıkıntı yok. Bilgeye kolay ulaşıyor. Sanırım bu kolaylık var olduğu için eski zor ve güzel iş dünyasını arıyorum.

### **Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?**

Gerek iş hayatında gerek özel hayatta insanın belirli bir hedefi olması lazım. İsterse çok yükseklerde görünsün ama hedef lazım ki, o yolda ilerlesin. Diğer türlü hiçbir yere varılmıyor. Hayalden öteye geçilmiyor. Hayal kurmak başarmanın yarısıdır. İlk önce hayal kuracağız. Sonra bir hedef belirleyeceğiz. Çok çetin yollardan geçiliyor. İnsan başarısız oluyor. Başarısız olmak da bence bir başarı. İnsan denemiş oluyor ve böylelikle bir yerlere geliyor. Öğrenmenin yaşı zamanı da yok. 10 yıldır doğrudan ticaretin içindeyim. İlk 6 yılında muazzam başarısızlıklar yaşadım. Çok demorize oldum. Son 4 yılda başarının kapıları açıldı. Asla vazgeçmedim. Önce hayal kuracağız. Sonra hedef belirleyeceğiz. Bu hedef doğrultusunda sürekli ilerlemeye çalışacağız. Bu sayede başarı gelir.





**Giba**  
LOKUM VE ŞEKERLEME



**Ailecek  
Birlikte**

**Geleneksel Lezzet**

Nalçacı Şubesi

Otogar Şubesi

Mevlana Şubesi

Aziziye Şubesi

Üretim Tesisi

+90 332 342 35 80

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

[f](#) [@](#) gibasekerleme

Fabrika: Fevzi Çakmak Mh. 10758 Sk.  
Kobisan 2 San. Sit. No:7/A Karatay/KONYA



# Gıllardır USTALARIN TERCİHİ



TEKBAŞ UN olarak hedefimiz hali hazırda yakından takip ettiğimiz sektörde, son teknoloji ile güncellenen teknolojik altyapımızla, faaliyet alanımızı sürekli güncel ve aktif tutup, ürün güvenilirliği ve güvenliğinden ödün vermeden hizmet ve kalitemizle sürdürülebilirlik sağlamaktır.



**tekbas**  
UN FABRİKASI



Bizi Sosyal Medyadan Takip Edin !



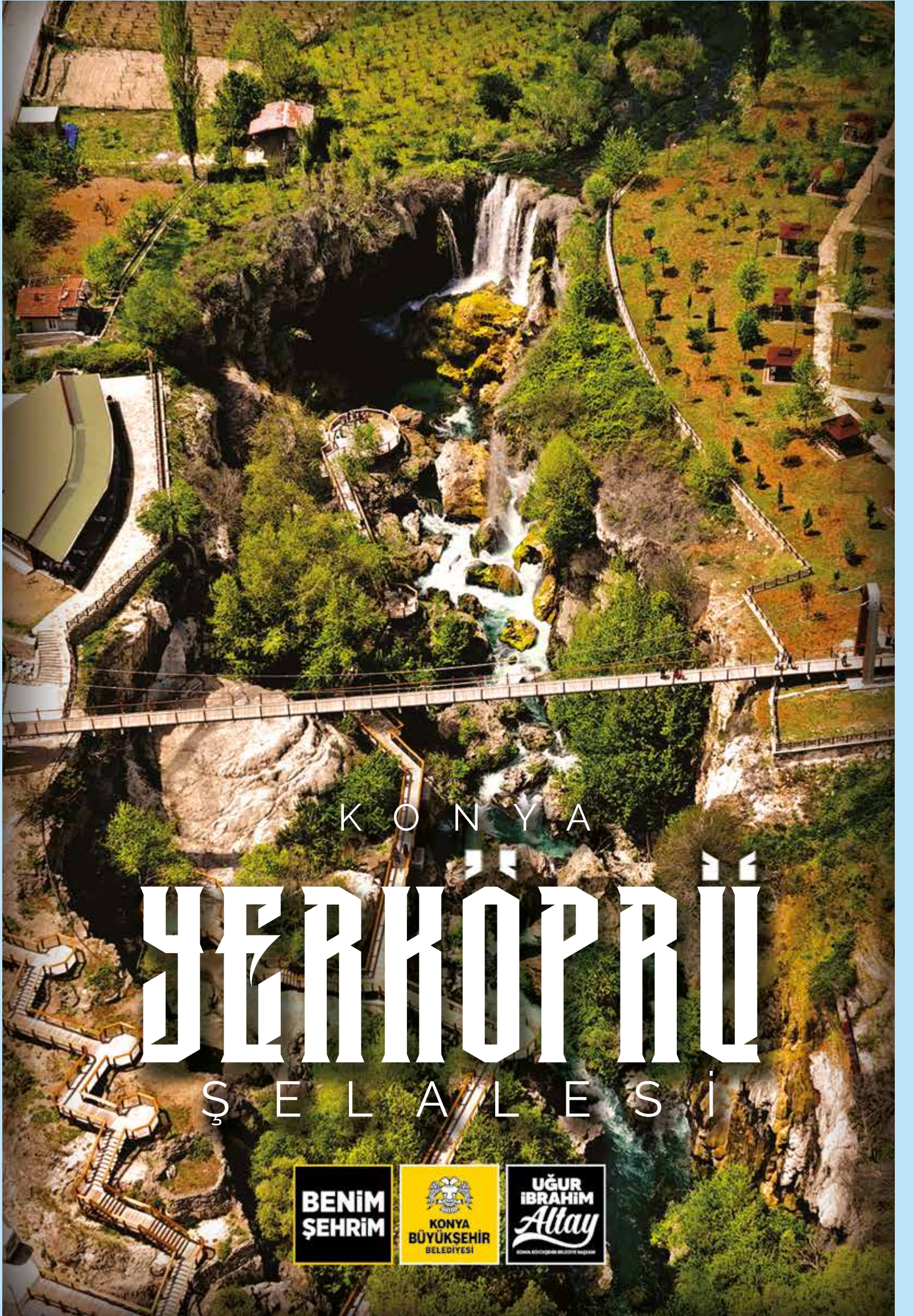
TekbasUnFabrikasi



TekbasUn

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





K O N Y A

# YERKÖPRÜ

Ş E L A L E S İ

**BENİM  
ŞEHİRİM**

  
**KONYA  
BÜYÜKŞEHİR  
BELEDİYESİ**

**UĞUR  
İBRAHİM**  
*Altay*  
KONYA KÜLTÜRÜNÜN BELEDİYE BAĞANI